

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

О. О. ВОРОНКОВ

ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК
ПІДПРИЄМСТВА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

*(для студентів заочної форми навчання
спеціальності 051 – Економіка)*

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2018

Воронков О. О. Потенціал і розвиток підприємства : конспект лекцій для студентів заочної форми навчання Еспеціальності 051 – Економіка) / О. О. Воронков ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. – 133 с.

Автор канд. екон. наук, доц. О. О. Воронков

Рецензент

Базецька Г. І., кандидат економічних наук, доцент кафедри Економіки підприємств міського господарства Харківського національного університета імені О. М. Бекетова

Рекомендовано кафедрою економіки підприємства міського господарства, протокол № 1 від 29 серпня 2017 р.

© О. О. Воронков, 2018
© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Змістовий модуль 1 Теоретичні підстави формування і розвитку потенціалу підприємства	7
Тема 1 Сутнісна характеристика потенціалу підприємства	7
1.1 Загальна характеристика потенціалу підприємства	7
1.2 Структура і шляхи формування потенціалу підприємства	11
Контрольні запитання.....	15
Тема 2 Формування потенціалу підприємства	16
2.1 Методичні та організаційно-економічні основи формування потенціалу підприємства	16
2.2 Сучасні тенденції формування потенціалу підприємств	17
2.3 Особливості формування потенціалу підприємств залежно від специфіки підприємницької діяльності	18
Контрольні запитання.....	21
Тема 3 Конкурентоспроможність потенціалу підприємства	21
3.1 Рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	21
3.2 Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства ...	23
3.3 Прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства	25
Контрольні запитання.....	34
Змістовий модуль 2 Методологія і практика оцінки бізнесу.....	36
Тема 4 Теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства.....	36
4.1 Основні цілі і сфери застосування оцінки потенціалу підприємства... 36	
4.2 Поняття вартості та її модифікації	37
4.3 Принципи оцінки потенціалу підприємства	40
Контрольні запитання.....	44
Тема 5 Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства	45
5.1 Методологія визначення вартості потенціалу підприємства.....	45
5.2 Витратний підхід до оцінки потенціалу підприємства	45

5.3 Порівняльний підхід до оцінки потенціалу підприємства.....	48
5.4 Результативна оцінка потенціалу підприємства.....	49
Контрольні запитання.....	54
Тема 6 Оцінка вартості нерухомості.....	55
6.1 Особливості оцінки земельної ділянки, будівель і споруд	55
6.2 Методичні основи оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд.....	58
6.3 Оцінка вартості будівель і споруд.....	63
Контрольні запитання.....	68
Змістовий модуль 3 Оцінка складових потенціалу підприємства.....	70
ТЕМА 7 Оцінка вартості машин і обладнання.....	70
7.1 Цілі і особливості оцінки машин і обладнання	70
7.2 Вплив зносу на вартість машин і обладнання	72
7.3 Методичні особливості оцінки машин і обладнання	78
Контрольні запитання.....	80
Тема 8 Оцінка нематеріальних активів.....	81
8.1 Сутність і класифікація нематеріальних активів.....	81
8.2 Особливості оцінки вартості нематеріальних активів	84
8.3 Оцінка ринкової вартості нематеріальних активів.....	85
Контрольні запитання.....	89
Тема 9 Оцінка кадрового потенціалу підприємства.....	90
9.1 Сутність і аналітична характеристика кадрового потенціалу підприємства	90
9.2 Особливості вартісної оцінки кадрового потенціалу	93
9.3 Ефективність використання кадрового потенціалу.....	97
Контрольні запитання.....	99
Тема 10 Оцінка сукупного потенціалу підприємства	100
10.1 Особливості і методологічні підходи до оцінки вартості бізнесу.....	100
10.2 Методи витратного підходу до оцінки вартості бізнесу	103
10.3 Методи результатного підходу до оцінки вартості бізнесу	106

10.4	Методи оцінки вартості бізнесу, засновані порівняльному підході...	109
	Контрольні запитання.....	115
Тема 11	Розвиток підприємства: суть, сучасні концепції і передумови	117
11.1	Сутність та фактори розвитку підприємства	117
11.2	Методичні підходи до управління розвитком підприємств.....	121
11.3	Оцінка розвитку потенціалу підприємства.....	123
11.4	Вибір функціональної стратегії та форми реалізації розвитку підприємства	127
	Контрольні запитання.....	130
	Список рекомендованих джерел	132

ВСТУП

Курс «Потенціал і розвиток підприємства» є нормативною дисципліною в навчальному плані за напрямом «Економіка підприємства» для кваліфікаційного рівня «Бакалавр». Обсяг курсу становить 180 академічних годин або 5,0 кредитів. При вивченні за заочною формою обсяг аудиторних занять становить 18 годин (8 годин лекцій і 10 годин практичних занять), на самостійну роботу студента припадає 162 години. Програма курсу містить три змістових модулі: «Теоретичні підстави формування і розвитку потенціалу підприємства», «Методологія і практика оцінки бізнесу» та «Оцінка складових потенціалу підприємства», відповідно до яких виконується поточний контроль знань. Підсумковий контроль знань (екзамен) проводять в письмовій формі. У процесі вивчення курсу студенти мають виконати контрольну роботу.

Метою вивчення дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства» є оволодіння базовими знаннями про сутність і склад потенціалу підприємства, методологічні і організаційно-економічні основи формування і територіального розміщення потенціалу підприємств з урахуванням галузевих особливостей виробництва, методи оцінки складових потенціалу підприємства з урахуванням можливості їх ефективного використання, сукупність складових потенціалу підприємства як інтегрованої системи.

У результаті вивчення курсу студенти мають оволодіти теоретичними і методологічними основами формування і оцінки потенціалу підприємства, вмінням проводити діагностику стану підприємства, враховуючи його потенційні можливості, розробляти шляхи підвищення конкурентних позицій підприємства і обґрунтовувати шляхи і способи його розвитку.

Економіка все більше стає однією з найбільш математизованих наук. Досягнення сучасної економічної науки висувають нові вимоги до вищої професійної освіти економістів. У процесі розвитку виробничих відносин набувають особливої актуальності проблеми формування і ефективного використання потенціалу підприємств. Необхідність оволодіння знаннями і навичками щодо оцінки потенціалу підприємства та визначення напрямів його ефективного використання і розвитку диктується вимогами до фахівців економічного профілю.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПІДСТАВИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 1

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Загальна характеристика потенціалу підприємства

Поняття «потенціал» походить від латинського «*potentia*» і означає «приховані можливості». Економічний термін «потенціал підприємства» трактують як кошти, запаси та джерела, які підприємство має у наявності та якими може скористатися для досягнення певної мети. Отже, потенціал підприємства – це сукупність ресурсів підприємства, а також його здібність досягати певного ефекту. У теорії переважає ресурсна концепція потенціалу підприємства, що визначає його сутність, механізм формування та методологію оцінки. Ресурсна концепція потенціалу підприємства ґрунтується на комплексній характеристиці ресурсів, що необхідні для функціонування виробництва та прискорення науково-технічного прогресу та на системному підході до характеристики матеріальних і нематеріальних факторів, що забезпечують можливість ресурсів економічної системи виконувати поставлені завдання. За ресурсною характеристикою потенціалу оцінюють вартість цілісного майнового комплексу підприємства, нематеріальних активів та підприємницької діяльності, яка визначає ефективність потенціалу.

За змістом потенціал підприємства полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи корпоративні та суспільні інтереси [1].

За ресурсною концепцією сутність підприємницького потенціалу визначається сукупністю трудових, матеріальних, технічних, фінансових,

інноваційних та інших ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу в процесі виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [1].

Потенціал промислового підприємства розглядають як здатність підприємства до виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за умов раціонального використання існуючих ресурсів та можливостей в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку [2].

Потенціал підприємства, представлений реальною або імовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу, розподіляється на категорії:

– базовий потенціал, що забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків;

– прихований потенціал, що є активами, які не дають конкретної переваги на даному етапі;

– збитковий потенціал, що визначає споживання ресурсів без будь-якого прибутку для підприємства;

– пересічний потенціал, що характеризує наявність у підприємства активів, які забезпечують ефективне використання інших видів потенціалів [3].

Потенціал підприємства є економічною категорією, що характеризує теоретичний концепт, методологічну основу, практичну базу розуміння і формування економічних показників в умовах досягнення конкурентних переваг та інвестиційної привабливості підприємства.

У економічній літературі розрізняють економічний, виробничий, ресурсний, кадровий, науково-технічний потенціал та ін.

Класифікують потенціал підприємства за наступними критеріями:

1) залежно від рівня агрегованості оцінки:

- підприємства в цілому;
- структурних підрозділів;

- операційних ділянок;
- 2) за елементним складом:
- потенціал основних виробничих фондів (засобів);
 - потенціал оборотних фондів (засобів);
 - земельний;
 - інформаційний;
 - технологічний;
 - кадровий (трудоий);
- 3) за спектром врахованих можливостей:
- внутрішньосистемний;
 - зовнішній (ринковий);
- 4) за функціональною сферою виникнення:
- виробничий;
 - маркетинговий;
 - фінансовий;
 - науково-технічний;
- 5) за спрямованістю діяльності підприємства:
- імпорнтний;
 - експортний;
- 6) за ступенем реалізації:
- фактично реалізований;
 - перспективний.

Потенціал підприємства має просторові і часові характеристики та концентрує три рівні зв'язків. На першому рівні він відбиває минуле системи, тобто властивості, накопичені системою в процесі розвитку у попередній період. На другому рівні потенціал характеризує рівень практичного використання наявних можливостей. Цей підхід дозволяє розмежувати реалізовані і нереалізовані можливості. Наявність структурних елементів, що залишилися нереалізованими, призводить до зменшення ефективності

функціонування підприємства. На третьому рівні потенціал містить елементи майбутнього розвитку.

Потенціал підприємства є складною динамічною поліструктурною системою. Він має певні закономірності розвитку, від уміння використовувати які у певному ступені залежить ефективність економіки, темпи і якість її зростання. Отже, потенціал підприємства характеризується чотирма основними рисами:

- реальними реалізованими і нереалізованими можливостями в тій або іншій сфері діяльності;
- наявністю та обсягом ресурсів і резервів, не залучених у виробництво;
- навичками різних категорій персоналу щодо забезпечення ефективного функціонування і стійкого розвитку підприємства;
- формою підприємництва і адекватною їй організаційною структурою.

В цілому потенціал підприємства визначається наступними факторами:

- обсягом та якістю ресурсів, що є у наявності, зокрема, кількістю працівників, основними виробничими і невиробничими фондами, матеріальними запасами, фінансовими і нематеріальними ресурсами, наприклад, патентами, ліцензіями, інформаційними технологіями;
- можливостями керівників та персоналу інших категорій створювати певні види продукції, тобто їх освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;
- можливостями менеджменту ефективно використовувати наявні ресурси підприємства, що зумовлені професійною підготовкою, умінням створювати і оновлювати організаційні структури підприємства;
- інформаційними можливостями, що полягають у здатності підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання у виробничій та комерційній і управлінській діяльності;
- інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоздатної

продукції, використання сучасних форм і методів організації і управління господарськими процесами;

– фінансовими можливостями залучення коштів, зокрема, кредитоспроможністю, внутрішньою і зовнішньою заборгованістю та ін.

Разом наведені можливості створюють сукупний потенціал підприємства, що відбиває рівень його конкурентоспроможності.

1.2 Структура і шляхи формування потенціалу підприємства

Виходячи з сутності потенціалу, можна чітко уявити його структурну будову. Як структуру системи, якою є потенціал підприємства, розуміють мережу істотних інваріантних (стійких) зв'язків між елементами. До елементів потенціалу підприємства належить все, що пов'язано з його функціонуванням і розвитком. Структуру потенціалу підприємства умовно розділяють на об'єктні і суб'єктні складові.

Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речевою та особовою формою потенціалу підприємства. До них належать інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

Інноваційний потенціал є сукупністю можливостей підприємства щодо генерації, сприйняття і впровадження нових ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення.

Виробничий потенціал відбиває наявні і приховані можливості підприємства із залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції. Його подають як сукупність функціонуючих ресурсів, що здатні виробляти певний обсяг продукції, отже він є поліструктурною системою. До його складу входять:

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

Потенціал землі і природно-кліматичні умови – це можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства в господарській діяльності.

Фондовий потенціал – це наявні і приховані можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничих потужностей підприємства.

Потенціал оборотних фондів – це частка виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці, наприклад, сировини, конструкційних матеріалів, пального, енергії і різних допоміжних матеріалів, які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення, витратах майбутніх періодів.

Потенціал нематеріальних активів – це сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові або існуючі продукти інтелектуальної праці в господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів.

Потенціал технологічного персоналу – це здатність робітників виробляти продукцію, надавати послуги або виконувати роботи.

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

Головною складовою фінансового потенціалу є інвестиційний потенціал, тобто наявні і приховані можливості підприємства для здійснення простого і розширеного відтворення.

Потенціал відтворення – це сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів, які є в підприємства або можуть бути додатково залучені і використані для простого або розширеного відтворення факторів виробництва та інших складових потенціалу.

Відтворення – це процес безперервного відновлення всіх виробничих складових. Розрізняють просте та розширене відтворення. Просте відтворення потенціалу підприємства здійснюється в незмінних обсягах для відновлення

спожитих факторів виробництва і забезпечення безперервності його функціонування. Розширене відтворення потенціалу підприємства полягає у кількісному та якісному розвитку виробничих факторів та інших складових потенціалу, що забезпечують високу результативність його діяльності. Виділяють три типи розвитку потенціалу підприємства: екстенсивний (традиційний), інтенсивний (інноваційний) та екстенсивно-інтенсивний (змішаний).

При екстенсивному типі відтворення потенціалу збільшення масштабів виробництва досягають за рахунок додаткового залучення трудових та природних ресурсів, засобів виробництва із збереженням техніко-технологічної основи.

Інтенсивний тип відтворення розвитку потенціалу досягається через якісне вдосконалення факторів виробництва, зокрема, це може бути застосування прогресивних знарядь і предметів праці, видів енергетичних ресурсів, підвищення кваліфікації технологічного і управлінського персоналу, а також підвищення ефективності використання інших складових потенціалу підприємства.

При змішаному типі розширеного відтворення потенціалу він характеризується збалансованістю або переважанням одного з факторів розвитку. Тому розрізняють переважно екстенсивний, переважно інтенсивний або змішаний характер економічного розвитку.

Суб'єктні складові потенціалу підприємства дозволяють цілком реалізувати можливості, що закладені в об'єктних складових. До них належать науково-технічний та управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал.

Як управлінський потенціал розуміють навички і здібності керівників всіх рівнів управління щодо формування та організації умов функціонування і розвитку соціально-економічної системи підприємства.

Потенціал організаційної структури управління є загальним управлінським механізмом функціонування підприємства, що залежить від

рівня організації функціональних елементів і характеру взаємозв'язків між ними.

Маркетинговий потенціал є здатністю підприємства систематизовано і планомірно направляти свої функції, такі як визначення потреб і попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування, на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту. У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють логістичний потенціал.

Поняття «логістика» інтерпретують як комплексну функцію забезпечення підприємства початковими факторами виробництва на всіх стадіях його діяльності. У складі цієї функції виділяють доставку необхідних засобів виробництва на територію підприємства від зовнішніх контрагентів (логістика постачання), доставку тих або інших видів виробничих ресурсів безпосередньо на місця їх переробки або використання в необхідних обсягах і в певний час (логістика виробництва), забезпечення пунктів збуту готовими виробами (логістика розподілу і збуту).

У структурі потенціалу підприємства трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали мають ознаки як об'єктних, так і суб'єктних складових.

Трудовий потенціал утворює персоніфікована робоча сила, яку розглядають як сукупність її якісних характеристик. Трудовий потенціал дозволяє оцінити рівень використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і сукупності працівників в цілому, а також забезпечити якісну структурну збалансованість розвитку особового і матеріального факторів виробництва.

Інфраструктурний потенціал являє собою збалансовані з вимогами виробництва можливості структурних підрозділів підприємства.

Інформаційний потенціал відбиває єдність організаційно-технічних і інформаційних можливостей, що забезпечують підготовку і прийняття управлінських рішень, які впливають на характер виробництва шляхом збирання, зберігання, обробки та поширення інформаційних ресурсів. До

інформаційного потенціалу належить комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і спеціальних кадрів.

Як поліструктурна система потенціал підприємства організаційно є динамічною і структурованою системою. Цей підхід дозволяє:

– сформулювати структурну характеристику потенціалу підприємства за дією статичних законів: композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу;

– побудувати процесуальну характеристику потенціалу підприємства за дією динамічних законів синергії, інформованості-упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу;

– встановити закономірності організації потенціалу підприємства при оптимальному поєднанні складових в інтегрованій моделі з прямою та зворотною інтеграцією стратегій, що завдяки синергізму інтегрує складові потенціалу щодо використання сильних сторін та підсилення слабких.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте поняття потенціалу підприємства.
2. Які види та складові потенціалу прийнято розрізняти у економіці?
3. За якими критеріями класифікують потенціал підприємства?
4. Які рівні зв'язків відбиває потенціал підприємства щодо процесу його функціонування? Що дозволяють визначити ці рівні?
5. Як характеризує ефективність підприємства наявність структурних елементів потенціалу, що залишилися нереалізованими?
6. Охарактеризуйте мету і завдання дослідження потенціалу підприємства.
7. Наведіть теоретичні напрями визначення потенціалу підприємства.
8. Охарактеризуйте потенціал підприємства як складну динамічну поліструктурну систему.
9. Якими основними рисами характеризується потенціал підприємства?
10. Охарактеризуйте структурну будову потенціалу підприємства.

11. Які складові структури потенціалу підприємства належать до об'єктних та які – до суб'єктних?

12. Поясніть, яка складова фінансового потенціалу є головною та чому.

13. Поясніть сутність процесу відтворення потенціалу.

14. Поясніть, у чому полягає просте та розширене відтворення потенціалу підприємства.

15. Які типи розширеного відтворення Вам відомі?

16. Охарактеризуйте особливості маркетингового потенціалу підприємства.

17. Охарактеризуйте особливості інформаційного потенціалу підприємства.

ТЕМА 2

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Методичні та організаційно-економічні основи формування потенціалу підприємства

Формування потенціалу підприємства є процесом створення і організації системи ресурсів так, щоб досягнути стратегічної, тактичної та оперативної мети діяльності підприємства. Формування потенціалу підприємства потребує враховувати, що він є складною економічною системою, загальні властивості якої наступні:

– складна система характеристик елементів потенціалу, які можуть бути альтернативними;

– потенціал підприємства неможна сформувати шляхом простого додавання елементів, оскільки він є динамічною системою;

– при формуванні потенціалу підприємства виникає синергетичний ефект;

– потенціал підприємства може самостійно трансформуватися із появою нових складових елементів, що є проявою одної з властивостей системи;

– елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, що вимагає досягнення збалансованого оптимального співвідношення між ними;

– всі елементи потенціалу схильні до фізичного і техніко-економічного старіння, а також чутливі до впровадження наукових досягнень.

Закон синергії стверджує, що для будь-якої системи існує такий набір елементів, за якого її потенціал завжди перевищує просту суму потенціалів елементів, що складають систему, або істотно менше. Ефект синергії може мати подвійну користь – пряму і непряму. Пряма користь полягає у збільшенні чистих грошових потоків від найповнішого використання потенціалу підприємства. Вона має місце при операційній, управлінській та фінансовій синергії. Операційна синергія – це економія на операційних витратах за рахунок взаємодії маркетингового, фінансового та логістичного потенціалів. Управлінська синергія – це економія за рахунок змін підходів до формування потенціалу організаційної системи управління. Фінансова синергія – це економія за рахунок змін підходів до формування фінансового потенціалу підприємства.

Непряма користь полягає у збільшенні вартості потенціалу підприємства або зміні мультиплікатора ціна/прибуток.

2.2 Сучасні тенденції формування потенціалу підприємств

Основою формування потенціалу сучасних підприємств є персонал. Теоретичне визначення розміру і управління трудовим потенціалом підприємства ґрунтується на концепції «людських ресурсів», яка виникла у середині ХХ ст. і довела необхідність використання економічних критеріїв для оцінки ролі соціально-трудоного фактору у виробництві. Проникнення прогресивних теоретичних концепцій в практику призвело до деформації

структури потенціалу підприємств. Більшість підприємств, зокрема, японських, намагаються за будь-яких умов зберегти на підприємстві кваліфікованих працівників. Поширення набуває практика укладення «довічних» трудових угод. За своїми властивостями трудовий потенціал підприємств має здібність до спонтанного нарощування, навіть за відсутністю будь-якої фінансової підтримки.

Інформатизація потенціалу підприємства виражається у накопиченні та обробці комерційної інформації персоналом підприємства. Отже, цінність персоналу підприємства визначається інформаційними потоками, які він генерує. Якість інформаційних потоків в організації безпосередньо впливає на результативність її діяльності. Інформатизація пов'язує всі елементи підприємницької діяльності в єдину результативну систему. Вона регулює функціонування виробничих підсистем та сприяє зростанню продуктивності праці персоналу, ефективності використання основних і оборотних фондів, якісно розвиваючи всю економічну систему.

Зростання частки основних фондів в елементній структурі потенціалу сучасних підприємств пов'язане з прискоренням темпів науково-технічного прогресу, хоча на українських підприємствах ця тенденція зумовлена скороченням всіх інших елементів. В елементній структурі потенціалу сучасних підприємств біля 60% припадає на основні фонди, 25 % – на персонал, 15 % – на інформацію, фонди обігу і оборотні фонди. Такою є структура потенціалу сучасних підприємств, яка формується на екстенсивній основі. Але у світовій практиці спостерігається збільшення частки наукоємних елементів.

2.3 Особливості формування потенціалу підприємств залежно від специфіки підприємницької діяльності

Дослідження процесів формування потенціалу сучасних підприємств доцільно здійснювати із врахуванням ресурсної та галузевої точок зору. Ресурсна сегментація потенціалу відбиває поширений підхід до вивчення цієї

категорії, а галузевий розподіл підприємств є традиційним для економіки нашої країни. Галузеві особливості формування потенціалу підприємств зумовлені специфічністю технологічних процесів, організації виробництва, відмінностями характеристик кінцевого продукту і ресурсів для його виробництва, а також ринків збуту та ін.

До сфери міського господарства належать підприємства виробничого та невиробничого характеру. Це, насамперед, комунальні підприємства, що забезпечують енергопостачання, водопостачання, газопостачання, централізоване тепlopостачання, транспорт і зв'язок, житлово-комунальні організації, тобто підприємства, що здійснюють життєзабезпечення міста. А також підприємства торгівлі та громадського харчування, побутового обслуговування населення, організації охорони здоров'я і освіти, туристичні організації тощо. З розвитком цієї сфери тісно пов'язаний розвиток інших галузей. Найбільшою складовою потенціалу підприємств сфери послуг є трудова складова, якість якої визначає успішність підприємства. Наступне місце у структурі цих підприємств посідає матеріально-технічне забезпечення.

Потенціал електрогенеруючих компаній формується в основному під впливом таких факторів як рівень забезпеченості енергоносіями (нафтою, газом, мазутом, торфом або атомним паливом), рівень прогресивності і технічний стан генеруючих пристроїв, який визначає рівень втрат атомної, теплової або кінетичної енергії під час її перетворення на електричну, рівень забезпеченості лініями електропередач, що визначається раціональністю схеми та втратами на передачу електроенергії та ін.

Підприємства металургії належать до машинодомінуючих виробництв. Отже, у їхньому потенціалі домінуючою складовою є основні виробничі фонди. Оскільки ці підприємства одночасно належать до експортно орієнтованих галузей, їхній потенціал має враховувати не лише регіональні, галузеві та державні фактори, але і прогнозувати зміни попиту на світових ринках.

Машинобудівний комплекс охоплює близько двадцяти різних спеціалізованих галузей. Машинобудівні підприємства створюють техніко-

технологічну основу для розвитку підприємств всіх інших галузей промисловості. Українське машинобудування загалом має риси трудодомінуючих виробництв, але в інших країнах такі виробництва цілком автоматизовані і мають характер машинодомінуючих.

Підприємства хімічної промисловості належать до машино- і матеріалодомінуючих, тому що вагому частку валових витрат виробництва формують сировина і обладнання. Ефективність роботи цих підприємств визначається рівнем розвитку інтеграційних зв'язків.

Підприємства промисловості будівельних матеріалів так само є машинодомінуючими. Але окремі з них класифікують як матеріалодомінуючі. На місцерозташування підприємств впливають два фактори – сировина і споживачі. Наприклад, цементні заводи розташовують поблизу родовищ вапняків і глини, щоб зменшити витрати на транспортування сировини. А підприємства, що виробляють залізобетонні конструкції, розміщують ближче до споживачів у зв'язку із складнощами транспортування готових виробів.

Підприємства легкої промисловості у загальному випадку належать до праце- і матеріалодомінуючих, але в окремих випадках значний вплив на їхній потенціал має машинне обладнання.

Транспортні підприємства належать до тих, що формують інфраструктуру економіки. Потенціал транспортних підприємств і рівень його використання безпосередньо залежать від рівня розвитку транспортної інфраструктури, рухомого складу, засобів управління і зв'язку, систем технічного обслуговування.

Фінансово-кредитні установи і організації формують специфічну сферу господарювання, яка надає послуги фізичним і юридичним особам в процесі їх підприємницької діяльності. Оцінка розміру потенціалу банків має враховувати такі фактори як розмір фінансових ресурсів і якість управління ними, якість кредитного портфеля, ефективність організації роботи підрозділів. Поряд із обсягом і характером розміщення фінансових активів банківських організацій надзвичайно важливе значення мають їх організаційна структура і менеджмент.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте загальні властивості потенціалу підприємства як складної економічної системи.
2. У чому полягає синергетичний ефект, що виникає при формуванні потенціалу підприємства?
3. У чому полягає закон синергії та пряма і непряма користь синергії?
4. Охарактеризуйте основні тенденції формування потенціалу підприємств на сучасному етапі.
5. Охарактеризуйте особливості формування трудового потенціалу сучасного підприємства.
6. Поясніть, у чому полягає інформатизація потенціалу підприємства.
7. Поясніть, як формування потенціалу підприємств залежить від специфіки підприємницької діяльності.

ТЕМА 3

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є комплексною порівняльною характеристикою, що відбиває рівень переваги підприємства за показниками успішності на конкретному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.

Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства передбачає урахування взаємодії всіх його складових.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства має кілька особливостей:

– конкурентоспроможність не є іманентною, тобто внутрішньою, властивістю підприємства, оскільки її можна виявити лише за наявності конкурентів;

– конкурентоспроможність є відносним поняттям, оскільки вона має різний рівень щодо різних конкурентів;

– конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених в процесі виробництва ресурсів;

– рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових, передусім продукції, а також від загальної конкурентоспроможності області і країни.

Залежно від глобалізації цілей дослідження виділяють сім рівнів конкурентоспроможності потенціалу підприємства:

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

Якщо підприємство знаходиться на нижчому за пороговий рівень, то його потенціал вважають абсолютно неконкурентоспроможним.

Залежно від ролі управлінської функції виділяють чотири рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Підприємства першого рівня розглядають організацію апарату управління як внутрішньо нейтральний елемент потенціалу, а роль керівника обмежується налагоджуванням випуску продукції, без урахування проблеми конкурентоспроможності і задоволення потреб споживачів. Зайвим вважають підвищення технічного рівня продукції, вдосконалення структури і функцій відділу збуту і служби маркетингу, оскільки не беруться до уваги зміни ринкової ситуації і потреб споживачів.

Підприємства другого рівня конкурентоспроможності намагаються зробити виробничий елемент потенціалу «зовнішньо нейтральним». Це означає, що потенціал підприємства має постійно відповідати стандартам, встановленим його основними конкурентами.

Коли керівники підприємства не обмежуються загальними стандартами виробництва, потенціал підприємства еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності.

Коли успіх в конкурентній боротьбі стає функцією управління і залежить від якості та ефективності управління, підприємства досягають четвертого рівня конкурентоспроможності і опиняються попереду конкурентів протягом тривалого часу.

3.2 Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

За напрямом формування інформаційної бази виділяють критерійні та експертні методи оцінки.

Критерійні методи за інформаційну базу приймають абсолютні, тобто вартісні, значення показників. За умови достовірності інформаційного забезпечення ці методи є точнішими.

Експертні методи базуються на думці досвідчених фахівців, тому не вимагають збору повної інформації про конкурентів. Але їх недоліком є суб'єктивізм експертів, що може спотворювати результати оцінки.

За способом відображення кінцевих результатів виділяють графічні, математичні і логістичні методи оцінки. Графічні методи забезпечують високий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки. Математичні методи базуються на факторних моделях оцінки, їх вважають точними, хоча вони потребують складних математичних обчислень. Математичні методи полягають у розрахунку одного інтегрального показника або кількох цифрових значень показників, за якими формують остаточну оцінку.

Логістичні методи ґрунтуються на логічних припущеннях, вони є алгоритмізованими методами оцінки.

За можливістю розробки управлінських рішень існують поточні і стратегічні методи оцінки. Поточні методи є статичними методами, оскільки вони оцінюють тільки фактичний стан речей та не забезпечують розробки заходів на перспективу. Стратегічні методи дозволяють не тільки оцінити стан конкурентоспроможності потенціалу підприємства на певну дату, але і розробити стратегічні заходи з поліпшення потенціалу.

За способом оцінки виділяють індикаторні і матричні методи. Індикаторні методи ґрунтуються на використанні системи індикаторів, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність потенціалу як окремого підприємства, так і національної економіки в цілому. Як індикатор розуміють сукупність характеристик, що дозволяють у формалізованому вигляді описати стан параметрів досліджуваного об'єкту, і на цій підставі сформулювати рекомендації щодо підвищення результативності функціонування об'єкту. Кожен індикатор, своєю чергою, розпадається на низку показників, що відбивають стан окремих елементів об'єкту, що вивчається.

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

- динаміка економіки (економічний потенціал);
- виробнича потужність промисловості;
- динаміка ринку;
- фінансова підтримка;
- людський капітал;

- імідж країни;
- забезпеченість сировиною;
- орієнтація на зовнішній ринок;
- інноваційний потенціал;
- громадський спокій.

Кожний з цих 10 чинників складається з 20-40 оцінкових індикаторів.

Матричні методи дозволяють вивчати процеси конкуренції в динаміці.

Використання матричних методів дозволяє оцінити рівень конкурентоспроможності потенціалу не тільки свого підприємства, але і найближчих конкурентів. Ці методи широко використовують американські консультаційні фірми.

3.3 Прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності поєднують кілька класифікаційних ознак. Детальніше розглянемо три такі моделі:

- індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу;
- метод експертних оцінок;
- метод набору конкурентоздатних елементів.

Індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу дозволяє оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства за економічним і соціальним станом. Цей метод ґрунтується на аналізі співвідношення доходів і ресурсів підприємства, зокрема, капіталу, праці та часу, порівняно з аналогічними стандартами. Оцінку формують шляхом використання низки показників і стандартів, за умови досягнення яких підприємство стає конкурентоспроможним. Серед методів розробки даних стандартів переважають методи експертних оцінок. Експертний аналіз кон'юнктури ринку та економічної поведінки корпорацій дозволяє виділити найбільш істотні стандарти та індикатори руху ресурсів і результатів діяльності

підприємств, що забезпечують конкурентоспроможність їхніх потенціалів. Стандарти конкурентоспроможності потенціалу підприємства розділяють на дві групи: економічні і соціальні.

Оцінку конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами проводять за ефективністю використання:

- матеріальних та інформаційних ресурсів;
- економічного простору;
- часу;
- технології;
- доходів.

За індикатори і показники приймають наступні фактори.

1. Індикатор використання ресурсів КР є співвідношенням між коефіцієнтом доходів підприємства $K_{ДП}$, яким є чистий прибуток підприємства, включаючи відрахування до бюджету та соціальні фонди, і коефіцієнтом ресурсів підприємства $K_{РП}$, зокрема ресурсів, авансованих підприємством, та ресурсів, застосованих підприємством.

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

Ресурси, застосовані підприємством, – це ресурси, авансовані підприємством за вирахуванням не використаних ресурсів (резервні робочі місця, понаднормові запаси сировини, матеріалів, невстановлене обладнання, страховий фонд і фонд ризику).

Індикатор використання ресурсів визначають за формулою

$$КР = K_{ДП} / K_{РП} \rightarrow \max .$$

2. Індикатор використання праці $КП_r$ є співвідношенням чистого прибутку підприємства $ЧП_{П}$ і вартості робочих місць підприємства $ВРМ_{П}$. Вартість робочих місць підприємства визначають співвідношенням

середньорічної вартості основних фондів і середньорічної кількості робочих місць, тобто

$$КП_p = ЧП_{\Pi} / ВРМ_{\Pi} \rightarrow \max .$$

3. Індикатор ємності ринку КМ є співвідношенням балансового прибутку підприємства $БП_{\Pi}$ і прибуткової місткості ринку даного товару $ПМР_T$. Прибуткова ємність ринку визначається сукупним грошовим попитом споживачів на товар за вирахуванням тієї умовної частки попиту, що прямує на відшкодування витрат на виробництво і реалізацію товару.

Індикатор ємності ринку визначають за формулою

$$КМ = БП_{\Pi} / ПМР_T \rightarrow \max .$$

4. Індикатор дохідності КД є співвідношенням валового доходу підприємства з розрахунку на одного робітника, включаючи власників підприємства $ВДП_p$, і аналогічного доходу, що одержується в комерційній сфері діяльності в цілому в економіці країни $КомВДП_p$:

$$КД = ВДП_p / КомВДП_p \rightarrow \max .$$

5. Індикатор використання часового ресурсу КЧ – співвідношення між часом, за який підприємство отримало свій валовий дохід $t_{вд}$, і часом, необхідним для збільшення цього показника удвічі $t_{2вд}$:

$$КЧ = t_{вд} / t_{2вд} \rightarrow \max .$$

Наведені показники порівнюють з аналогічними нормативами або фактичними показниками конкурентів, що дозволяє оцінити індивідуальний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами.

Для визначення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежно від глобалізації цілей дослідження будують матрицю конкурентоспроможності потенціалу підприємства, у яку записують відносні величини вибраних стандартів (індикаторів) та їх відсотково-бальний вираз (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Матриця конкурентоспроможності потенціалу

підприємства [1]

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

Загальний фактичний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами ЗКПП_е на рівні, обраному з семи можливих, має такий вигляд:

$$ЗКПП_e = \frac{КР_{8б} + КП_{р8б} + КМ_{8б} + КД_{8б} + КЧ_{8б}}{КР_{рб} + КП_{ррб} + КМ_{рб} + КД_{рб} + КЧ_{рб}}$$

де рб – обраний для оцінки конкурентоспроможності рівень (рб = 1,2,...,7) у балах;

8б – показники того самого індикатора на рівні підприємства в балах.

Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства відповідає галузевим стандартам, якщо ЗКПП_е > 1. Резервами для підприємства є різниця між вищими показниками того або іншого стандарту і реальною величиною показників самого підприємства. Втратами є різниця між величиною порогового рівня стандарту і величиною цього стандарту на підприємстві.

Окрім точних даних про резерви і втрати фахівці підприємства мають знати обсяги інвестицій I , час t , економічний ефект E_e , які потрібні для вживання заходів з підвищення рівня того або іншого стандарту. Для остаточних висновків потрібно розрахувати два показники:

– коефіцієнт ефективності використання інвестицій:

$$K_{ei} = \frac{E_e}{I} \rightarrow \max ;$$

– інтегральний коефіцієнт ефективності використання інвестицій і часу:

$$K_{\text{инт}} = \frac{K_{ei}}{t} \rightarrow \max ,$$

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

Результати проведених розрахунків зводять у таблицю для вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Коефіцієнт успіху у області підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства розраховують за формулою:

$$Y = \frac{TK_{\text{инт}} - T_3B}{T_3P} \rightarrow \max ,$$

де $TK_{\text{инт}}$ – темпи зміни інтегрального коефіцієнта ефективності потенціалу підприємства;

T_3B – темпи зміни втрат;

T_3P – темпи зміни резервів.

Максимальний успіх при цьому досягається, коли $T_3B = 0$, а $T_3K_{\text{инт}} > T_3P$. Це означає, що підприємство стрімко покращує рівень конкурентоспроможності свого потенціалу.

У розвинених країнах велику роль в оцінці конкурентоспроможності потенціалу підприємства відіграють соціальні стандарти, тобто нормативи, які характеризують соціальну конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Ця оцінка ґрунтується на результатах чотирьох рейтингів – на рейтингу споживачів P_c , діловому рейтингу P_d , рейтингу престижу P_p та міжнародному рейтингу P_m . Порівнюючи сумарні бали оцінки власних рейтингів і рейтингів

конкурентів, отримують показник, що відбиває рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за соціальними стандартами:

$$ЗКПП_c = \frac{P_{c_p} + P_{d_p} + P_{п_p} + P_{M_p}}{P_{c_k} + P_{d_k} + P_{п_k} + P_{M_k}} \rightarrow \max .$$

Якщо $ЗКПП_{c_p} \geq ЗКПП_{c_k}$, підприємство може вважати себе в соціальному аспекті конкурентоздатним. А інакше підприємство ризикує втратити й економічну конкурентоспроможність.

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

$$КПП = \frac{ЗКПП_{e_p} + ЗКПП_{c_p}}{ЗКПП_{e_k} + ЗКПП_{c_k}} \rightarrow \max .$$

Метод експертних оцінок використовують, якщо підприємство є малим і виробляє один вид продукції, якщо інформації для обчислень за індикаторним методом не дістає. Експерти оцінюють рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства з точки зору управління, виробництва, маркетингу, кадрів, продукції та фінансів.

Алгоритм використання методу експертних оцінок передбачає залучення фахівців самого підприємства, які дають оцінку за наступними показниками:

- управління підприємством, де оцінюють цілі і стратегію, систему мотивації, загальні цінності;
- виробництво, зокрема, стан і рівень використання виробничих потужностей, гнучкість виробничих ліній, якість організації виробництва, стан науково-дослідних розробок;
- маркетинг, зокрема, планування, організація, контроль збуту, рівень обхвату, умови оплати, пряма реклама продукції, згадки в ЗМІ, участь у виставках;
- кадри, зокрема, вікова структура, рівень освіти, кваліфікація;
- продукція, її ціна, технічні параметри, надійність і гарантійний термін, повнота технічного сервісу, забезпечення запчастинами, термін служби,

відповідність вітчизняним і міжнародним стандартам якості, торгова марка, упаковка, унікальність;

– фінанси – частка власного капіталу, фінансовий баланс, можливість отримання кредиту.

За підсумками визначають середній бал за всіма показниками, далі обчислюють середній бал, помножений на питому вагу або значущість показника в загальній оцінці конкурентоспроможності підприємства. Загальний показник конкурентоспроможності потенціалу підприємства дорівнює середньостатистичній сумі зважених числових показників за кожною з груп.

Метод набору конкурентоздатних елементів забезпечує поетапне дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства, починаючи з оцінки найбільш значущих складових: конкурентоспроможності продукції, системи управління, техніко-технологічної бази та ін. Цей метод здійснюють за наступним алгоритмом.

На першому кроці формують перелік індикаторів IND_j , де $j = 1...m$, які беруть за базу оцінки конкурентоспроможності продукції певного виду. Далі для кожного індикатора експертним шляхом встановлюють його вагу $Vaga_j$, де $j = 1...m$, в загальній оцінці за умови, що $\sum Vaga_j = 1$. Служба маркетингу оцінюваного підприємства має визначити n підприємств з аналогічною продукцією, які є найближчими конкурентами. Для визначення таких підприємств обирають найближчих конкурентів, сильних конкурентів, що мають більшу частку ринку, підприємства, які мають понад 50% ринку. Також обирають всіх діючих конкурентів в рамках географічних меж та всіх можливих конкурентів.

При олігополістичній конкуренції головним конкурентом може бути одно підприємство, успіх якого негативно впливає на діяльність підприємства. Аналіз головного конкурента може дати необхідну інформацію для розробки заходів протидії як в тактичному, так і в стратегічному аспектах.

Результати аналізу сильних конкурентів, що мають більшу частку ринку, дозволяють побудувати моделі найбільш ефективної конкурентної поведінки на

даному ринку і розробити способи їх реалізації, як наприклад, імітація сценаріїв, пошук нових шляхів, конфронтація з лідером.

Аналіз підприємств, яким належить понад 50% ринку дозволяє деталізувати висновки для різних кон'юнктурних ситуацій і розробити як атакуючі, так і оборонні дії.

Результатами аналізу всіх діючих конкурентів в рамках географічних меж можна скористатися в планах розвитку підприємства на перспективу.

Окрім діючих підприємств розглядають всіх потенційних конкурентів: підприємства, що будуються; підприємства, що мають виробничі потужності, які можна перепрофілювати на випуск або продаж нової продукції без значних витрат часу і ресурсів; інноваційні фірми; нові фірми, які утворилися шляхом придбання аутсайдерів даної галузі крупними фірмами інших галузей, нові спільні підприємства.

На підставі одержаної інформації будують матрицю визначення конкурентоспроможності одиниці продукції підприємства, форма якої наведена у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Матриця визначення конкурентоспроможності одиниці продукції [1]

№ з/п	Вага індикатора	Vaga ₁		Vaga ₂		Vaga ₃		...		Vaga _n		Rang _i	KSop _{ia}
	Індикатор	IND ₁		IND ₂		IND ₃		...		IND _n			
	Підприємство	абс. зн.	ранг R _{ij}	абс. зн.	ранг R _{ij}	абс. зн.	ранг R _{ij}			абс. зн.	ранг R _{ij}		
1	Об'єкт оцінки												

Далі за допомогою абсолютних значень вибраних індикаторів визначають індивідуальні ранги одиниці продукції R_{ij}, обчислюють зважений на вагу індикатора загальний ранг одиниці продукції кожного підприємства, що бере участь в масиві оцінки, за формулою:

$$Rang_i = \sum R_{ij} \cdot Vaga_i .$$

На підставі обчислених загальних рангів визначають підприємство-лідер L та підприємство-аутсайдер A щодо даної одиниці продукції, а також діапазон відставання аутсайдера від лідера D_v за формулою:

$$D_v = \text{Rang}_A - \text{Rang}_L .$$

Діапазон відстані аутсайдера від лідера дає уявлення про відмінність підприємств в конкурентному середовищі, а саме:

- чи належить підприємство до кола лідерів або аутсайдерів;
- чи є вигідним розташування біля нього в зоні очікування нападу;
- чи правильно воно використовує свої можливості.

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

Конкурентоспроможність одиниці продукції визначають за формулою:

$$KSop_{ia} = \frac{\text{Rang}_A - \text{Rang}_L}{D_v} .$$

Для визначення конкурентного статусу підприємства за всією номенклатурою продукції необхідно провести аналогічні розрахунки для всіх видів продукції, а потім звести одержані результати в підсумкову таблицю, що має містити інформацію про структуру виробництва продукції.

Ранг конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначають за формулою:

$$\text{Rang}_{\text{КПП}} = KSop_{ia} (1 - RKS_{ia}) ,$$

де RKS_{ia} – питома вага продукції у виручці від реалізації.

Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства розраховують як середній ранг конкурентоспроможності за всією номенклатурою продукції.

Конкурентоспроможність продукції є головною складовою конкурентоспроможності потенціалу підприємства, але до його складу входять також інші важливі елементи, такі як виробничий, фінансовий, управлінський та інші потенціали, конкурентоспроможність яких потрібно враховувати на остаточному рівні визначення конкурентоспроможності потенціалу.

Контрольні запитання

1. Надайте визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
2. Які особливості характеризують конкурентоспроможність потенціалу підприємства?
3. Які рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначають щодо цілей її дослідження?
4. Які рівні конкурентоспроможності потенціалу визначають щодо управлінської функції підприємства?
5. За яких умов підприємство зможе досягнути четвертого, найвищого, рівня конкурентоспроможності свого потенціалу?
6. Охарактеризуйте методи, за якими оцінюють конкурентоспроможність потенціалу підприємства.
7. Як розрізняються критеріальні та експертні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства? Які в них переваги та недоліки?
8. Охарактеризуйте сутність графічних, математичних та логістичних методів відображення оцінки конкурентоспроможності потенціалу.
9. Охарактеризуйте сутність та особливості індикаторних і матричних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
10. За яких умов використовують індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства?
11. Які показники і стандарти використовує індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності?
12. Як оцінюють конкурентоспроможність потенціалу за економічними стандартами?
13. З якою метою будують матрицю конкурентоспроможності потенціалу підприємства?

14. За якою формулою визначають загальний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами?

15. З якою метою обчислюють коефіцієнт ефективності використання інвестицій та інтегральний коефіцієнт ефективності використання інвестицій і часу?

16. У якому випадку для оцінки конкурентоспроможності потенціалу використовують метод експертних оцінок?

17. Як рекомендується формувати групу експертів та які запитання з конкурентоспроможності підприємства потрібно включити до анкети?

18. Як узагальнюють висновки експертів?

19. Поясніть, у якому випадку використовують метод набору конкурентоздатних елементів для оцінки конкурентоспроможності потенціалу та у чому його сутність?

20. Поясніть особливості визначення та аналізу групи підприємств-конкурентів та яку інформацію дає цей аналіз.

21. Як розраховують рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства в цілому?

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 МЕТОДОЛОГІЯ І ПРАКТИКА ОЦІНКИ БІЗНЕСУ

ТЕМА 4

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1 Основні цілі і сфери застосування оцінки потенціалу підприємства

Оцінка потенціалу підприємства є результатом визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик керованого об'єкту, а також самого процесу управління. Оцінка дозволяє встановити, які удосконалення процесу управління можуть впливати на повноту та ефективність використання потенціалу підприємства.

Сукупність елементів процесу оцінки, таких як показники, критерії, методи, складає методологію оцінки. У цілому методологію оцінки можна подати як послідовність наступних дій:

- формування категорій;
- розробка показників;
- встановлення критерію порівняння;
- вибір способу оцінки;
- обчислення результату оцінки.

Оцінку величини потенціалу підприємства можна визначити як суму фактичних значень його складових. Як складну систему, потенціал підприємства характеризують сукупністю показників і залежно від показника застосовують його вартісне або натуральне вимірювання.

Методологічною основою визначення показників є співвідношення результату з масою ресурсу, використовуюваного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають дозволяти порівняння ефективності використання різних елементів потенціалу.

Оцінка вартості потенціалу підприємства є впорядкованим, цілеспрямованим процесом визначення в грошовому виразі вартості об'єкту з урахуванням потенційного та реального доходу, що має місце в певний проміжок часу в умовах конкретного ринку.

У оцінці потенціалу підприємства зацікавлені кредитори, інвестори, держава, акціонери, управлінці, постачальники, страхові фірми. Основні цілі оцінки полягають у наступному:

- підвищення ефективності поточного управління підприємством;
- визначення вартості цінних паперів підприємства на фондовому ринку;
- визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу цілком або частками;
- реструктуризація підприємства;
- розробка плану розвитку;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави при кредитуванні;
- укладення страхової угоди, в процесі якої виникає необхідність визначення вартості активів;
- здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.

4.2 Поняття вартості та її модифікації

Вартість – це грошовий еквівалент, який покупець готовий обміняти на будь-який предмет або об'єкт. Незважаючи на явну близькість, в теорії оцінки прийнято розрізняти поняття «вартості», «витрат» і «ціни».

Вартість є еквівалентом цінності об'єкту оцінки, що виражена у імовірній сумі грошей, тобто найбільшій сумі грошей, яку може отримати продавець і може погодитися сплатити покупець.

Витрати – це обсяг витрат, необхідний для створення об'єкту, що є подібним оцінюваному. Витрати впливають на ринкову вартість, але однозначно її не визначають.

Ціна – це факт, що відбиває витрати на купівлю подібних об'єктів за колишніми договорами, а також чинний факт відображення вартості в пропозиції продавця. Ціни колишніх угод і ціни продавця не обов'язково є обґрунтованою мірою вартості на дату оцінки.

Існують різні види вартості залежно від цілей оцінки об'єкту. Вартість ділиться на дві широкі категорії: вартість в обміні та вартість в користуванні.

Вартість в обміні – це ціна, яка переважає на вільному, відкритому конкурентному ринку. Її визначають на підставі реальних економічних факторів, і називають об'єктивною вартістю.

Ринкова вартість є вищою грошовою сумою (ціною), за яку передається майно унаслідок комерційної операції між добровільним покупцем і продавцем на чинну дату оцінки при дотриманні наступних умов:

- відвертості і конкуренції на ринку, на якому вільно взаємодіє достатня кількість контрагентів, пов'язаних з продажем та купівлею аналогічних об'єктів власності;

- покупець і продавець оцінюваної власності достовірно обізнані про основні характеристики нерухомості і про стан ринку, діють розумно, із знанням справи і без примушення;

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

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

Особливим випадком є ринкова вартість об'єкту за умови існуючого використання, тобто в припущенні, що подальше використання об'єкту відбуватиметься так само, як і на дату оцінки.

З урахуванням ринкової вартості об'єкту виділяють неринкову вартість і неринкову нормативно-розрахункову вартість, які формують на основі методик

і нормативів, затверджених відповідними державними установами, наприклад, нарахування податків, страхових внесків, мит та ін.

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

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

Страхова вартість базується на вартості заміщення (відтворення) об'єкту оцінки в цілому або окремих його елементів, найбільш схильних до руйнування. На основі страхової вартості визначаються страхові суми, страхові виплати і страхові відсотки.

Орендна вартість – розрахункова величина вартості об'єкту оцінки, яка використовується для визначення нормативу орендної платні. За базу орендної вартості беруть переважно ринкову вартість об'єкту нерухомості за умови подальшого його використання так само, що і на дату оцінки.

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

Інвестиційна вартість – вартість об'єкту нерухомості, визначена в конкретних умовах, цілях і результативності інвестування.

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

Податкова вартість – вартість, розрахована відповідно до порядку, визначеному чинним законодавством про оподаткування власності.

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

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

Залишкова вартість заміщення – сумарна величина ринкової вартості земельної ділянки при її подальшому такому ж використанні і вартості заміщення розташованих на ділянці будівель і споруд з урахуванням всіх видів їх зносу. Цей різновид вартості заміщення використовують як базу оцінки об'єктів нерухомості спеціального призначення, які не мають ринкового попиту.

Вартість утилізації – грошовий еквівалент, який очікують отримати від продажу вибулих матеріальних активів або їх складових для альтернативного використання. Цю вартість також називають остаточною ліквідаційною вартістю.

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

Кожний з перелічених видів вартості в обміні або в користуванні має певну область застосування. Вибір модифікації вартості залежить від особливостей об'єкту, поставленої мети і порядку оцінки.

4.3 Принципи оцінки потенціалу підприємства

Класифікація принципів оцінки потенціалу підприємства виділяє наступні групи:

- принципи, що ґрунтуються на індивідуальних уявленнях власника;
- принципи, пов'язані з функціонуванням підприємства і уявленнями виробників;
- принципи, зумовлені впливом зовнішнього середовища.

До принципів, що ґрунтуються на індивідуальних уявленнях власника, належать принцип корисності, заміщення і очікування. Принцип корисності полягає в тому, що об'єкт матиме будь-яку вартість лише в тому випадку, якщо він здатний приносити дохід своєму власнику в конкретному місці протягом певного періоду.

З погляду користувача оцінювальна вартість підприємства має не перевищувати мінімальну ціну на аналогічні підприємства з тією самою корисністю. Окрім того, за об'єкт нераціонально платити більше, ніж може коштувати створення аналогічного об'єкту з такою самою корисністю, отже важливим принципом є принцип заміщення.

Принцип заміщення передбачає, що максимальна ринкова вартість підприємства визначається найменшою вартістю іншого підприємства з еквівалентною корисністю. Іншими словами, покупець не заплатить за підприємство або нерухоме майно суму, що перевищує мінімальну ціну іншого об'єкту з адекватною корисністю.

Корисність підприємства оцінюють з урахуванням прогнозованих майбутніх доходів, тому важливим є принцип очікування.

Принцип очікування ґрунтується на тому, що вартість підприємства визначається розміром чистого доходу, який чекає покупець від володіння їм з урахуванням можливого чистого доходу від його володіння або перепродажу.

До складу принципів, пов'язаних з функціонуванням підприємства і уявленнями виробників включають: залишкову продуктивність, внесок, граничну продуктивність та збалансованість.

Принцип залишкової продуктивності. Згідно економічної теорії земля має вартість або взагалі будь-яку цінність лише тоді, коли є залишок чистого доходу після компенсації всіх інших факторів виробництва. Цей механізм розподілу доходу пов'язаний з тим, що земля фізично нерухома, і щоб розпочати будь-яку економічну діяльність, до неї потрібно приєднати працю, капітал та підприємницький менеджмент. Ці доходоформуючі фактори

компенсуються в першу чергу, а залишок доходу виплачується власнику землі як рента.

Принцип внеску. Суть цього принципу полягає в тому, що додаткові вкладення капіталу в будь-яку складову потенціалу підприємства ефективні лише тоді, коли вони підвищують його ринкову вартість. Розмір внеску визначають як різницю між зміненою вартістю і витратами, які зумовили цю зміну. Внесок, який не забезпечує приросту вартості потенціалу підприємства, є зайвим «поліпшенням».

Принцип граничної продуктивності означає, що у міру додавання ресурсів до основних складових потенціалу підприємства чистий прибуток має тенденцію до зростання, але тільки до певної межі. Далі темпи зростання прибутковості починають повільнюватися доти, поки приріст результативності не стане меншим за приріст витрат на додаткові ресурси.

Принцип збалансованості. Згідно цьому принципу всі елементи ресурсно-виробничого і управлінського потенціалу підприємства повинні мати збалансовану внутрішню і загальну структуру. Постійна підтримка необхідної пропорційності між розвитком складових потенціалу забезпечує максимальну прибутковість функціонування підприємства і високу його вартість.

До групи принципів, пов'язаних з ринковим середовищем, належать: залежність, відповідність, попит і пропозиція, конкуренція, зміну.

Принцип залежності. Вартість потенціалу підприємства формується під впливом багатьох факторів, серед яких особливу роль відіграє його місцеположення. Якість місцеположення визначається відповідністю фізичних параметрів земельної ділянки підприємства регіональній системі землекористування та його віддаленістю від ринкової інфраструктури. Разом ці дві важливі характеристики складають економічне місцеположення підприємства.

Зміни в системі землекористування або в економічному середовищі підприємства за принципом залежності можуть робити як позитивний, так і негативний вплив на його вартість. Своєю чергою, вартість підприємства або

іншого об'єкту нерухомості сама впливає на величину вартості об'єктів нерухомості і підприємств, які розміщені в даному регіоні.

Принцип відповідності. За інших рівних умов потенціал підприємства, що відповідає містобудівним, екологічним, ринковим та іншим стандартним нормам і загальнопоширеним тенденціям землекористування, має найвищу вартість.

Принцип попиту і пропозиції. На вартість потенціалу підприємства впливає співвідношення між попитом і пропозицією. Якщо вони збалансовані, ринкова ціна підприємства відбиває вартість його створення. Якщо на ринку існує надлишок пропозиції або недостатній попит, то рівень цін на підприємство знижується. Вищий рівень ринкових цін порівняно з вартістю будівництва стимулює введення в дію нових виробничих об'єктів доти, поки не настає цінова рівновага.

Конкуренція. Сутність принципу конкуренції полягає в тому, що ціни на об'єкти оцінки формуються під впливом постійного суперництва між суб'єктами ринку, які прагнуть отримувати максимальний прибуток. Це вирівнює прибутковість інвестицій в різних сегментах конкурентного ринку і дає можливість об'єктивно визначити ринкову вартість підприємств.

Зміна. Цей принцип передбачає урахування можливих змін функціонування складових потенціалу внаслідок трансформації економічних, соціальних і юридичних умов, а також впливу регіональних і локальних факторів. Динамізм зовнішнього середовища і внутрішньовиробничих змін вимагає точного визначення дати проведення кожної оцінки вартості потенціалу підприємства.

Принцип найбільш ефективного використання як системоутворюючий елемент інтегрує загальний вплив всіх раніше розглянутих принципів і означає, що з можливих варіантів використання потенціалу підприємства буде вибраний той, в якому якнайповніше реалізуються функціональні можливості всіх складових потенціалу і забезпечується їх максимальна результативність.

Контрольні запитання

1. Поясніть сутність, цілі та особливості оцінки потенціалу підприємства як складної системи.
2. Охарактеризуйте елементи процесу оцінки, що складають методологію оцінки.
3. Якими діями в цілому характеризується процес реалізації методології оцінки?
4. Яке співвідношення є методологічною основою визначення показників оцінки?
5. У чому полягають основні цілі оцінки?
6. Охарактеризуйте сутність поняття «вартість потенціалу».
7. Які види вартості використовують залежно від цілей оцінки об'єкту нерухомості?
8. Поясніть, що таке вартість в обміні, вартість в користуванні, об'єктивна вартість, ринкова вартість, неринкова вартість, неринкова нормативно-розрахункова вартість. Які області їх застосування та обмеження застосування?
9. Поясніть, що таке ліквідаційна вартість, інвестиційна вартість, балансова вартість, податкова вартість, вартість заміщення, вартість відтворення. Які області їх застосування та обмеження застосування?
10. Наведіть класифікацію принципів оцінки потенціалу підприємства.
11. Поясніть, у чому полягають такі принципи оцінки потенціалу підприємства як принцип попиту і пропозиції та принцип конкуренції.

ТЕМА 5

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

5.1 Методологія визначення вартості потенціалу підприємства

Всі підходи до визначення потенціалу окремих підприємств можна розділити на чотири загальні групи:

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

Найбільш адекватним критерієм оцінки потенціалу підприємств сьогодні вважають його ринкову вартість, а базисом для оцінкової методології – міжнародні стандарти оцінки.

Виділяють три традиційні підходи визначення вартості потенціалу підприємства:

- витратний підхід (майновий), він визначає вартість об'єкту за сумою витрат на його створення і використання, це оцінка з погляду минулого часу;
- порівняльний (ринковий), він визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, які вже були об'єктами ринкових операцій, це оцінка з погляду теперішнього часу;
- результативний (прибутковий), він оцінює вартість об'єкту на основі величини чистого потоку додатних результатів від його створення і використання, це оцінка з погляду майбутнього часу.

Наведемо класифікацію методів вартісної оцінки земельно-майнового комплексу підприємства та окремих його компонентів.

Витратні методи:

- метод порівняльної одиниці;
- метод розділення по компонентах;
- метод кількісної діагностики;

- метод урахування витрат на інфраструктуру;
- метод заміщення;
- метод індексації даних проектно-кошторисної документації.

Порівняльні методи:

- метод парних продажів;
- метод статистичних коректувань;
- експертні методи порівняння;
- метод мультиплікаторів порівняння.

Результатні методи:

- метод капіталізації доходу;
- метод дисконтування грошових потоків;
- метод залишкового доходу.

Всі фактори, що впливають на величину вартості підприємства розділяють на загальні, локальні та індивідуальні.

5.2 Витратний підхід до оцінки потенціалу підприємства

Використання витратного підходу не відбиває ефективності використання потенціалу підприємства. Застосування цього підходу доцільно у випадках, коли виникає необхідність переоцінки основних фондів, рішення задач управління або, коли немає мети отримання доходу (лікарні, урядові будівлі).

Основою оцінки потенціалу за витратним методом є кошторис. Базою для складання кошторисів є проектна документація, встановлені нормативи витрат, договори на придбання або виконання робіт та ін.

Виділяють три рівні кошторисів:

- локальні кошториси – це документи, які фіксують повні витрати на виконання окремих робіт, проведення окремих комерційних операцій, купівлю і монтаж певних об'єктів;

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

– зведені кошториси – це загальні звіти про суму повних витрат на створення (використання), які включають дані об'єктних кошторисів і надають можливість оцінити суми витрат в цілому по підприємству.

При використанні даних кошторисної документації треба враховувати знос об'єкту. Традиційно виділяють наступні види старіння майна:

- фізичний знос;
- функціональне старіння;
- технологічне старіння;
- зовнішнє (економічне) старіння майна.

Фізичний знос – це рівень фізичного руйнування об'єкту, зумовлений дією природних і антропогенних факторів. Основні методи визначення фізичного зносу наступні:

- нормативний метод;
- вартісний метод;
- метод економічного життєвого терміну.

Функціональне старіння пов'язане з невідповідністю габаритів, функціонального призначення, технічного рівня об'єкту сучасним вимогам відповідно до його способу використання. Рівень функціонального старіння об'єкту визначають за методом капіталізації надлишкових експлуатаційних витрат.

Технологічне старіння – наслідок науково-технічного прогресу, що забезпечує створення нових прогресивних, дешевих та економічних аналогічних об'єктів, тобто проявляється в знеціненні техніки.

Зовнішнє (економічне) старіння (знецінення) зумовлене негативними ринковими факторами, зокрема, зміною попиту і пропозиції, сприятливими умовами фінансування аналогічних проектів та ін.

Для оцінки зовнішнього зносу використовують метод капіталізації витрат на орендну плату.

5.3 Порівняльний підхід до оцінки потенціалу підприємства

Порівняльний підхід забезпечує отримання справедливої оцінки вартості підприємства. Він базується на інформації про нещодавні ринкові операції з аналогічними об'єктами. Абсолютних аналогів окремих елементів потенціалу не існує, тому використовують різні механізми коректування вартості аналога. Загальну логіку розрахунків виражає така формула:

$$\begin{aligned} \text{Вартість потенціалу} \\ \text{підприємства} &= \text{Вартість потенціалу} \\ &\text{аналога} \times \sum_{i=1}^N k_i = \\ &= \frac{\text{Вартість потенціалу}}{\text{аналога}} \pm \frac{\text{Абсолютна сума поправок}}{\text{за всіма визначеними параметрами}} \end{aligned}$$

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

N – кількість параметрів розбіжності, які використовуються у порівнянні.

Оцінкові коефіцієнти або мультиплікатори – це відносні показники, які визначають як співвідношення окремого критерію з певною фінансово-економічною базою:

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

Критерії порівняння розподіляють на групи:

- загальні показники сфери діяльності підприємства;
- показники масштабу діяльності;
- показники фінансово-економічного стану;
- показники якості менеджменту;
- показники ринкової позиції.

За базу порівняння традиційно приймають наступні фінансово-економічні показники:

- сукупний капітал підприємства;
- суму чистих активів;

- виручку від операційної діяльності (загальний валовий дохід);
- грошовий потік від функціонування об'єкту;
- чистий прибуток;
- середню суму виплачуваних дивідендів.

5.4 Результативна оцінка потенціалу підприємства

Результативний підхід базується на залежності вартості об'єкту оцінки від можливостей його ефективного використання, тобто можливих результатів. Оцінку потенціалу згідно результативній концепції можна провести тільки за умови наявності додатного грошового потоку.

Для розрахунків вартості об'єкту в часі використовують шість функцій грошової одиниці, розрахованих на підставі складних відсотків.

Методи результативного підходу полягають у прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкту один або кілька років з подальшим перетворенням цих доходів на поточну вартість об'єкту. Перетворення майбутніх доходів на поточну вартість об'єкту здійснюють за допомогою спеціальних коефіцієнтів – ставки дисконту або коефіцієнту капіталізації.

Методи дисконтування. Ставка дисконту – це ставка доходу на вкладений капітал порівняно з ризиком об'єкту. Метод дисконтування використовують, якщо:

- майбутні грошові потоки істотно відрізняються від поточних (у зв'язку із змінами економічних умов, структури бізнесу та ін.);
- прогнозовані грошові потоки підприємства є значними додатними величинами та їх можна оцінювати;
- чистий грошовий потік за останній рік прогнозованого періоду є значною додатною величиною.

У світовій практиці цей метод є найпоширенішим, він найточніше визначає ринкову вартість підприємства. Загальний розрахунок проводять за формулою:

$$NCF = \sum_{i=1}^n CF_i^+ \cdot F_{mi} - \sum_{i=1}^n CF_i^- \cdot F_{mi},$$

де NCF – чистий грошовий потік капіталу;

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

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

n – кількість прогнозних періодів оцінки;

F_{mi} – дисконтний множник, що визначається як відповідна функція грошової одиниці.

Для визначення дисконтного множника використовують такі поширені методи:

– модель середньозваженої вартості капіталу (WACC – Weighted Average Cost Capital) – для грошового потоку всього інвестованого капіталу:

$$WACC = \frac{\text{Частка власного капіталу}}{\text{Вартість власного капіталу}} \times \frac{\text{Вартість акціонерного капіталу}}{\text{Вартість акціонерного капіталу}} + \frac{\text{Частка позикового капіталу}}{\text{Вартість позикового капіталу}} \times \frac{\text{Вартість позикового капіталу}}{\text{Вартість позикового капіталу}};$$

– модель оцінки капітальних активів (CAPM – Capital Asset Pricing Model) – враховує ставку доходу від безризикової інвестиції і додаткову ставку доходу для компенсації за невизначеність, пов'язану з інвестуванням в дане підприємство:

$$k_S = k_{RF} + (RP_M) \cdot \beta,$$

де k_S – ставка дисконту;

RP_M – облікова ставка центрального банку;

β – коефіцієнт, який є мірою ринкового ризику і відбиває амплітуду коливання прибутковості активу щодо середньоринкового показника;

k_{RF} – середній рівень прибутковості підприємства на даному ринку;

– метод кумулятивної побудови передбачає урахування кількох складових, пов'язаних з додатковими преміями за ризик і специфіку діяльності підприємства, наприклад, тип підприємства, особливості галузі, регіону та ін.

Методи капіталізації ґрунтуються на використанні коефіцієнта, який забезпечує перетворення чистих потоків капіталу від використання об'єкту на його вартість. Їх доцільно використовувати, якщо:

- майбутні доходи дорівнюють поточним або темпи зростання будуть помірними і передбаченими;
- доходи є істотними додатними величинами, тобто бізнес буде стабільний.

Ставка капіталізації – це коефіцієнт, який характеризує норму прибутковості на інвестований капітал і норму його повернення.

Методи визначення коефіцієнта (ставки) капіталізації наступні:

1) за ставкою дисконту – передбачається, що грошові потоки підприємства постійні і необмежені в часі. А дисконт вже враховує всі види ризиків проекту, адекватно оцінює темпи знецінення грошової одиниці, відбиває альтернативні способи використання капіталу, а також мінімально необхідний рівень прибутковості для інвестора;

2) метод порівнянного продажу – базується на інформації про аналогічні об'єкти і досягнуту корисність їх господарського використання. Технологія розрахунку коефіцієнта капіталізації аналогічна описаній вище методиці формування ставки дисконту;

3) метод підсумовування передбачає пряmolінійне відшкодування капіталу і певну норму ставки дисконту

$$\text{Коефіцієнт} = \frac{\text{Ставка дисконту}}{\text{Норма повернення} + \text{капіталу, обчислена різними методами}}$$

Урахування факторів, що визначають коефіцієнт капіталізації, проводять у певному порядку:

- визначення безризикової ставки капіталізації;
- компенсація за ризик об'єкту;
- компенсація за низьку ліквідність;
- компенсація за інвестиційний менеджмент;

– поправка на зміну прогнозованих ринкових умов;

4) метод віднімання визначає коефіцієнт капіталізації відніманням із ставки дисконту надбавки за майбутнє зростання капіталу. При цьому приріст капіталу визначають за формулою:

$$\Delta K = R \cdot F_4 = R \frac{r}{(1+r)^n},$$

де ΔK – приріст капіталу;

R – прогнозований розмір зростання вартості об'єкту;

F_4 – коефіцієнт фонду відшкодування капіталу за обраною ставкою дисконтування;

5) метод Елвуда визначає коефіцієнт капіталізації як норму відшкодування капіталу, скоректовану на:

– суму амортизаційних відрахувань у рахунок погашення кредиту;

– величину приросту частки власного капіталу в загальній структурі вартості об'єкту;

– зміну регулярного доходу від використання об'єкту.

$$k = p_{BK} - q_{\Pi} K_E,$$

де k – ставка капіталізації;

p_{BK} – прибутковість використання власного капіталу;

q_{Π} – частка позикових коштів в загальному обсязі фінансування об'єкту;

K_E – іпотечний коефіцієнт Елвуда.

6) метод фінансових показників схожих підприємств використовується за умови доступності відповідної інформації, а сам коефіцієнт капіталізації визначається як відношення річного чистого прибутку схожих підприємств до виручки від реалізації їх продукції;

7) метод ринкового мультиплікатора визначає ставку капіталізації, виходячи із співвідношення ринкової вартості майна підприємства і розміру річного чистого доходу від його господарського використання:

$$k = 1 + \frac{\text{Ринкова вартість майна підприємства}}{\text{Чистий дохід від господарського використання майна підприємства}}.$$

На розмір коефіцієнта капіталізації істотно впливає тип здійснюваних інвестицій (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Коефіцієнт капіталізації для різних груп інвестицій [1]

Групи ризику	Тип інвестиції	Коефіцієнт капіталізації, %
1	Вкладення капіталу в підприємства, які давно функціонують, мають значні активи, добру репутацію, працюють стабільно в стабільних сферах бізнесу	10
2	Вкладення капіталу в крупні компанії, які вимагають значних зусиль по управлінню ними і підтримка досягнутого рівня	12,5
3	Вкладення капіталу у високодохідні крупні фірми, діяльність яких чутлива до макроекономічних коливань	15
4	Інвестиції в компанії, управління якими не вимагає високих управлінських здібностей і значних капіталовкладень	20
5	Інвестиції в малі високо конкурентоспроможні фірми, фінансування яких не вимагає великих витрат	25
6	Вкладення капіталу у фірми, успішність функціонування і розвитку яких залежить від управлінських здібностей і досвіду вузького громадянства, а також в ті фірми, які вимагають незначних поточних вкладень капіталу, мають високу конкурентоспроможність	50
7	Вкладення капіталу в підприємство одноосібного власника, який працює у сфері торгівлі або надання послуг, не вимагає істотних витрат для поточного фінансування, але має високу кваліфікацію і практичний досвід в даній сфері	100

Кожний з названих підходів і спеціальних методів має свої переваги і недоліки. Так само переваги й недоліки мають методологічні підходи до визначення вартості потенціалу підприємства.

Остаточний вибір величини вартості об'єкту проводять на основі аналізу величин вартості, отриманих за різними підходами.

Контрольні запитання

1. На які чотири групи поділяють методичні підходи до визначення потенціалу підприємств?
2. Який чинник приймають як критерій оцінки потенціалу підприємства?
3. Як поділяють методи визначення вартості потенціалу підприємства? Охарактеризуйте їх сутність та відмінності.
4. Охарактеризуйте сутність витратних методів оцінки вартості майна й майнових прав підприємства та перелічіть відомі Вам витратні методи.
5. Охарактеризуйте сутність порівняльних методів оцінки вартості майна й майнових прав підприємства та перелічіть відомі Вам порівняльні методи.
6. Охарактеризуйте сутність результатних методів оцінки вартості майна й майнових прав підприємства та перелічіть відомі Вам результатні методи.
7. Охарактеризуйте особливості оцінки вартості майна за витратними методами. Який вплив робить ступінь зносу майна на оцінку його вартості за витратними методами?
8. Охарактеризуйте відомі Вам види старіння майна.
9. Поясніть особливості методів визначення фізичного та функціонального зносу майна підприємства.
10. Поясніть особливості методів визначення технологічного та економічного старіння майна.
11. Як відрізняється за змістом оцінка потенціалу підприємства, отримана за порівняльним підходом від оцінки, отриманої за витратним підходом або за результатним підходом?
12. Які фактори примушують коректувати вартість аналогу при застосуванні порівняльних методів для оцінки майна?
13. Поясніть зміст оцінкових коефіцієнтів (мультиплікаторів), використовуваних у порівняльному підході до оцінки вартості потенціалу.
14. Які критерії порівняння з аналогом використовують при застосуванні порівняльних методів для оцінки майна?

15. Як відрізняється за змістом оцінка потенціалу підприємства, отримана за результатним підходом від оцінки, отриманої за витратним підходом або за порівняльним підходом?

16. Як перетворюють майбутні доходи на поточну вартість оцінюваного об'єкту при застосуванні результатних методів оцінки майна?

17. Охарактеризуйте сутність методів дисконтування доходу на вкладений капітал, їхні переваги та умови використання.

18. Якими методами можна скористатися для визначення дисконтного множника?

19. Охарактеризуйте сутність методів капіталізації доходу, їхні переваги та умови використання.

20. Які методи визначення коефіцієнта (ставки) капіталізації Вам відомі?

21. Поясніть особливості визначення ставки капіталізації за ставкою дисконту, за методом порівнянного продажу та за методом підсумовування.

22. Поясніть особливості визначення ставки капіталізації за методом віднімання, за методом фінансових показників схожих підприємств та за методом ринкового мультиплікатора.

23. Поясніть особливості та проаналізуйте переваги та недоліки визначення коефіцієнту капіталізації за методом Елвуда.

ТЕМА 6

ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕРУХОМОСТІ

6.1 Особливості оцінки земельної ділянки, будівель і споруд

Як фактор виробництва земля має особливості, що визначають специфіку її грошової оцінки. Зокрема, вона не є результатом попередньої праці, є просторово обмеженою, має постійне місцезнаходження, не заміщується іншими засобами виробництва, має фізичну довговічність і за правильного

використання не зношується, забезпечує стабільну прибутковість і менший комерційний ризик проти альтернативних варіантів капітальних вкладень. Практично в усіх сферах економічної діяльності (окрім сільського і лісового господарства) земля становить просторовий базис для об'єктів, які на ній розташовані: будівель, споруд, шляхів, передавальних пристроїв та інших матеріальних елементів, які називають поліпшеннями.

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

- ділянки промислової зони, що забудовані виробничими будівлями і спорудами;
- ділянки, що забудовані об'єктами соціального призначення (будинки культури, лікарні, готелі, гуртожитки, будинки відпочинку тощо).

Вартість ділянок другої групи визначається положеннями теорії оцінки нерухомості. Вартість ділянок першої групи визначається складніше, бо враховує низку певних особливостей та ступінь їхньої відповідності виробничим цілям.

Залежно від призначення розрізняють нормативну та експертну оцінки вартості землі. Нормативна оцінка є основою розв'язання завдань законодавчого характеру, наприклад, сплата земельного податку, або у разі спадщини, дарування та ін. Цей вид оцінки визначається за типовим документом «Порядок грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (окрім земель населених пунктів)», що затверджений у 1997 році.

Експертна оцінка визначає ринкову вартість землі або право оренди земельної ділянки. На відміну від нормативної, експертну вартісну оцінку земель здійснюють за загальноживаною у світовій практиці методологією та методами визначення ринкової вартості землі.

Оскільки реальний ринок землі перебуває на стадії формування, ціни на земельні ділянки, які визначають за експертною оцінкою, не повністю відповідають загальноживаній концепції ринкової вартості. Тому їх називають «умовно ринковими», «ринковою вартістю з урахуванням обмежень

економічного та цивільно-правового характеру», а також «оціночною вартістю». Тобто встановлюється ціна, за якої на дату оцінки досягається угода щодо зміни власника ділянки, умов власності або умов використання власності за підписання цивільно-правових угод.

Методологічні розбіжності, властиві нормативно-грошовій і експертній оцінкам, наведені у таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 – Порівняльні характеристики нормативно-грошової та експертної оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення [1]

Нормативно-грошова оцінка	Експертна оцінка
Земельна ділянка розглядається окремо від об'єктів нерухомості, розташованих на ній	Земельна ділянка розглядається як єдиний земельно-майновий комплекс, тобто разом з об'єктами нерухомості
Враховуються земельні поліпшення, зроблені за межами земельної ділянки	Враховуються земельні поліпшення, зроблені як за межами земельної ділянки, так і на ній самій
Орієнтована на типові характеристики та пересічно-нормативні умови виробництва	Орієнтована на індивідуальні характеристики та умови експлуатації земельної ділянки
Оперує потенційним (нормативним) орендним доходом	Оперує реальним орендним доходом
Не враховує кон'юнктури ринку та економічної ситуації в країні	Враховує реальну соціально-економічну ситуацію, яка склалася на дату оцінки
Вартість визначається похідною від площі земельної ділянки величиною	Вартість розглядається як похідна від показників дохідності виду діяльності локалізованого в межах ділянки
Має тільки нормативний характер	Має ринковий характер
Не стимулює підвищення ефективності виробництва і раціонального землекористування	Стимулює оптимізацію показників ефективності ведення бізнесу і землекористування

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

- нерозривно пов'язані з землею і не можуть бути переміщені в інше місце без заподіяння невикористаного фізичного збитку;

- зношуються;

- в процесі оцінки їх вартості доцільне застосування узагальнюючих технічних характеристик, наприклад, 1 м² площі, 1 м погонний довжини та ін.

Оскільки ринок нерухомості розвивається досить динамічно, тут найбільш сильно впливає закон попиту та пропозиції, що сприяє застосуванню середніх цін для оцінки аналогічних об'єктів.

6.2 Методичні основи оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд

Основні методи оцінки ринкової вартості земельних ділянок є різновидами витратного, порівняльного та результатного підходів до оцінки нерухомого майна. Однозначної рекомендації щодо використання тих або інших методичних підходів до оцінки земельних ділянок підприємств немає, але з урахуванням досвіду, цілей оцінки, інформаційних можливостей, характеру і функціонального профілю ділянок можна виокремити наступні підходи:

- метод залишку для землі;

- метод капіталізації земельної ренти;

- метод зіставного продажу;

- метод співвідношення (перенесення);

- метод витрат на освоєння.

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

Метод залишку для землі ґрунтується на концепції класичної економічної теорії, початково розробленої для земель сільськогосподарського призначення,

що розглядає увесь дохід, що стосується земельної ділянки як залишковий. Цей метод використовують для оцінки земельної ділянки з поліпшеннями або вакантної ділянки, призначеної для комерційного використання. Практична реалізація цього методу передбачає наступне.

1. Досить точно визначення поточної вартості будівель і споруд $V_{\text{бд.с}}$, а також середньорічного чистого доходу від земельно-майнового комплексу в цілому D .

2. Визначення частини чистого доходу, яка припадає на будівлі та споруди $D_{\text{бд.с}}$, множенням їх поточної вартості на коефіцієнт її капіталізації:

$$V_{\text{бд.с}} * r_{\text{бд.с}} = D_{\text{бд.с}} .$$

При цьому проводять аналіз найефективнішого способу використання ділянки, що дає найбільшу її поточну вартість за такого використання, коли максимально враховують не тільки потенційні можливості ділянки, а й об'єктів нерухомості, розташованих на ній.

Коефіцієнт капіталізації для будівель та споруд $r_{\text{бд.с}}$ складається з коефіцієнта капіталізації для землі r_3 і коефіцієнта відшкодування капіталу $r_{\text{від}}$, що дорівнює F_3 . Коефіцієнт відшкодування капіталу показує, яку частку від вартості будівель та споруд потрібно відшкодувати наприкінці кожного періоду, щоб через певну кількість періодів експлуатації об'єкта нагромадити суму коштів, тотожну його повній вартості.

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

$$D_3 = D - D_{\text{бд.с}} .$$

4. За методом прямої капіталізації визначають вартість земельної ділянки V_3 :

$$V_3 = \frac{D_3}{r_3} .$$

Метод капіталізації земельної ренти полягає у визначенні вартості земельної ділянки за допомогою коефіцієнта капіталізації доходів від здавання її в оренду. Значущість цього методу залежить від наявності та розвитку

активного земельного орендного ринку, коли вакантні ділянки часто здаються в оренду, що забезпечує порівнянні земельні ренти та коефіцієнти капіталізації для землі. Метод ефективний для оцінки невеликих за площею земельних ділянок комерційного призначення, розташованих у складі цілісних територій, зокрема, це ділянки під паркування автомобілів, сезонні торговельно-комерційні об'єкти, ділянки підсобного господарства та ін.

Метод визначення ренти ґрунтується на визначенні показників диференціальної, абсолютної та монопольної ренти.

Диференціальна рента відбиває конкретну цінність земельної ділянки і поділяється на наступні види:

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

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

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

Абсолютна рента характеризує ефективність цільового використання земельної ділянки. На відміну від диференціальної ренти, вона не залежить від конкретних властивостей ділянки. Якщо диференціальна рента безпосередньо пов'язана з територіальною структурою міста, то абсолютна рента визначається функціональною структурою. Її показники належать до сфери діяльності у цілому й визначаються в притаманній їй органічній будові капіталу: на ідентичних за споживними властивостями ділянках різні види діяльності даватимуть різну віддачу.

Монопольна рента утворюється на всіх ділянках незалежно від їх місцезнаходження в межах міста, оскільки різні види діяльності можуть потребувати різних умов для розміщення, а пропонування вільних ділянок через обмеженість міської території в цілому, як правило, не відповідає попиту на них. Особливо це стосується районів, які мають специфічні властивості, зокрема, заповідні території; території з оздоровчими властивостями тощо.

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

$$B_3 = \frac{O_c * P_n}{K_n} K_\phi K_m S_{зем},$$

де B_3 – вартість земельної ділянки, грн;

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

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

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

K_ϕ – коефіцієнт функціонального використання земельної ділянки;

K_m – коефіцієнт місцезнаходження земельної ділянки;

$S_{зем}$ – площа земельної ділянки, км².

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

Зіставлення і порівняння оцінюваної земельної ділянки з проданими об'єктами-аналогами проводять у розрізі:

– одиниць порівняння;

– елементів порівняння.

Одиниця порівняння відбиває зв'язок між ціною ділянки землі та її окремими характеристиками. Середню вартість одиниці порівняння визначають для кожної однорідної групи ділянок на підставі фактичних даних з продажу. Залежно від характеру використання земельної ділянки такими показниками є

ціна за 1 м², 0,01 га, 1 га ділянки, за 1 м її фронтальної межі, за одиницю щільності, за 1 м² чи 1 м³ розташованої на ділянці будівлі або споруди; за одиницю, що дає прибуток, за квартиру, місце в гаражі, на стадіоні, за місце паркування та ін.

Елемент порівняння визначають як властивість ділянки, нерухомості чи умов продажу, які істотно впливають на вартість об'єкта оцінки. Серед цих ознак як елементи порівняння є найпоширенішими:

- правовий статус, зокрема, наявність прав володіння, користування, розвитку, розпоряджання земельною ділянкою, правових обтяжень та сервітутів;

- умови продажу – вільний чи вимушений продаж, ліквідаційний продаж; продаж за позбавлення власника права викупу застави; умови фінансування та ін.;

- дата продажу – різниця в часі між різними операціями з продажу, що відображає зміну ринкових умов, рівень інфляції, активність, взаємодію попиту та пропонування тощо;

- місце розташування – розбіжності в розташуванні земельних ділянок у містах різної категорії та в плані міста відносно основних центрів тяжіння;

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

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

Метод співвідношення в оцінці земельних ділянок полягає у поділі загальної ціни продажу аналогічного земельно-майнового комплексу на дві складові – ціну будівель і споруд та ціну земельної ділянки. Спочатку оцінюють вартість будівель та споруд, а потім із загальної вартості земельно-

майнового комплексу вираховують цю суму й отримують вартість земельної ділянки.

Метод витрат на освоєння використовують для оцінки мало освоєних територій, які підлягають розбиттю на ділянки під забудову з їх наступним продажем. Метод ґрунтується на принципі додаткової продуктивності, а алгоритм оцінки ґрунтується на методі дисконтування грошових потоків і відповідає порядку розрахунку чистої приведеної вартості.

6.3 Оцінка вартості будівель і споруд

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

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

Кожен з цих видів нерухомості має власну специфіку оцінки.

Найпоширенішим методом, що реалізує витратну концепцію, є метод порівняльної одиниці. Він ґрунтується на визначенні вартості одиничного показника еталонного об'єкта оцінки (1 м², 1 м³ тощо) і визначенні кількості цих одиничних показників у об'єкті оцінки. Практична реалізація цього методу містить наступні етапи:

– діагностика об'єкта оцінки на місці та вибір еталонного аналога. За еталон-аналог рекомендується брати найновіші об'єкти нерухомості, для яких відома найсвіжіша інформація щодо вартості;

– коригування вартості порівняльної одиниці залежно від сформованих ринкових умов та фізично-функціональних відмінностей між порівнюваними об'єктами;

– визначення вартості об'єкта оцінки залежно від вартості порівняльної одиниці на дату оцінки.

Розрахунок вартості нерухомості за методом порівняльної одиниці проводять за формулою:

$$V_{об} = \Pi_{од} * Q,$$

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

$\Pi_{од}$ – вартість порівняльної одиниці;

Q – загальна кількість порівняльних одиниць на площі об'єкта оцінки.

Метод поділу за компонентами використовують для оцінки об'єктів нерухомості. Він ґрунтується на обчисленні вартості всіх конструкційних елементів: фундаментів, стін, покрівлі тощо. Вартість кожного конструкційного елемента нерухомості встановлюють на рівні кошторисних витрат на його створення. Прибуток підприємця або включають в цю вартість, або розраховують окремо. За наявності потужної інформаційної бази щодо калькуляційних статей основних будівельних компонентів такий підхід забезпечує досить точне визначення відновної вартості об'єкта.

Розрахунок вартості нерухомості проводять за формулою:

$$V_{об} = K_n K_3 \sum_{i=1}^n V_i B_i,$$

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

V_i – об'єм i -го елемента об'єкта оцінки;

V_i – вартість одиниці об'єму певного виду;

n – кількість окремих елементів об'єкта оцінки;

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

K_3 – коефіцієнт відмінностей рівня фізичного зносу та старіння об'єктів.

Методи порівняльної групи встановлюють ціну об'єкта відносно певного еквівалента, інформація про який є доступною та який у минулому вже був об'єктом ринкових угод. Шляхом аналізу колишнього продажу об'єктів нерухомості визначають кількість порівняльних одиниць в оцінюваному об'єкті та рівень його відмінності від об'єкта-аналога. Послідовність коригувань вартості визначають нагромадженою ринковою інформацією. Для внесення поправок користуються прямим ринковим методом або методом амортизації витрат.

Прямий ринковий метод передбачає дослідження ринкових угод, які відрізняються за одним або кількома параметрами. Це дозволяє визначити грошову чи відсоткову ставку. Метод амортизації витрат використовує опосередковані методи порівняння та передбачає визначення відмінностей між об'єктами, розрахунок додаткових проектно-будівельних витрат для усунення цих відмінностей, урахування зносу досліджуваних об'єктів.

Використання методів порівняльної групи вимагає нагромадження значного обсягу детальної інформації щодо ринкових угод купівлі-продажу об'єктів певного виду. Цей метод забезпечує точні оцінки, але є дорогим внаслідок потреби у великих обсягах ринкової інформації. Він потребує наявності розвинутого та відкритого ринку нерухомості та землі. Метод дає математичну формалізацію залежності вартості об'єктів певного виду від зміни ринкових параметрів.

Мультиплікаторами порівняння є співвідношення вартості об'єкта та певного фактору впливу. В оціночній практиці нерухомості використовують два основні мультиплікатори:

– валовий рентний мультиплікатор – співвідношення ціни продажу об'єкта та потенційного або фактичного валового доходу від його використання;

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

Ці мультиплікатори реалізують постулат, що вартість об'єкта прямо залежить від ефективності його використання, що створює передумови для переходу до результатних методів оцінки.

Експертні методи порівняння використовують думки експертів-оцінювачів щодо факторів вартості об'єкту оцінки. Вони є найдешевшими, але й найсуб'єктивнішими. Їх використовують у разі браку ринкової інформації, неможливості формалізації зв'язків вартості об'єкта з основними параметрами ринку або об'єкта-аналога через нестачу фінансових ресурсів або часу для проведення аналітичних розрахунків тощо.

Типовими методами результатної групи, які використовують також для оцінки інших елементів майнового комплексу підприємства, є методи капіталізації та дисконтування грошових потоків. Як правило, їх застосовують для оцінки об'єктів, що формують дохід.

Вартість нерухомості відповідно до результатних концепцій складається з поточної вартості ануїтету, у даному разі орендної плати, та поточної вартості об'єкта після закінчення терміну оренди:

$$V_{\text{нер}} = \frac{D}{r} \left[1 - \frac{1}{(1+r)^n} \right] + \frac{B_3}{(1+r)^n} = D * F_5 + B_3 * F_4,$$

де D – середня орендна плата після завершення кожного періоду;

B_3 – очікувана вартість нерухомості після завершення n років оренди.

Безризикову ставку дисконтування або коефіцієнт капіталізації для об'єктів нерухомості та земельних ділянок дорівнюють до банківської депозитної ставки з урахуванням наступного:

- за базу беруть відсотки за валютними депозитами;
- величина депозиту має відповідати розміру чистого потоку капіталу від використання об'єкта;
- термін депозиту має відповідати термінам отримання чистих операційних доходів від експлуатації об'єкта;
- приймають банківські депозитні ставки для юридичних осіб.

Основними коригуваннями відповідно до ризиків об'єктів нерухомості є:

- поправка на ризик відмінностей умов інвестування – термін інвестування в земельні ділянки, будівлі й споруди істотно відрізняється від банківських депозитних вкладів, що підвищує рівень ризику іммобілізації капіталу;
- поправка на ризик відмінностей рівня ліквідності – швидкість реалізації земельних ділянок або об'єктів нерухомості істотно впливає на їх вартість, що спричиняє необхідність компенсації;
- поправка на ризик менеджменту компенсує додаткові витрати на менеджмент об'єкту та можливість прийняття не ефективних управлінських рішень;
- поправку на інші ризики призначають для нейтралізації усіх специфічних видів ризику, притаманних окремому об'єкту.

Для визначення розміру та видів зносу об'єктів нерухомості використовують наступні методи:

- поелементний метод, за яким рівень зносу визначають окремо за кожним елементом об'єкта;
- метод Брендта, що полягає у зіставленні нормативного та фактичного термінів служби об'єктів;
- метод на підставі технічного огляду.

Найпоширеніший з цих методів ґрунтується на використанні таблиць оцінки зносу (таблиця 6.2).

Таблиця 6.2 – Визначення рівня зносу об'єктів нерухомості [1]

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

Контрольні запитання

1. Поясніть сутність поняття нерухомого майна.
2. Поясніть сутність земельної ділянки та земельних поліпшень як фактору виробництва. Які особливості їй властиві?
3. На які дві групи та з якою метою розділяють земельні ділянки підприємств?
4. Як розрізняються нормативна та експертна оцінки вартості землі?
5. Поясніть методологічні розбіжності, що властиві нормативно-грошовій та експертній оцінкам земельних ділянок несільськогосподарського призначення.
6. Яке призначення має та що собою являє нормативна грошова оцінка земельних ділянок?

7. Яке призначення має та що собою являє експертна грошова оцінка земельних ділянок?

8. Перелічіть, які підходи використовують для оцінки земельних ділянок підприємств.

9. Поясніть сутність методу залишку для землі та основні етапи, що передбачає його практична реалізація.

10. Поясніть сутність методу капіталізації земельної ренти. Визначення яких показників потребує його практична реалізація?

11. Охарактеризуйте сутність понять диференціальної, абсолютної та монопольної ренти.

12. Поясніть сутність методу зіставного продажу землі. Охарактеризуйте сутність понять одиниця порівняння та елемент порівняння.

13. Як враховують відмінності земельної ділянки-аналога та оцінюваної земельної ділянки в ознаках при використанні методу зіставного продажу землі.

14. Поясніть сутність таких методів оцінки земельних ділянок як метод співвідношення та метод витрат на освоєння. Яке призначення оцінки, отриманої за цими методами?

15. На які різновиди та за якими критеріями класифікують об'єкти нерухомості залежно від їх фізичних властивостей?

16. Поясніть, у чому полягає найпоширеніший метод оцінки об'єктів нерухомості – метод порівняльної одиниці.

17. Які етапи передбачає реалізація методу порівняльної одиниці?

18. Охарактеризуйте особливості використання для оцінки об'єктів нерухомості методу поділу за компонентами.

19. Охарактеризуйте особливості використання для оцінки об'єктів нерухомості порівняльних методів. Які їх переваги та недоліки?

20. Охарактеризуйте відомі Вам чинники, що використовують як мультиплікатори порівняння у порівняльних методах.

21. У яких випадках доцільним є використання експертних методів порівняння? Які їх переваги та недоліки?

22. У яких випадках доцільним є використання результатних методів для оцінки об'єктів нерухомості?

23. Яку структуру вартості нерухомості передбачає результатна концепція оцінки?

24. Як враховують ризики об'єктів нерухомості при використанні результатних методів для їх оцінки?

25. Які методи використовують для визначення розміру та видів зносу об'єктів нерухомості?

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3 ОЦІНКА СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 7

ОЦІНКА ВАРТОСТІ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ

7.1 Цілі і особливості оцінки машин і обладнання

Як об'єкт оцінки, машини і обладнання є рухомим майном і на відміну від об'єктів нерухомості їх можна пересунути без нанесення невіправної фізичної шкоди.

Специфічною ознакою машин і обладнання є їх різноманітність за функціональним призначенням, типом, моделями, технічними характеристиками і конструкцією. Ідентифікацію об'єктів оцінки здійснюють за інвентарними номерами, які їм привласнюють під час надходження на баланс підприємства. Кожен інвентарний об'єкт машин і обладнання супроводжують інвентарною карткою, де відбиті дані первинних документів.

Залежно від цілей і масштабів оцінювальних робіт первинним об'єктом оцінки можуть бути також групи інвентарних одиниць та виробничо-технологічні комплекси машин і обладнання. Зокрема, об'єктом оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємств можуть бути:

- машинний або верстатний парк підприємства;
- технологічні комплекси (потоківі і автоматичні лінії, роботизовані комплекси, гнучкі виробничі модулі та ін.);
- функціонально самостійні машини, агрегати і установки.

Підстави для проведення експертизи регламентує національне законодавство, що регламентує стосунки між фізичними та юридичними особами і державою у сфері володіння і використання технічних засобів.

У кожному випадку для отримання достовірних результатів оцінювач має знати завдання і цілі оцінки. Типовими ситуаціями, коли проводять оцінку машин і обладнання є:

- продаж зайвих машин і обладнання;
- оформлення застави під певну частину рухомого майна для здобуття кредитних ресурсів;
- страхування машин і обладнання як майна підприємства;
- передача машин і обладнання в оренду, лізінг;
- визначення бази оподаткування (у складі основних виробничих фондів) для нарахування податку на майно;
- визначення інвестиційної вартості машин і обладнання для обґрунтуванні інвестиційних проектів;
- оцінка вартості імпортованих машин і обладнання для нарахування мит, зборів та інших платежів;
- оцінка вартості машин і обладнання як проміжний етап загальної оцінки потенціалу підприємства;
- передача і оформлення як внесок до статутного фонду іншого підприємства;
- банкрутство підприємства і розподіл його майна у рахунок погашення боргів;
- ліквідація і утилізація об'єктів внаслідок зносу, стихійного лиха та ін.;
- примусова конфіскація майна державним органом;
- оцінка для цілей розподілу майна при розформуванні товариств, корпорацій та ін.;
- оцінка і вартісний аналіз техніко-технологічного потенціалу окремих виробничих підрозділів, технологічних комплексів, агрегатів та інших технічних засобів підприємства;

– оцінка вартості діючого машинного парку для обґрунтування варіантів проведення реструктуризації виробництва, оновлення і реконструкції технічної бази підприємства.

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

– кількість об'єктів оцінки на підприємстві може досягати десятків тисяч видів, які відрізняються за призначенням, експлуатаційними і конструктивними характеристиками;

– машини і обладнання як об'єкти оцінки не мають таких узагальнювальних техніко-економічних показників, як вартість 1 м² площі, 1 м³ об'єму та інших показників, що спрощує процес оцінки;

– для деяких машин і обладнання існує проблема швидкого фізичного зносу, а також функціонального і технологічного і старіння, що зумовлює їх знецінення;

– оцінку вартості машин і обладнання утруднює наявність значної частки імпортного обладнання у складі машинного парку підприємства, що за технічним рівнем і вартісними параметрами, як правило, не порівняні із вітчизняними зразками.

7.2 Вплив зносу на вартість машин і обладнання

У сфері оцінки знос означає втрату вартості об'єкту в процесі його експлуатації або тривалого зберігання, внаслідок науково-технічного прогресу і зміни зовнішнього економічного середовища.

Знос розділяють на фізичний і техніко-економічний. У свою чергу, техніко-економічний знос розділяють на функціональний, технологічний і економічний.

Фізичний знос – це втрата об'єктом корисних властивостей, спричинена природними явищами, погіршенням конструктивних елементів при експлуатації, а також під впливом зовнішніх негативних факторів.

Зменшення вартості внаслідок втрати об'єктом оцінки конкурентоспроможності, падіння ринкового попиту порівняно з аналогічними об'єктами свідчить про його техніко-економічне старіння.

Технологічне старіння проявляється у знеціненні техніки порівняно з новими аналогами, які є дешевшими і вимагають менших експлуатаційних витрат. Технологічне старіння є наслідком науково-технічного прогресу у сфері створення нових конструкцій, технологій і матеріалів.

Функціональне старіння – це знецінення об'єкту внаслідок невідповідності його параметрів і характеристик сучасному техніко-економічному рівню, що забезпечує споживчі властивості.

Економічне старіння – це знецінення об'єкту, зумовлене дією зовнішніх факторів, наприклад, зміною ринкової рівноваги попиту і пропозиції, законодавчими обмеженнями, невідповідністю екологічним критеріям та ін.

Фізичний знос і техніко-економічне старіння у кожному випадку проявляються комплексно, тому при оцінюванні враховують сукупний знос як суму втрат вартості машин і обладнання під впливом всіх видів старіння.

Прямі методи визначення величини фізичного зносу ґрунтуються на огляді об'єктів оцінки, випробуванні в різних режимах роботи, оцінюванні зносу найважливіших вузлів, зовнішніх і внутрішніх дефектів і пов'язаних з ними втрат товарної вартості. Використання прямих методів для оцінки машин і обладнання обмежене їх трудомісткістю, тому зазвичай перевагу віддають непрямим методам визначення фізичного зносу, що базуються на їх огляді, вивченні експлуатаційних умов, інформації про ремонти і вкладення грошових коштів для забезпечення працездатного стану. Найбільш поширеними непрямими методами визначення фізичного зносу об'єкту є наступні.

1. Метод «ефективного віку» ґрунтується на міркуванні експерта про фактичний стан обладнання, враховуючи його зовнішній вигляд, умови

експлуатації та можливість достовірного визначення терміну служби об'єкту. Застосування даного методу використовує наступні терміни і визначення:

– термін служби C_c – проміжок часу між датою встановлення і датою виведення об'єкту з експлуатації;

– залишковий термін служби C_3 – прогнозована кількість років до виведення об'єкту з експлуатації, або залишковий ресурс напрацювання;

– хронологічний (фактичний) вік C_x – кількість років, що пройшли від дати створення об'єкту до моменту оцінки або напрацювання;

– ефективний вік C_e – різниця між терміном служби і залишковим терміном служби, або обсяг напрацювання об'єкту за минулі роки, $C_e = C_c - C_3$.

В кожному випадку необхідно визначати залишковий термін служби з врахуванням реального фізичного зносу на момент оцінки об'єкту. Для цього обчислюють коефіцієнти фізичного зносу обладнання, що залежать від його віку, зокрема:

– для нового обладнання при нормальній експлуатації коефіцієнт фізичного зносу визначають за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{C_x}{C_c} 100\%;$$

– для старішого складного обладнання коефіцієнт розраховують за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{C_e}{C_e + C_3} 100\%;$$

– для старого обладнання, на яке нараховано 100% зносу, коефіцієнт визначають за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{C_x - C_3^*}{C_x} 100\%,$$

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

– для обладнання, що пройшло капітальний ремонт, коефіцієнт визначають за формулою.

$$K_{\phi} = \frac{C_e}{C_c} 100\%,$$

де ефективний термін служби обладнання, що пройшло капітальний ремонт, визначають за формулою:

$$C_e = C_{x1}k_1 + C_{x2}k_2 + \dots + C_{xn}k_n,$$

де $C_{x1}, C_{x2}, \dots, C_{xn}$ – хронологічний вік частин об'єкта, що пройшли капітальний ремонт, та хронологічний вік частин об'єкта, що підлягають капітальному ремонту;

k_1, k_2, \dots, k_n – відсоткова частка частин об'єкта, у їх загальній сукупності.

2. Метод експертизи стану ґрунтується на оцінці фактичного стану обладнання і визначенні рівня його фізичного зносу за допомогою спеціальних оцінювальних шкал, приклад яких наведено у таблиці 7.1.

Таблиця 7.1 – Шкали експертних оцінок для визначення ступеня зносу під час обстеження технічного стану машин і обладнання [1]

Рівень зносу (знецінення) %	Характеристика технічного стану	Залишковий термін служби %
1	2	3
0	Нове. Обладнання нове, встановлене і ще не введено до експлуатації	100
5		95
10	Дуже добре. Практично нове обладнання, недовго було в експлуатації і не потребує ремонту і заміни деталей або агрегатів	90
15		85
20	Добре. Обладнання, вже було в експлуатації, повністю відремонтоване або відновлене	80
25		75
30		70
35		65
40		60
45	Задовільне. Обладнання, що було в експлуатації, вимагає деякого ремонту або заміни окремих незначних деталей, вузлів	55
50		50
55		45
60		40

Продовження таблиці 7.1

1	2	3
65	Умовно придатне. Обладнання, що було в експлуатації, придатне до експлуатації, але вимагає значного ремонту або заміни головних деталей, вузлів	35
70		30
75		25
80		20
85	Незадовільне. Обладнання, що було в експлуатації, вимагає капітального ремонту, такого як заміна основних робочих органів, основних агрегатів	15
90		10
95	Непридатне до експлуатації. Обладнання не має реальних перспектив продажу, окрім реалізації за вартістю конструктивних матеріалів	2,5
100		0

Коефіцієнт фізичного зносу визначають відповідно до шкали або залежно від фактичного стану об'єкту, оціненого експертним шляхом, або залежно від прогнозованого залишкового терміну служби, вираженого у відсотках.

3. Метод зниження споживчих властивостей відбиває залежність основних параметрів потужності, продуктивності, надійності та інших характеристик машин і обладнання від їх зносу. Коефіцієнт природного фізичного зносу розраховують на базі індексів зміни основних параметрів на момент оцінки порівняно з вихідними значеннями, які мав об'єкт на момент введення до експлуатації, за формулою:

$$K_{\phi} = 1 - \left(\frac{X_1}{X_{1,0}} \right)^{a_1} + \left(\frac{X_2}{X_{2,0}} \right)^{a_2} + \left(\frac{X_3}{X_{3,0}} \right)^{a_3},$$

де X_1, X_2, X_3 – значення основних параметрів на момент оцінки;

$X_{1,0}, X_{2,0}, X_{3,0}$ – значення основних параметрів на початок експлуатації;

a_1, a_2, a_3 – показники впливу основних експлуатаційних параметрів на вартість об'єкту.

4. Метод зниження прибутковості базується на припущенні, що накопичення фізичного зносу пропорційно зменшує прибутковість роботи

обладнання. Коефіцієнт фізичного зносу обладнання, за даним методом, визначають за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{\Pi_0 - \Pi_1}{\Pi_0} 100\%,$$

де Π_0 – прибуток або дохід, який приносило обладнання на початку експлуатації;

Π_1 – прибуток або дохід на момент оцінки.

Технологічне старіння машин і обладнання зумовлене появою нових моделей машин-аналогів, вартість яких менша та які забезпечують нижчі експлуатаційні витрати. Рівень знецінення оцінюваних машин і обладнання через зайві капітальні витрати на їх придбання і підвищені експлуатаційні витрати рекомендується визначати за допомогою коефіцієнта технологічного старіння $K_{то}$, що визначається формулою:

$$K_{то} = 1 - \frac{KB_0}{KB_1} \cdot \frac{EB_0}{EB_1},$$

де KB_0, KB_1 – повна вартість заміщення об'єкту оцінки і його відтворення;

EB_0, EB_1 – експлуатаційні витрати оцінюваного об'єкту та його аналога відповідно.

Функціональне старіння машин і обладнання має місце внаслідок появи на ринку засобів праці з більшим діапазоном функцій, вищими показниками продуктивності та ін. Зменшення вартості машин і обладнання, зумовлене їхнім функціональним старінням, визначають коефіцієнтом функціонального старіння:

$$K_{\phi_0} = 1 - \left(\frac{N_{\phi}}{N_p} \right)^n,$$

де N_{ϕ} – фактична потужність або продуктивність об'єкту оцінки;

N_p – розрахункова потужність або продуктивність об'єкту-аналога;

n – показник впливу закону економії на масштабах (коефіцієнт «гальмування ціни» або коефіцієнт Чілтона).

Згідно світової практики, середнє значення цього коефіцієнта для більшості видів машин і обладнання становить рівним 0,6-0,7.

У разі, коли нове обладнання перевищує оцінюваний аналог за екологічністю та іншими функціональними параметрами, в приведену формулу вводять додаткові множники.

Вплив зовнішніх факторів вимірюють в абсолютному або відносному вимірюванні, а потім підсумовують всіх складові для визначення загального показника знецінення за рахунок економічного (зовнішнього) старіння.

7.3 Методичні особливості оцінки машин і обладнання

Оцінка технічного потенціалу підприємства істотно визначається вдалим вибором методу. Методи оцінки машин і обладнання ґрунтуються на трьох підходах – витратному, порівняльному та дохідному.

Витратний підхід базується на принципі заміщення і, отже, передбачає визначення поточної (відновної) вартості на виготовлення або заміщення об'єкту оцінки з подальшим коректуванням її на суму зносу, тобто знецінення. Оцінювальна вартість об'єкту визначається формулою:

$$B = B_v * K_{\text{фіз}} * K_{\text{функ}}$$

де B_v – відновна вартість об'єкту;

$K_{\text{фіз}}$ – коефіцієнт фізичної придатності об'єкту;

$K_{\text{функ}}$ – коефіцієнт функціональної придатності об'єкту.

Порівняльний підхід передбачає збирання і аналіз інформації щодо нещодавнього продажу аналогічних об'єктів і порівняння з оцінюваним об'єктом за основними технічними характеристиками.

Цей підхід є найбільш придатним для оцінки машин і обладнання.

Найчастіше застосовують метод аналізу цін ідентичних механізмів. При цьому як аналоги використовують ідентичні машини і обладнання.

Аналоги потрібно підбирати за наступними параметрами:

– тип і марка техніки;

- час продажу;
- країна-виробник;
- умови продажу;
- дата виготовлення;
- ціна;
- місце продажу;
- умови розрахунку.

Під час вибору аналога перевагу слід віддавати технічним засобам того самого виробника (країни-виробника). Рік виготовлення аналога має відрізнятися від року виготовлення оцінюваного механізму не більше ніж на 5 років. Аналог вважають підібраним, якщо відхилення кожного параметру не перевищує 5%. Інші функціональні характеристики мають збігатися. Якщо відхилення характеристик перевищує 5%, за ціну приймають середнє арифметичне значення кількох найбільш близьких аналогів.

Коректування, вживані у порівняльному підході, приймають як відсотковий коефіцієнт до середньої ціни технічного засобу, або як грошову суму, яку додають або віднімають від ціни. Можливо також використання комбінації вказаних способів.

Показники коректування вартості техніки:

- за величиною пробігу (внаслідок різниці в пробігах для транспортних засобів);
- відсоток додаткового збільшення або зменшення ринкової вартості технічного або транспортного засобу залежно від умов зберігання та використання;
- функціональний знос;
- ринок регіону.

Враховується також його укомплектованість, наявність пошкоджень, що вимагають відновного ремонту або відновлення окремих вузлів.

У разі неможливості застосування порівняльного підходу найчастіше використовують комбінований витратно-порівняльний підхід.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте властивості машин і обладнання, що визначають особливості їх оцінки.
2. Перелічте типові ситуації, за яких виникає необхідність оцінки машин і обладнання підприємства.
3. Перелічте види зносу машин і обладнання, що чинить вплив на їх вартість.
4. Охарактеризуйте прямі та непрямі методи визначення зносу машин і обладнання. Які їх переваги та недоліки.
5. Поясніть сутність методу ефективного віку машин і обладнання. Як обчислюють коефіцієнти фізичного зносу обладнання?
6. Поясніть сутність методу експертизи стану машин і обладнання. Як у цьому випадку обчислюють коефіцієнти фізичного зносу обладнання?
7. Поясніть сутність методу зниження споживчих властивостей машин і обладнання. Як у цьому випадку обчислюють коефіцієнти фізичного зносу обладнання?
8. Поясніть сутність методу зниження прибутковості машин і обладнання. Як у цьому випадку обчислюють коефіцієнти фізичного зносу обладнання? Як обчислюють коефіцієнт технологічного старіння та коефіцієнт функціонального старіння?
9. Охарактеризуйте особливості застосування витратного підходу до оцінки об'єктів обладнання підприємства.
10. Охарактеризуйте особливості застосування порівняльного підходу до оцінки об'єктів обладнання підприємства.

ТЕМА 8

ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

8.1 Сутність і класифікація нематеріальних активів

Згідно визначенню, наданому в Міжнародних стандартах оцінки МСО 2003, нематеріальними активами є інтереси, що містяться в нематеріальних об'єктах – в навичках менеджменту і маркетингу, в кредитних рейтингах, в гудвілі та різних юридичних правах або інструментах, товарних знаках, авторських правах, франшизах, патентах, контрактах.

У вітчизняній економічній літературі поняття нематеріальних активів трактують як різні права і привілеї, які забезпечують власникам певний дохід або іншу користь, мають вартість, але не мають матеріально-речовинного змісту. Таким чином, основними економічними властивостями нематеріальних активів є:

- відсутність матеріального змісту;
- забезпечення власникам прав і привілеїв;
- створення для власників певної вигоди.

Класифікацію нематеріальних активів здійснюють за наступними напрямками.

1. За складом нематеріальні активи розділяють на чотири основні групи:

- інтелектуальна власність;
- майнові права;
- відкладені або відстрочені витрати;
- гудвіл.

Інтелектуальна власність – це виняткове право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та прирівняні ним засоби індивідуалізації юридичної особи, індивідуалізації продукції, виконуваних робіт або послуг (фірмове найменування, товарний знак, знак обслуговування та ін.).

До інтелектуальної власності належать:

- об'єкти інтелектуальної власності, що охороняються патентами і свідоцтвами Укрпатента;

- об'єкти авторського права або суміжних прав: всі види наукових, літературних, художніх творів, програмні продукти для ЕОМ і бази даних, твори науки, літератури і мистецтва, фонограми та ін;

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

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

Майнові права – права користування земельними ділянками, природними ресурсами, водними об'єктами, підтверджені ліцензією, орендними правами.

Відкладені, або відстрочені витрати – організаційні витрати, здійснювані у момент створення підприємства.

Гудвіл – це сукупність тих елементів бізнесу або особистих властивостей, які стимулюють клієнтів продовжувати користуватися послугами даного підприємства або даної особи і приносять фірмі прибуток понад той, що потрібен для отримання розумного доходу на всю решту активів підприємства. Часто гудвіл розглядають як вартість ділової репутації підприємства.

У стандартах бухгалтерського обліку гудвіл розуміють як інструмент відображення в звітності різниці між ціною продажу і балансовою вартістю активів, якщо цю різницю неможливо визнати як самостійну суму одного або кількох інвентарних одиниць нематеріальних активів.

Гудвіл може або співвідноситися з усім бізнесом, або з особою, що управляє бізнесом (персональний гудвіл). У першому випадку можлива його передача іншій особі при продажі такого бізнесу. У другому випадку гудвіл не можна відчужити від свого носія, він не передається при продажі і не включається в розрахункову вартість, окрім випадків, коли власник продовжує працювати в бізнесі.

2. За терміном корисного використання виділяють наступні нематеріальні активи:

– об'єкти що функціонують – об'єкти, використання яких приносить підприємству дохід в поточному періоді;

– об'єкти що не функціонують – об'єкти, які не використовуються з будь-яких причин, але можуть використовуватися в майбутньому;

3. За оборотністю, тобто тривалістю використання, виділяють нематеріальні активи:

– поточні – об'єкти, використовувані в діяльності підприємства не більше року, оскільки швидко втрачають свою споживчу вартість. Їх включають до поточних витрат підприємства;

– довгострокові – об'єкти нематеріальних активів, використовувані в діяльності підприємства більше року, їх вартість частками переносять на вартість виробленого з їх допомогою продукту;

4. За ступенем відчуження нематеріальні активи ділять на:

– відчужувані – об'єкти нематеріальних активів, здатні цілком передаватися при їх продажі, передачі, оренді;

– невідчужувані – об'єкти нематеріальних активів, що залишаються у власності підприємства-власника у разі часткової передачі прав на їх використання;

5. За ступенем впливу на фінансові результати підприємства:

– об'єкти нематеріальних активів, здатні приносити дохід безпосередньо, за рахунок впровадження їх в експлуатацію;

– об'єкти нематеріальних активів, які побічно впливають на фінансові результати;

6. За ступенем правової захищеності:

– нематеріальні активи, що захищені охоронними документами (авторськими правами);

– нематеріальні активи, не захищені охоронними документами (авторськими правами);

7. За ступенем вкладення індивідуальної праці працівниками даного підприємства нематеріальні активи підрозділяють на:

- власні – об'єкти, розроблені особисто працівниками або засновниками підприємства;
- пайові – об'єкти, розроблені спільно з іншими фізичними або юридичними особами на пайових умовах;
- придбані із сторони – об'єкти, які одержані від інших фізичних або юридичних осіб за платню або безкоштовно.

8.2 Особливості оцінки вартості нематеріальних активів

Проблема комерційного використання об'єктів нематеріальних активів безпосередньо пов'язана з необхідністю їх вартісної оцінки, яка може проводитися з метою:

- купівлі-продажу прав на об'єкти інтелектуальної власності або ліцензій на їх використання;
- надання франшизи новим компаньйонам при розширенні ринків збуту;
- формування статутного капіталу;
- визначення збитку, завданого діловій репутації підприємства незаконними діями з боку інших підприємств;
- акціонування, приватизації, злиття і поглинань;
- внесення змін у фінансову звітність;
- страхування майна, здійснення операцій застави, дарування, спадкоємства або безвідплатної передачі майна підприємства та ін.

Особливості вартісної оцінки нематеріальних активів полягають у наступному:

- величина вартості залежить від обсягу передаваних прав. Зокрема, можливі ситуації передачі повного обсягу прав, об'єктів інтелектуальної власності, що належать правовласнику; виняткових прав, що передаються ліцензіату без збереження за ліцензіаром права на використання і права видачі ліцензій іншим особам; невиняткових прав, переданих ліцензіату із

збереженням за ліцензіаром права на використання і права видачі ліцензій іншим особам;

- можливість несанкціонованого використання для об'єктів, що не мають правового захисту, зокрема, це клієнтські відносини, виробничий досвід, навички менеджменту і маркетингу та ін.;

- необхідність урахування можливості відчуження нематеріального активу;

- обов'язкове проведення підготовчої роботи з організації оцінки нематеріальних активів, яка полягає у обстеженні об'єкту на наявність його матеріальних носіїв та здійсненні правової експертизи прав на інтелектуальну власність з метою ідентифікації наявності і дійсності охоронних документів, які ці права підтверджують. Обґрунтування типу визначуваної вартості: вартість активу у складі майнового комплексу діючого підприємства, ринкова вартість, залишкова вартість заміщення та ін. Збір необхідної інформації, технічні, експлуатаційні, екологічні і економічні характеристики об'єкту, джерела отримання доходів від його використання; галузі і напрями застосування об'єкту за функціональними ознаками і способом застосування, географія збуту, місткості ринку збуту, обсяги збуту конкуруючих товарів, витрати на придбання прав і використання об'єкту; собівартість і ціна одиниці товару з використанням об'єкту та ін.

Після проведення підготовчої роботи здійснюють безпосередньо оцінку нематеріальних активів.

8.3 Оцінка ринкової вартості нематеріальних активів

В процесі оцінки нематеріальних активів використовують загальноприйняті підходи: прибутковий, витратний і порівняльний.

Вибір того або іншого підходу до оцінки істотно залежить від виду і характеру нематеріального активу, можливості його комерційного використання. Рекомендації щодо застосування підходів до оцінки нематеріальних активів наведені у таблиці 8.1.

Таблиця 8.1 – Пріоритети застосування підходів до оцінки нематеріальних активів [1]

Види нематеріальних активів	Застосовується в першу чергу	Застосовується в другу чергу	Застосовується рідко
Патенти і технології	Прибутковий	Ринковий	Витратний
Товарні знаки	Прибутковий	Ринковий	Витратний
Об'єкти авторського права	Прибутковий	Ринковий	Витратний
Кваліфікована робоча сила	Витратний	Прибутковий	Ринковий
Інформаційне програмне забезпечення менеджменту	Витратний	Ринковий	Прибутковий
Програми	Прибутковий	Ринковий	Витратний
Дистриб'юторські мережі	Витратний	Прибутковий	Ринковий
Базові депозити	Прибутковий	Ринковий	Витратний
Права по франчайзингу	Прибутковий	Ринковий	Витратний
Корпоративна практика і процедури	Витратний	Прибутковий	Ринковий

Прибутковий підхід до оцінювання нематеріальних активів найбільш достовірно відбиває дійсну цінність нематеріальних активів і майбутні вигоди, які отримає власник від володіння ними. Характеристика прибуткових методів наведена у таблиці 8.2.

Таблиця 8.2 – Прибуткові методи оцінки вартості нематеріальних активів підприємства

№ з/п	Назва методу	Характеристика методу
1	2	3
1	Метод дисконтування грошових потоків	У основу методу покладена залежність вартості від часу. Вартість нематеріального активу рівна поточній вартості майбутніх грошових потоків від його використання
2	Метод переваг в доходах	Базується на визначенні різниці між грошовими потоками, отриманими від використання нематеріального активу, і грошовими потоками без його використання
	Метод урахування продажної ціни на продукцію	
	Метод урахування обсягів реалізації	
	Метод одночасного урахування продажної ціни і обсягів реалізації продукції	

Продовження таблиці 8.2

1	2	3
3	Метод надлишку прибутків (оцінка гудвіла)	Метод заснований на припущенні, що надлишкові прибутки підприємство отримує за рахунок невідображених у балансі нематеріальних активів
4	Метод надлишкових грошових потоків	Метод заснований на припущенні, що приріст вартості компанії в порівнянні з вартістю капіталу, трудових і земельних ресурсів, залучених в господарський обіг, формується за рахунок нематеріальних активів
5	Метод визволення від роялті	<p>Метод використовується для оцінки нематеріальних активів, права на використання яких надаються за допомогою ліцензій. Метод заснований на таких припущеннях:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оцінюваний нематеріальний актив (наприклад, патент) не належить дійсному власнику (підприємству), а є власністю іншої сторони; – ця інша сторона надає інтелектуальну власність підприємству на ліцензійній основі на умовах певних відрахувань від виручки (роялті); – не дивлячись на те, що нематеріальний актив насправді
		належить дійсному її власнику, йому не потрібно платити роялті, тобто утворюється псевдоекономія витрат, результат капіталізації якої може бути узятий як вартість нематеріального активу.
6	Метод виграшу в собівартості	Цей метод базується на урахуванні економії витрат, які можна асоціювати із застосуванням нематеріальних активів; передбачає обчислення розміру виграшу в собівартості за період, коли інтелектуальна власність приносить корисний ефект (знижує собівартість). Розрахований розмір економії в собівартості потім капіталізується, що дозволяє визначати поточну вартість нематеріального активу
7	Метод капіталізації грошового потоку (пряма капіталізація)	Метод заснований на процесі перетворення доходів від використання нематеріального активу на його вартість

Витратний підхід ґрунтується на міркуваннях про те, що потенційний покупець, володіючи певною інформацією про предмет купівлі, не заплатить за нього більше за вартість іншого нематеріального активу з тією самою корисністю. В рамках цього підходу з метою визначення реальної вартості нематеріального активу передбачається визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкту інтелектуальної власності з урахуванням наявних поліпшень (або заміни за вирахуванням обґрунтованої поправки на суму амортизації за термін експлуатації). На відміну від матеріальних об'єктів нематеріальним активам властивий лише функціональний і техніко-економічний знос.

Витратний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів реалізується методом урахування первинних витрат, методом вартості заміщення і методом відновної вартості. Як правило, витратні методи використовують для оцінки нематеріальних активів, направлених на здобуття соціальних ефектів.

Вартість нематеріальних активів, визначену за методом первинних витрат, в державних стандартах бухгалтерського обліку називають історичною, оскільки вона ґрунтується на обліку фактично понесених витрат відповідно до бухгалтерської звітності за останні роки.

В процесі оцінки нематеріального активу за методом вартості заміщення використовують принцип заміщення, відповідно до якого максимальну вартість об'єкту інтелектуальної власності визначають мінімальною ціною аналогічного об'єкту (з еквівалентними характеристиками), пропонованого до продажу на даний момент на ринку. За необхідності використовують приведення нематеріального активу до ринкового еквіваленту за допомогою параметричних коефіцієнтів перерахунку.

Метод відновної вартості найчастіше використовують для оцінки цінності прав на унікальні об'єкти інтелектуальної власності. В цьому випадку відновну вартість визначають як суму витрат, необхідних для створення нової точної копії нематеріального активу на основі сучасних цін на матеріали, енергоносії та ін.

Ринковий підхід до оцінки нематеріальних активів передбачає порівняння об'єкту оцінки з представленими на ринку аналогічними об'єктами. Найбільш поширений вказаний підхід в методі порівняльних продажів. Його суть полягає в прямому порівнянні об'єкту оцінки з аналогічним за корисністю, якістю і призначенням нематеріальним активом, який вже купувався або продавався за інформацією минулих ринкових операцій.

Основні умови використання даного методу наступні:

- наявність достатньої інформації про комерційні операції, що відбулися, з нематеріальними активами аналогічного призначення і корисності;
- наявність конкретних технологій врахування відмінностей між порівняними об'єктами.

При використанні цього методу ринкову вартість нематеріального активу визначають ціною, яку можуть заплатити типовому продавцю на конкретну дату оцінки за аналогічний за всіма параметрами об'єкт. Метод дозволяє досягти прийнятних результатів лише при дотриманні всіх перерахованих умов, а інакше його можна рекомендувати як допоміжний.

Визначивши вартість того або іншого нематеріального активу, обчислюють вартість всього портфеля. На даному етапі треба звернути особливу увагу на комплексність цієї процедури.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте сутність, властивості та класифікацію нематеріальних ресурсів підприємства.
2. Охарактеризуйте поняття інтелектуальної власності та наведіть приклади об'єктів, що до неї належать.
3. Охарактеризуйте поняття майнових прав та наведіть приклади об'єктів, що до них належать.
4. Охарактеризуйте поняття відкладених та відстрочених витрат та наведіть приклади об'єктів, що до них належать.

5. Охарактеризуйте поняття гудвілу та наведіть приклади об'єктів, що до нього належать.

6. За якими ознаками прийнято розрізняти нематеріальні активи підприємства?

7. У яких випадках та з якою метою зазвичай обчислюють оцінку нематеріальних активів підприємства?

8. Охарактеризуйте особливості вартісної оцінки нематеріальних активів.

9. Які загальноприйняті підходи використовують для оцінки ринкової вартості нематеріальних активів підприємства? Який з них має перевагу?

10. Охарактеризуйте особливості використання прибуткових методів оцінки вартості нематеріальних активів підприємства.

11. Охарактеризуйте особливості використання витратного підходу до оцінки вартості нематеріальних активів підприємства.

12. Охарактеризуйте особливості використання порівняльного підходу до оцінки вартості нематеріальних активів підприємства. За яких умов його використовують?

ТЕМА 9

ОЦІНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

9.1 Сутність і аналітична характеристика кадрового потенціалу підприємства

Людський фактор потрібно розглядати у взаємозв'язку кількісних і якісних характеристик кадрів, склад яких сформований на підприємстві, в діалектичній єдності здібностей кадрів і можливостей їх реалізації в змінних умовах. Це зумовлює необхідність виділення такої категорії як кадровий потенціал, який є сукупністю здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення мети довгострокового розвитку підприємства.

Для визначення цих здібностей і можливостей в кадровому складі виділяють групи, що грають різні ролі в процесі розвитку підприємства:

- працівники, що визначають цілі розвитку підприємства;
- працівники, що розробляють засоби досягнення мети (продукцію, науково-дослідні розробки, технології);
- працівники, що організують процес створення засобів досягнення мети;
- працівники, що безпосередньо створюють засоби досягнення мети;
- працівники, що обслуговуючі процес створення засобів досягнення мети.

Цілком закономірно, що чим вище рівень компетентності працівників кожної групи і синергетичний ефект від їх взаємодії, тим вище сукупний кадровий потенціал і, як наслідок, результати діяльності підприємства на вибраному ринковому сегменті. Це пов'язано з тим, що працівники, які мають необхідний комплекс знань і умінь та відповідні особові якості, складають ядро кадрового потенціалу.

Основними складовими, що формують кадровий потенціал підприємства, є:

- оплачувана праця найнятих робітників із створення товарів (послуг), що реалізуються на ринку;
- створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти та ін.), що відбивається в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар;
- створювана працівниками підприємства, але не оплачувана і, відповідно, не відбивана в балансі інтелектуальна власність у вигляді ідей бізнесу, а також ділові зв'язки і особистий імідж співробітників;
- організаційна культура підприємства - унікальна для кожної організації сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, якої підкоряються члени організації;
- структура влади та її компетентність, система винагород і способів їх розподілу;

- цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання.

Кадровий потенціал характеризується найбільшою активністю і найменшою передбаченістю розвитку порівняно з іншими елементами системи ресурсів підприємства. Люди не є пасивним об'єктом управління, вони активно змінюють себе, свої особові і професійні характеристики, ставлення до праці, керівництва і до підприємства взагалі. Таким чином працівники впливають на процес ухвалення рішень, пов'язаних з їх інтересами і змінюють вартість кадрового потенціалу в цілому і конкретного працівника. З іншого боку, працівник має право відмовитися від умов, на яких його збираються використовувати, обговорювати з керівництвом рівень винагороди за працю, вчитися іншим професіям, ухилятися від виконання обов'язків, звільнитися за власним бажанням та ін., що призводить до обмеженої керованості станом даного ресурсу.

Наведені особливості зумовлюють необхідність опису кадрового потенціалу за допомогою кількісних та якісних показників. До кількісних належать наступні показники:

- чисельності працівників;
- професійно-кваліфікаційний склад кадрів;
- статевий та віковий склад;
- стаж роботи на підприємстві в цілому і на певній посаді;
- рівень ротації кадрів;
- укомплектованість підприємства кадрами та ін.

До якісних показників належать:

- індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника;
- індивідуальні професійні характеристики;
- соціально-психологічні та організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура і цінності підприємства.

Як індивідуально-кваліфікаційний потенціал працівників розуміють його професійні характеристики, що визначаються згідно кваліфікаційним довідникам посад керівників, службовців і робочих. При цьому виділяють чотири рівні освоєння професійних знань, що впливають на рівень індивідуально-кваліфікаційного потенціалу працівника:

1-й рівень - працівник має загальне уявлення про предмет праці і професійні обов'язки;

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

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

4-й рівень - працівник має необхідні знання, вміє застосовувати їх на практиці і передавати ці знання іншим.

До індивідуальних професійних характеристик працівника також належать:

- професійний досвід, який накопичується протягом багатьох років;
- соціально-психологічні властивості особи, що мають безпосереднє відношення до професійної діяльності (контактність, самоконтроль, систематичність мислення і вчинків, ініціативність, здібність до навчання і розвитку, активність, гнучкість, переконаність, організаторські здібності і виконавські якості, рівень культури, система морально-етичних цінностей та ін.);

- конкурентоспроможність працівника - ступінь розвитку здібностей працівника, які використовуються в його професійній діяльності, і його готовність до реалізації можливостей підприємства.

Кадровий потенціал характеризується мінливістю, закономірно пов'язаною з його активністю як у відповідь реакцією на зміну умов зовнішнього середовища і внутрішньої структури підприємства. Зміна величини кадрового потенціалу відбувається за рахунок:

- руху кадрів (звільнення, додаткового прийому працівників);

- зміни кваліфікації як шляхом її підвищення, так і зниження (через старіння знань, втрати умінь);
- зміни мотивації працівників;
- створення умов, що сприяють прояву індивідуального кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника;
- виникнення конфліктних ситуацій в колективі.

Причини, що зумовлюють зміну вартості і величини кадрового потенціалу пов'язані з його суб'єктивністю останнього.

9.2 Особливості вартісної оцінки кадрового потенціалу

Цілі вартісної оцінки кадрового потенціалу розділяють на три групи:

- визначення ступеню впливу кадрового потенціалу на підвищення або зменшення ринкової ціни і сукупного потенціалу підприємства;
- визначення ступеню впливу кадрового потенціалу на інвестиційну привабливість підприємства;
- визначення обсягу витрат на реструктуризацію кадрового потенціалу у разі передпродажної або постприватизаційної реструктуризації самого підприємства, а також при антикризовому управлінні або інноваційному проектуванні.

У найбільш загальному вигляді виділяють два найбільш поширених підходи до визначення вартості кадрового потенціалу:

- витратний;
- прибутковий.

Згідно витратному підходу вартість кадрового потенціалу є сукупністю фактичних витрат на його створення. Причому, ці витрати можуть визначатися за історичною ціною залучення кадрового складу (фактична заробітна плата, забезпечення умов праці, оплата соціального забезпечення) і за ціною компенсації. Остання передбачає визначення витрат, пов'язаних із заміною всіх працівників.

В цьому випадку обчислюють зарплату працівників за 0,5-2 місяці. Якщо оцінюваний бізнес істотно залежить від конкретних менеджерів, за цими кандидатурами додатково враховується зарплата ще за два місяці (час, необхідний для адаптації підібраних кандидатів до специфіки діяльності підприємства). Якщо здійснюється оцінка за вакансіями провідних спеціалістів, то в загальній сумі заробітної плати працівників враховують вартість тренінгу команди.

Одним з можливих способів визначення вартості кадрового потенціалу за допомогою витратного підходу є метод можливої собівартості, використання якого базується на проведенні внутрішнього аукціону адміністрацією підприємства, де «лотами» є всі працівники, а «покупцями» - начальники відділів. Якщо на здатності працівника не виявлений попит, то його ціну дорівнюють до нуля, а сукупна ціна всіх інших працівників дорівнює вартості кадрового потенціалу.

Прибутковий підхід до визначення вартості кадрового потенціалу пов'язаний з оцінкою реальної вигоди, яку має підприємство від праці працівників. В цьому випадку вартість кадрового потенціалу дорівнює капіталізації частки прибутку, що генерується цією працею, і у випадку, якщо показники ефективності підприємства перевищують середньогалузеві, цю вартість певною мірою враховують через гудвіл.

Залежність гудвіла від величини кадрового потенціалу не пропорційна. Підприємство, маючи високий гудвіл, сформований упродовж багатьох років, може протягом певного періоду мати низький рівень кадрового потенціалу за рахунок звільнення кількох висококваліфікованих менеджерів, наявності значного за масштабами конфлікту в трудовому колективі, нездатності працівників до перекваліфікації у зв'язку із зміною профілю діяльності підприємства. Тому в процесі оцінки кадрового потенціалу за допомогою гудвіла необхідно враховувати різний період їх формування.

Синтезом витратного і прибуткового підходу є метод оцінки, за яким вартість кадрового потенціалу визначають добутком місячної заробітної плати

працівника на коефіцієнт гудвіла його кадрового потенціалу. В даному випадку вартість кадрового потенціалу фактично дорівнює скоректованій ціні заміщення персоналу підприємства. При цьому коефіцієнт гудвіла кадрового потенціалу працівника має відобивати реальну індивідуальну вартість працівника не як штатної одиниці, а як конкретної людини, що вміє виконувати ті або інші функції, вирішувати ті або інші задачі.

До факторів, які впливають на гудвіл кожного конкретного працівника, належать його професійний рівень, компетентність для вирішення поставлених завдань, соціально-психологічні властивості, що мають безпосередній вплив на якість професійної діяльності, психологічний клімат, що склався в колективі, та ін. Склад факторів, які необхідно враховувати для розрахунку коефіцієнта гудвіла кадрового потенціалу працівника, може змінюватися залежно від цілей оцінки і специфіки діяльності підприємства.

Важливо не тільки визначити кількісні характеристики професійно-кваліфікаційного складу кадрів підприємства, рівня текучості, укомплектованості, але і порівняти їх з необхідними або проєктованими відповідними показниками. Будь-яке відхилення доцільно аналізувати з погляду необхідності здійснення додаткових витрат на реструктуризацію кадрового потенціалу: звільнення, перепідготовку, працевлаштування та ін.

Якісні характеристики кадрового потенціалу оцінюють, як правило, в балах або коефіцієнтах за допомогою кадрового аудиту, методів експертної оцінки або «ассесмент-центру».

Рівень професійних знань, практичних умінь і навичок працівників визначають за допомогою кваліфікаційного тестування:

- внутрішньофірмова управлінська еліта (команда професійних менеджерів);
- висококваліфіковані працівники, результати праці яких є основним внеском в результати діяльності підприємства;
- генератори ідей, особи, що мають високий рівень стратегічного і інноваційного мислення;

- особи, що мають особисті зв'язки в інстанціях і здатні істотно відстоювати інтереси підприємства в органах влади, фінансово-кредитній сфері, засобах масової інформації та ін.;

- конфліктуючі особи, що є причиною погіршення морально-психологічного клімату і виникнення конфліктних ситуацій;

– особи, що становлять так званий кадровий баласт підприємства, тобто працівники, що не мають видимих перспектив розвитку і навчання до рівня, якого вимагає сучасне виробництво.

За наслідками кадрового аудиту розробляють поправочні коефіцієнти, що підвищують або знижують вартість підприємства.

Для оцінки впливу якості кадрового потенціалу підприємства на його вартість використовують методи експертної оцінки. Для цього обирають групу експертів, яким надають комплексну якісно-кількісну характеристику кадрового потенціалу підприємства. Кожен експерт анонімно формує на основі заданої градації свою індивідуальну цілісну оцінку впливу кадрового потенціалу на вартість підприємства. Далі здійснюють обробку індивідуальних оцінок і формування групової оцінки експертів.

Метод «ассесмент-центру» ґрунтується на спостереженні спеціально навчених ассесорів (оцінювачів) за поведінкою оцінюваних співробітників в реальних робочих ситуаціях або при виконанні ними різних завдань. Оцінювачі фіксують дії співробітників і кваліфікують їх як позитивні і негативні прояви того або іншого рівня компетенції. На основі індивідуальних оцінок формулюють висновок про загальний рівень кадрового потенціалу підприємства, який враховують у вартості за допомогою поправочних коефіцієнтів.

9.3 Ефективність використання кадрового потенціалу

Ефективність використання кадрового потенціалу розглядають в двох аспектах: як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, з

позицій ефективності управління формуванням і реалізацією кадрового потенціалу.

Прийнято виділяти три основні системи критерійних показників ефективності:

– система, що ґрунтується на кінцевих результатах діяльності підприємства, яка включає наступні показники: прибуток до оподаткування, чистий прибуток, оподаткований прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, термін окупності інвестицій, рентабельність інвестицій та ін.;

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

– система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка включає такі показники: текучість кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого і адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на одного працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат в колективі, привабливість праці та ін.

Для оцінки таких характеристик як соціально-психологічний клімат в колективі, задоволеність працею, привабливість праці використовують зазвичай анкетне опитування працівників підприємства, за наслідками обробки якого дають бальну оцінку якісних характеристик.

Значна кількість критеріїв ефективності використання кадрового потенціалу зумовлює необхідність застосування комплексного підходу для її оцінки з позицій значущості кінцевих результатів діяльності підприємства, продуктивності і якості праці і організації роботи персоналу як соціальної системи.

Контрольні запитання

1. За якими складовими підприємство формує свій кадровий потенціал?
2. Які особливості кадрового потенціалу зумовлюють необхідність його опису з використанням не тільки кількісних, але і якісних показників.
3. Які кількісні показники застосовують для характеристики кадрового потенціалу підприємства?
4. Які якісні показники застосовують для характеристики кадрового потенціалу підприємства?
5. Поясніть зміст індивідуально-кваліфікаційного потенціалу працівників. До яких показників він належить – до якісних чи до кількісних?
6. Які чинники формують індивідуально-кваліфікаційний потенціал працівників підприємства?
7. Які умови зовнішнього середовища і внутрішньої структури підприємства зумовлюють мінливість кадрового потенціалу?
8. Охарактеризуйте три групи, на які розділяють цілі вартісної оцінки кадрового потенціалу.
9. Охарактеризуйте найбільш поширених підходи до визначення вартості кадрового потенціалу підприємства.
10. Поясніть сутність та особливості витратного підходу до визначення вартості кадрового потенціалу підприємства.
11. Поясніть сутність та особливості прибуткового підходу до визначення вартості кадрового потенціалу підприємства.
12. Поясніть, як кадровий потенціал підприємства впливає на гудвіл. Які фактори його визначають?
13. Які чинники дозволяє визначити кадровий аудит?
14. Охарактеризуйте мету та умови використання методів експертної оцінки якості та вартості кадрового потенціалу підприємства.
15. За якими критеріями оцінюють ефективність використання кадрового потенціалу підприємства?

ТЕМА 10

ОЦІНКА СУКУПНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

10.1 Особливості і методологічні підходи до оцінки вартості бізнесу

Особливим об'єктом оцінки є діяльність підприємства, здійснювана на основі функціонування його майнового комплексу і така, що має на меті отримання прибутку. До складу майнового комплексу підприємства входять всі види майна: нерухомість, машини і обладнання, транспортні засоби, інвентар, сировина, продукція, майнові зобов'язання, цінні папери, нематеріальні активи. Елементи майнового комплексу взаємодіють в процесі реалізації цілей діяльності підприємства за допомогою використання кадрового потенціалу. Тому відмінною рисою бізнесу як об'єкту оцінки є необхідність врахування поряд з вартістю складових майнового потенціалу вартості, що створюється за рахунок ефекту їх взаємодії, а також наявності певних юридичних прав.

Особливості бізнесу як об'єкту оцінки зумовлюють складність методів його оцінки, але їх об'єднують в ті самі три підходи:

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

Прибутковий підхід ґрунтується на очікуваннях власника щодо майбутніх вигод від оцінюваного бізнесу. Бізнес за своєю сутністю є варіантом інвестування коштів, метою якого є отримання прибутку на вкладений капітал.

Сутність методів прибуткового підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів підприємства з подальшим їх перетворенням на поточну вартість підприємства. Основною проблемою цього підходу є ступінь достовірності прогнозу і адекватність ставки дисконту ризику, пов'язаному з оцінюваним бізнесом.

Порівняльний (ринковий) підхід ґрунтується на тому, що аналогічні підприємства мають продаватися за схожими цінами. Основною проблемою застосування цього методу є якість інформації про об'єкти порівняння,

Майновий підхід ґрунтується на поданні підприємства як цілісного майнового комплексу, вартість якого визначається вартістю його активів за винятком зобов'язань.

Недоліками майнового підходу є необхідність коректування вартості всіх балансових статей активів підприємства, він не враховує ефективності використання цих активів і не враховує синергетичного ефекту від їх взаємодії.

Вибір методу оцінки залежить від специфіки бізнесу і цілей оцінки. Наприклад, для оцінки виробничого підприємства із значними активами, доцільне застосування майнового і ринкового підходів одночасно з оцінкою майбутніх доходів. Для оцінки торгового підприємства з метою виділення частки одного із засновників, доцільно скористатися прибутковим і ринковим підходами.

Під час обґрунтування вибору методів для проведення оцінки бізнесу необхідно враховувати переваги і недоліки, які містить кожен з підходів і методів (табл. 10.1).

Таблиця 10.1 - Методи оцінки вартості бізнесу

Підхід	Метод оцінки	Базовий постулат
1	2	3
Витратний	Простий балансовий метод	Вартість бізнесу признається рівною різниці між активами і пасивами фірми
	Метод регулювання балансу	Вартість бізнесу визначається шляхом підсумовування реальної вартості всіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства за вирахуванням сум його зобов'язань
	Метод ліквідаційної вартості	Вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яка може бути реально одержана при його ліквідації, або сумі ліквідаційних вартостей всіх видів майна підприємства. Визначається три види ліквідаційної вартості бізнесу: упорядкована, примусова і кінцева
	Метод вартості заміщення	Вартість бізнесу визначається способом підрахунку вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу в поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але сформований відповідно до сучасних стандартів і вимог

Продовження таблиці 10.1

1	2	3
	Метод чистих активів	Вартість бізнесу визначається шляхом вирахування з скоректованої вартості активів підприємства скоректованої вартості його пасивів. Коректування полягає в ціновому приведенні або нормалізації бухгалтерської звітності
	Метод накопичення активів	Вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства і ринковою вартістю всіх його пасивів в поелементному розрізі
Результатний	Метод прямої капіталізації доходів	Вартість бізнесу дорівнює приведеній вартості майбутніх грошових потоків від його використання, які можуть бути капіталізовані учасниками
	Метод дисконтування грошового потоку	Вартість бізнесу дорівнює приведеній вартості грошових потоків, що генеруються кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей в рівнях дисконту
Результатний	Метод економічного прибутку	Вартість бізнесу визначається шляхом множення суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, що дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу і середньозваженими витратами на його залучення і використання
	Метод додаткових доходів	Вартість бізнесу визначається шляхом врегулювання балансу підприємства і оцінки можливостей отримання доходів від його використання
Порівняльний	Метод мультиплікаторів	Вартість бізнесу оцінюється на основі певних коефіцієнтів, що відбивають істотні характеристики аналогічних об'єктів, поданих на ринку
	Метод галузевих співвідношень	Вартість бізнесу визначається на основі цінових показників та інших якісних (або фінансових) співвідношень, що характерні для певної сфери господарювання
	Метод аналогового продажу або ринку капіталу	Вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній або аналогічних цілісних майнових комплексів

10.2 Методи витратного підходу до оцінки вартості бізнесу

Простий балансовий метод передбачає порівняння вартості майна підприємства (активів) і суми його зобов'язань (пасивів). Алгоритм визначення вартості бізнесу за даним методом передбачає наступні етапи.

Етап 1. Визначення дати оцінки, збір, і систематизація облікової звітності за активами підприємства шляхом формування підсумкових показників агрегацією первинних облікових даних.

Етап 2. Узгодження дати оцінки, збір і систематизація облікової звітності за пасивами підприємства шляхом вартісної оцінки зобов'язань відповідно до прийнятих на підприємстві методів системи обліку.

Етап 3. Визначення вартості бізнесу як суми власного капіталу підприємства. Власний капітал розраховують як різницю між обліковою вартістю майна підприємства та вартістю зобов'язань.

Метод регулювання балансу ґрунтується не на обліковій вартості елементів виробничо-комерційної системи підприємства, а на їх скоректованій вартості. Розрахунки проводять за цінами останньої покупки майна або іншого моменту часу. Використання методу регулювання балансу проводять за наступними етапами.

Етап 1. Визначення реальної вартості основних засобів підприємства шляхом коректування їх балансової вартості залежно від їх відновної вартості на момент оцінки.

Етап 2. Оцінка вартості земельної ділянки в ринкових цінах, що склалися на момент оцінки, враховуючи витрати на її поліпшення і благоустрій.

Етап 3. Визначення реальної вартості виробничих запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції на основі бухгалтерських документів і переоцінки вартості запасів. Визначення реальної вартості дебіторської заборгованості з врахуванням імовірного відсотку її погашення.

Етап 4. Визначення чистого залишку заборгованості підприємства шляхом коректування довгострокової, середньострокової і поточної

кредиторської заборгованості з урахуванням переоцінки вартості боргових фінансових пакетів.

Етап 5. Остаточне визначення вартості бізнесу шляхом зменшення скоректованої вартості майна підприємства на скоректовану суму зобов'язань.

Метод вартості заміщення є також модифікацією розглянутих витратних методик, але на відміну від методу регулювання балансу він полягає у визначенні вартості заміщення об'єкту оцінки. Як вартість заміщення розуміють мінімальну вартість аналогічного нового підприємства, ідентичного оцінюваному за функціональними, експлуатаційними або конструктивними параметрами та створеного відповідно сучасним цінам і новим якісним вимогам.

Метод ліквідації вартості використовують при ліквідації підприємства, або коли грошові потоки від його операційної діяльності неістотні, при фінансуванні підприємства-боржника, при фінансуванні проектів реструктуризації або санації та ін. Метод ґрунтується на визначенні суми коштів, які можна отримати в результаті ліквідації підприємства шляхом роздільного продажу його активів на певну дату. Вважають, що ліквідаційна вартість підприємства як цілісного майнового комплексу менша за вартість роздільного розпродажу його активів.

Розрізняють наступні такі види ліквідаційної вартості підприємства як впорядковану, примусову та кінцеву вартості.

Як впорядковану ліквідаційну вартість розуміють суму коштів, яку можна отримати при «розумному» розпродажі активів, тобто протягом терміну, що не перевищує двох років із спробою встановлення максимальної ціни.

Примусову ліквідаційну вартість формують за умови максимально швидкого проведення комерційних операцій з купівлі-продажу активів підприємства, незалежно від того, чи вигідно це в поточному періоді.

Кінцева ліквідаційна вартість являє собою суму витрат власника або інвестора на знищення, ліквідацію активів підприємства на місці. Як правило, ліквідаційна вартість має від'ємне значення, оскільки оцінює додаткові витрати

на фізичне знищення об'єкту. Оцінку вартості бізнесу за цим методом проводять за наступним алгоритмом.

Етап 1. Розробка календарного графіку ліквідації кожного виду активів підприємства з метою максимізації капітальних доходів.

Етап 2. Визначення поточної вартості активів з урахуванням витрат на їх ліквідацію. Під час розрахунку проводять перевірку балансових показників шляхом інвентаризації майна на дату оцінки.

Етап 3. Коректування поточної вартості активів з врахуванням обов'язкових платежів і державних зборів. Отриману вартість активів дисконтують на дату оцінки.

Етап 4. Визначення приведеної на дату оцінки вартості зобов'язань підприємства.

Етап 5. Формування ліквідаційної вартості шляхом вирахування з поточної вартості активів підприємства суми витрат на ліквідацію об'єкту і приведеної вартості його зобов'язань.

Розрахунок вартості бізнесу за методом чистих активів включає кілька наступних етапів.

Етап 1. Оцінка нерухомості підприємства за обґрунтованою ринковою вартістю.

Етап 2. Визначення ринкової вартості машин і обладнання. Розрахунки проводять в розрізі окремих машин, однорідних груп машин, цілісних виробничо-технологічних систем або комплексів та іншого обладнання.

Етап 3. Ідентифікація і оцінка ринкової вартості нематеріальних активів включає експертизу об'єктів інтелектуальної власності, охоронних документів і прав на нематеріальні активи.

Етап 4. Визначення ринкової вартості короткострокових і довгострокових вкладень полягає у визначанні поточної вартості облігацій та оцінці пакету простих і привілейованих акцій.

Етап 5. Визначення поточної вартості товарно-матеріальних запасів з врахуванням прийнятих методів обліку.

Етап 6. Ринкова оцінка дебіторської заборгованості залежно від імовірності її погашення з визначенням безнадійної, перспективної і гарантованої.

Етап 7. Оцінка витрат і доходів майбутніх періодів за умови існування реальної можливості кінцевого додатного фінансового результату.

Етап 8. Приведення зобов'язань підприємства до їх поточної вартості.

Етап 9. Визначення вартості власного капіталу як вартісної оцінки бізнесу шляхом віднімання з обґрунтованої ринкової вартості активів поточної вартості зобов'язань.

Метод накопичення активів полягає у загальному описанні підприємства, включаючи історію створення, форму власності, основні і супутні види діяльності, цілісного майнового комплексу. На підставі отриманого опису обирають та оцінюють джерела загальної і спеціальної інформації.

Наступним кроком проводять аналіз сфери бізнесу, дослідження загальнодержавних ринків кінцевої продукції, сировини і матеріалів з метою визначення залежних або причинних сфер бізнесу, в яких ділова активність істотно впливає на об'єкт оцінки.

Далі аналізують локальні характеристики бізнесу, зокрема, проводять моніторинг місцевих або регіональних ринків, перевірку портфеля замовлень і договорів та ін. Обчислюють абсолютні показники і коефіцієнти і аналізують фінансово-економічний стан підприємства.

Наприкінці досліджують фактори впливу на вартість бізнесу щодо управління та створюють перелік видів майна і наявних майнових і суміжних прав щодо їх використання, і остаточно визначають вартість бізнесу.

10.3 Методи результатного підходу до оцінки вартості бізнесу

Метод прямої капіталізації використовують як експрес-діагностику ринкової вартості бізнесу. Метод полягає у виявленні джерел і розмірів чистого доходу, визначенні ставки капіталізації, оцінці вартості бізнесу. Коефіцієнт капіталізації визначають кумулятивним методом, або методом ринку капіталу,

або за фінансовими показниками аналогічних підприємств, використовуючи ринкові мультиплікатори, на базі середньозважених витрат на залучення і використання капіталу, методом внутрішньої ставки прибутковості.

Розрахунки за методом прямої капіталізації передбачають аналіз фінансової звітності, за необхідністю її нормалізацію і трансформацію. Слід використовувати звітність за останні три роки, звертаючи увагу на суми чистої дебіторської заборгованості, товарно-матеріальних запасів, нарахованої амортизації, кредиторської заборгованості та ін.

Етап оцінки величини прибутку полягає у визначенні середнього розміру прибутку за період, за який чисті фінансові результати діяльності підлягають капіталізації. Визначають адекватну ставку капіталізації шляхом віднімання із ставки дисконтування очікуваних середньорічних темпів зростання доходів. Попередньо величину вартості бізнесу визначають шляхом співвідношення річного доходу і ставки капіталізації та внесення поправок залежно від наявності нефункціонуючих активів на балансі підприємства, нестачі ліквідності та ін.

Метод дисконтування грошових потоків ґрунтується на тому, що потенційний інвестор платить не за набір засобів праці, команду співробітників, сукупність прав на інтелектуальну власність та ін., а за кінцевий потік коштів. Цей метод оцінки не використовують за умови збиткової діяльності підприємства та для оцінки нового виду бізнесу. Основні етапи оцінки вартості бізнесу за методом дисконтування грошових потоків наступні.

Етап 1. Моніторинг сфери бізнесу, визначення її специфіки і оцінка рівня системного ризику.

Етап 2. Обґрунтування моделі формування грошового потоку. Розрізняють дві моделі формування грошових потоків – для власного капіталу і для сукупного інвестованого капіталу.

Етап 3. Визначення періоду оцінки. Як правило, за період оцінки бізнесу беруть термін, за який стабілізуються грошові потоки.

Етап 4. Прогнозування внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають грошовий потік – частки ринку підприємства, ринкових цін на емітовані акції, валової виручки, рівня інфляції та динаміки цих факторів.

Етап 5. Розрахунок грошових потоків за кожним видом діяльності за кожен рік періоду оцінки.

Етап 6. Визначення ставок дисконту в розрізі видів діяльності, що дозволяє враховувати рівень ризику за кожним припливом і відпливом капіталу. За умови формування грошового потоку для власного капіталу дисконт визначають згідно моделі оцінки капітальних активів або кумулятивної моделі. При формуванні грошового потоку для всього інвестованого капіталу найчастіше використовують модель середньозваженої вартості капіталу.

Етап 7. Визначення грошових потоків в післяпрогнозний період для оцінки вартості бізнесу до кінця його життєвого циклу. Для визначення післяпрогнозного дисконту використовують метод ліквідаційної вартості, метод чистих активів, метод очікуваного продажу та модель Гордона.

Етап 8. Остаточна оцінка вартості бізнесу. При розрахунках грошових потоків і внесення підсумкових поправок враховують лише активи, що брали участь у процесі виробництва, а також коректують розрахункову величину вартості бізнесу з метою урахування суми власного оборотного капіталу підприємства, надлишок якого додають, а нестачу - віднімають.

Метод економічного прибутку дозволяє оцінити результати діяльності фірми в окремо взятому році, в той час як вільний грошовий потік, визначений за методом дисконтування, не дає такої можливості.

Формула розрахунку за метод економічного прибутку має наступний вигляд:

$$\text{Економічний прибуток} = \text{Інвестований капітал} \times \left(\frac{\text{Рентабельність інвестованого капіталу}}{\text{Середньозважені витрати на капітал}} \right).$$

Алгоритм розрахунків за методом економічного прибутку наступний.

1. Аналіз результатів минулої діяльності з метою визначення реальної вартості інвестованого капіталу та факторів що її зумовлюють.

2. Прогнозування майбутньої діяльності щодо визначення поточного і стратегічного стану, розробка імовірних сценаріїв розвитку підприємства, поелементний прогноз сфер діяльності, перевірка достовірності прогнозів, встановлення періоду оцінки і тривалості життєвого циклу фірми.

3. Оцінка витрат на капітал включає визначення цільової структури капіталу, вартості акціонерного і позикового капіталу, визначення середньозважених витрат на використання капіталу.

4. Визначення вартості економічного прибутку за кожен рік періоду оцінки, з урахуванням зміни облікових ставок, підбір методики і визначення вартості економічного прибутку поза періодом оцінки.

5. Визначення вартості бізнесу шляхом додавання приведеної вартості потоку економічного прибутку протягом періоду оцінки і за його межами.

Метод додаткових доходів визначає вартість бізнесу шляхом порівняння середньої прибутковості у певній галузі і прибутковості участі капіталу в певному бізнес-проекті. Розрахункова вартість бізнесу дорівнює сумі ринкової приведеної вартості середньорічного капіталу і приведеної вартості капіталізованого за певний період надлишкового доходу від діяльності підприємства.

10.4 Методи оцінки вартості бізнесу, засновані на порівняльному підході

Метод мультиплікаторів ґрунтується на використанні коефіцієнтів, що відбивають взаємозв'язок між ринковою вартістю бізнесу і певною фінансово-економічною базою. Широкого поширення набули цінові мультиплікатори, які розділяють на інтервальні та одномоментні. Загальна характеристика найбільш поширених мультиплікаторів подана в таблиці 10.2.

Таблиця 10.2 - Мультиплікатори оцінки вартості бізнесу

Мультиплікатор	Призначення	Основна вимога
Цінові (вартісні) мультиплікатори		
Інтервальні мультиплікатори		
Ціна / Прибуток	Відтворює зв'язок вартості бізнесу з фінансовими результатами його діяльності. Причому як база розрахунку може використовуватися як сума чистого або валового доходу, так і їх середньорічні величини	Повна відповідність видів прибутку оцінюваних компаній і методів бухгалтерського обліку в частині формування і розподілу їх прибутку
Ціна / Грошовий потік	Характеризує зв'язок вартості бізнесу з розміром грошового потоку того, що генерується. Перевага цього мультиплікатора перед попереднім в тому, що він ширше трактує фінансові результати діяльності бізнесу, а також на основі дисконтування дозволяє коректно враховувати ретроспективні дані	Відповідність методів бухгалтерського обліку
Ціна / Виручка від реалізації (операційної діяльності)	Характеризує залежність вартості бізнесу від виручки від реалізації. Даний мультиплікатор не залежить від методів бухгалтерського обліку і носить універсальний характер. Також використовується модифікована форма даного мультиплікатора «ціна / натуральний обсяг виробництва». При цьому як база розрахунку можуть використовуватися інші неартісні величини (кількість обладнання, квадратура виробничих площ та ін.)	Основну частину фінансових результатів функціонування бізнесу складають показники ефективності комерційної діяльності. При розрахунку інших видів даного мультиплікатора слід особливо ретельно обґрунтовувати залежність вартості бізнесу від обраного показника

Продовження таблиці 10.1

1	2	3
Ціна / Дивіденди	Відбиває зв'язок вартості бізнесу і суми дивідендів, що виплатили або потенційних	Повна відповідність організаційно-правової форми бізнесу і схожість дивідендної політики компаній
Одномоментні мультиплікатори		
Ціна / Балансова вартість	Відбиває зв'язок вартості бізнесу і балансової вартості аналогічних компаній. При розрахунках використовують балансові показники або аналітично певна величина скоректованих активів підприємства	Ресурсна природа оцінюваного бізнесу
Ціна / Чиста вартість активів	Характеризує залежність вартості бізнесу від суми його чистих активів. При визначенні даного мультиплікатора особливо важливі значення рентабельності продажів, структура капіталу і активів, ліквідність та інші фінансово-економічні показники	Оцінювана компанія повинна мати значні інвестиції в майно (нерухомість, цінні папери, газове або нафтове обладнання та ін.). Основною діяльністю компанії є покупка і перепродаж такого майна. Внесок у вартість бізнесу персоналу підприємства є незначним
Фінансові мультиплікатори		
Прибуток / Інвестований капітал	Відбиває залежність вартості бізнесу від рівня прибутковості використання інвестованого капіталу	Оцінка вартості бізнесу проводиться з позицій власників капіталу і передбачає ідентичність методів визначення і політики розподілу прибутку і виду оцінки вартості інвестованого капіталу

Продовження таблиці 10.1

1	2	3
Прибуток / Виручка від реалізації	Характеризує залежність вартості бізнесу від рентабельності продажів (операційної діяльності)	Основним видом діяльності є реалізація товарів (послуг або виконання робіт) та ідентичність систем бухгалтерського обліку
Власний капітал / Позиковий капітал	Відбиває залежність вартості бізнесу від структури його капіталу	Капітал порівнюваних компаній зіставимо за розміром і правовим статусом

Метод галузевих співвідношень ґрунтується на використанні емпірично визначених і рекомендованих співвідношень між вартістю бізнесу і окремими фінансово-економічними параметрами. Він не набув поширення у вітчизняній оцінковій практиці через відсутність мінімально необхідного масиву статистичної інформації, але за досвідом зарубіжних оцінювачів рекомендується наступне [1]:

- бухгалтерські фірми і рекламні агенції продаються відповідно за 0,5 і 0,7 річної валової виручки;
- салони краси - за 0,25–0,7 суми річної валової виручки, вартості обладнання і запасів;
- ресторани і туристичні агенції - відповідно за 0,25–0,5 і 0,04–0,1 річної валової виручки;
- автозаправні станції - за 1,2–2,0 місячної валової виручки;
- підприємства роздрібною торгівлі - за 0,75–1,5 суми чистого прибутку, обладнання і запасів;
- машинобудівні підприємства - за 1,5–2,5 суми чистого прибутку і виробничих запасів та ін.

Метод аналогового продажу полягає у використанні інформації про ринкову вартість пакетів акцій схожих компаній. Згідно принципу заміщення інвестор інвестує кошти в оцінюваний бізнес в такому самому розмірі, що інвестовані у аналогічну компанію, акції якої вже котируються на ринку.

Ринкову інформацію щодо ціни на акції аналогічних компаній коректують з урахуванням специфіки оцінюваного бізнесу. Перевагою цього методу є використання фактичної ринкової інформації на відміну від прогнозованих даних.

Алгоритм розрахунків за методом аналогового продажу наступний.

1. Збір ринкової інформації, її аналітична обробка і відбір необхідної, допоміжної і довідкової інформації.

2. Формування переліку аналогічних компаній, передбачає визначення максимального списку компаній, схожих або пов'язаних з оцінюваним бізнесом, з якого відбирають компанії, найбільш схожі з оцінюваною за критеріями успішності бізнесу і визначають остаточний перелік аналогічних компаній.

3. Проведення фінансово-економічного аналізу аналогічних компаній з метою виконання аналітичних розрахунків за інформацією останніх п'яти років, забезпечення проблемно-орієнтованого аналізу, що використовує системний підхід та дозволяє визначати рейтинг компаній на основі системи цільових орієнтирів замовника.

4. Розрахунок оцінкових коефіцієнтів (мультиплікаторів) і визначення їх нормативного значення. Як базу оцінкових коефіцієнтів використовують значення показників виробничо-комерційної діяльності підприємств.

5. Визначення розрахункової вартості бізнесу шляхом зважування проміжних результатів і внесення поправок в розрахункову вартість бізнесу.

Методи оцінки гудвіла [1].

Німецький метод виражає наступна формула:

$$W_r = \frac{1}{2}(D - M),$$

де W_r – вартість репутації;

M – вартість майна підприємства;

D – дисконтована величина майбутніх доходів, що дозволяє визначити сучасну вартість або фінансовий еквівалент майбутньої грошової суми, тобто

зменшення її на дохід, що наростає за певний термін за правилом складних відсотків.

Швейцарський метод визначення вартості репутації виражає формула:

$$W_r = \frac{2}{3}(D - M).$$

Згідно з англосакським методом для визначення вартості репутації застосовують наступне рівняння:

$$W_r = r_1 \cdot a_n \cdot (D - M),$$

де a_n - коефіцієнт загального дисконту річної ренти від вартості репутації (ставки) для облікового відсотка r_1 по n рокам.

Дисконтний метод визначення вартості репутації на підставі вищої облікової ставки. Основними показниками є офіційна облікова ставка банку і комерційна облікова ставка або зміна ставки протягом певного часу. За цим методом вартість репутації визначається таким чином:

$$W_r = \frac{r}{r_1} \left(1 - \frac{1}{(1 - r_1)^n} \right) \cdot (D - M),$$

де r_1 - вища облікова ставка.

Метод щорічного визначення:

$$W_r = n \cdot r \cdot (D - M),$$

де n – кількість років.

За цим методом, враховують амортизацію або зростання вартості репутації протягом часу. У наданій формулі виходять з того, що вартість репутації фірми з часом зростає.

За методом Грефа визначення вартості репутації підприємства здійснюється таким чином:

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{r \cdot m} [1 - (1 + r)^m]} \cdot (D - M),$$

де m - кількість років амортизації репутації фірми.

У разі застосування комбінованого методу виходять з відсоткової ставки амортизації або реновації капіталу, прибутку підприємства, періоду амортизації майна:

$$W_r = k \cdot (Z - R \cdot M),$$

$$\text{де } k = \frac{1}{R} \left(1 - \frac{1}{(1+R)^n} \right);$$

R - відсоткова ставка амортизації (реновації капіталу);

Z - річний прибуток;

n – кількість років амортизації майна (реновації капіталу).

Контрольні запитання

1. Поясніть сутність та основні характеристики цілісного майнового комплексу підприємства.

2. Яка особливість відрізняє бізнес як об'єкт оцінки поряд з такими об'єктами оцінки, якими є окремі складові майнового потенціалу підприємства?

3. Поясніть сутність та особливості методів прибуткового підходу до оцінки бізнесу. Охарактеризуйте його переваги та недоліки.

4. Поясніть сутність та особливості методів порівняльного підходу до оцінки бізнесу. Охарактеризуйте його переваги та недоліки.

5. Поясніть сутність та особливості методів витратного підходу до оцінки бізнесу. Охарактеризуйте його переваги та недоліки.

6. Охарактеризуйте сутність простого балансового методу оцінки вартості бізнесу та етапи, що він передбачає.

7. Охарактеризуйте сутність методу регулювання балансу щодо оцінки вартості бізнесу та етапи, що він передбачає.

8. Охарактеризуйте сутність методу вартості заміщення щодо оцінки вартості бізнесу.

9. За яких умов використовують для оцінки вартості бізнесу метод ліквідації вартості. Поясніть його сутність.

10. Перелічіть види ліквідаційної вартості підприємства.
11. Як обчислюють оцінку вартості бізнесу за методом кінцевої ліквідаційної вартості? Охарактеризуйте етапи обчислення кінцевої ліквідаційної вартості.
12. Як обчислюють оцінку вартості бізнесу за методом чистих активів? Охарактеризуйте етапи обчислення.
13. Як обчислюють оцінку вартості бізнесу за методом накопичення активів? Охарактеризуйте етапи обчислення.
14. До якого підходу до оцінки вартості бізнесу належать метод прямої капіталізації, метод дисконтування грошових потоків, метод економічного прибутку та метод додаткових доходів?
15. Охарактеризуйте сутність та основні етапи обчислення вартості бізнесу за методом прямої капіталізації.
16. Охарактеризуйте сутність та основні етапи обчислення вартості бізнесу за методом дисконтування грошових потоків.
17. Охарактеризуйте сутність та основні етапи обчислення вартості бізнесу за методом економічного прибутку.
18. Охарактеризуйте сутність та основні етапи обчислення вартості бізнесу за методом додаткових доходів.
19. До якого підходу до оцінки вартості бізнесу належать метод мультиплікаторів, метод галузевих співвідношень та метод аналогового продажу?
20. Охарактеризуйте сутність та основні етапи обчислення вартості бізнесу за методом мультиплікаторів.
21. Охарактеризуйте сутність та основні етапи обчислення вартості бізнесу за методом галузевих співвідношень.
22. Охарактеризуйте сутність та основні етапи обчислення вартості бізнесу за методом аналогового продажу.
23. Перелічіть та охарактеризуйте відомі Вам методи визначення вартості репутації підприємства.

ТЕМА 11

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУТЬ, СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ І ПЕРЕДУМОВИ

11.1 Сутність та фактори розвитку підприємства

Розвиток підприємства є процесом цілеспрямованої зміни станів його складових і організаційної структури внаслідок зовнішнього і внутрішнього управління та дії механізмів самоорганізації, що призводять до зміни форм функціонування і досягнення цілей підприємства.

До зовнішніх факторів належать економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку державних органів, банків, інвестиційних компаній громадських груп, політичних сил та ін. Такими заходами є податки, відсоткові ставки, законодавчі, етичні, громадські норми, тиск політичних сил.

Ринкові умови зумовлюють два важливих зовнішніх фактора, один з яких пов'язаний з вартістю забезпечення кожного елементу потенціалу ресурсами. Ця вартість є альтернативною вартістю цих ресурсів, що відбиває цінність альтернативних можливостей, від яких довелося відмовитися у зв'язку з витратами ресурсів на той, а не інший елемент потенціалу. Інший фактор враховує вплив того, що для опанування міцних ринкових позицій потенціал підприємства має відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції, зокрема, ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу, гарантіям. Отже підприємство має зосередити свої зусилля на максимальній реалізації наявного потенціалу і створенні нового за рахунок своєчасного виявлення слабких позицій конкурентів.

До внутрішніх факторів належить, передусім, стратегія підприємства, реалізація якої потребує відповідного формування потенціалу та відповідної кваліфікації трудових ресурсів.

Розвиток підприємства як соціально-економічної системи є частиною розвитку суспільства в цілому. Із загальносистемних позицій розвиток підприємства є об'єктивно зумовленим процесом, в одночас розвитку здійснюють люди шляхом усвідомлених і цілеспрямованих перетворень підприємства як системи.

Об'єктивність розвитку соціально-економічної системи визначається законами і принципами розвитку теорії організації. Він визначається як організаційно-циклічні зміни і пов'язаний з еволюційними кількісно-якісними змінами організації у зв'язку з її життєвим циклом.

Суб'єктивність розвитку зумовлена тим, що він залежить від людей, їх вмінь, розумових і фізичних здібностей ухвалювати адекватні рішення, реалізація яких призводить до зростання продуктивності праці, задоволення ринкового попиту на наукомістку, високотехнологічну, якісну продукцію, створення нових або перетворення діючих підрозділів і виробництв. Суб'єктивний розвиток визначають як структурно-функціональний розвиток, пов'язаний головним чином з якісними змінами.

Обидва шляхи розвитку можуть носити прогресивний або регресивний характер. Вони пов'язані з циклом розвитку підприємства, який включає наступні стадії:

- стадія підйому, що характеризується зростанням кількісних і поліпшенням якісних показників і ознак функціонування підприємства;
- гальмування розвитку з відносною стабільністю кількісних показників і якісних ознак функціонування;
- стадія кризи, що проявляється через зниження кількісних і погіршення якісних показників і ознак функціонування підприємства. Підприємство втрачає стан рівноваги;
- стадія відновлення, що проявляється через уповільнення негативних явищ і поліпшення показників діяльності підприємства;
- стадія нового підйому.

Розвиток підприємства відбувається за двома моделями. Одна з них відбиває внутрішній розвиток, що полягає у впровадженні якісних змін за рахунок накопичених підприємством матеріальних і нематеріальних активів та залучених ресурсів, які спрямовують на вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства, на створення нової продукції та ін. Внутрішній розвиток забезпечує підприємство організаційною незалежністю.

Модель зовнішнього розвитку відбиває якісну зміну складу і взаємозв'язків системи підприємства шляхом залучення і використання компетенцій і підсистем сторонніх організацій. Основна причина зовнішнього розвитку підприємства полягає у його прагненні отримати синергетичний ефект.

Мінливість зовнішнього середовища та вимоги до гнучкості і адаптивності внутрішніх систем підприємства зумовлюють доцільність поєднання різних моделей його розвитку на різних етапах життєвого циклу.

За критерієм збереження або втрати автономності щодо прийняття стратегічних рішень вчені виділяють два типи взаємодії підприємства з іншими учасниками ринку – інсорсинговий і аутсорсинговий.

За інсорсинговим типом формування партнерських відносин підприємство є накопичувачем ресурсів і компетенцій, доступ до яких забезпечується через організаційно-функціональне об'єднання з іншими підприємствами. Характерною рисою такого партнерства є позбавлення партнерів стратегічної автономності. Субстратегіями розвитку бізнесу у рамках партнерства інсорсингового типу вважають стратегії інтеграції і диверсифікації. Основні методи здійснення інсорсингового партнерства – злиття і поглинання.

Аутсорсинговий тип партнерства передбачає залучення сторонніх організацій для здійснення окремих внутрішніх видів діяльності та передачу контролю за виконанням неосновних видів діяльності підприємствам, які спеціалізуються в даній сфері. Субстратегіями розвитку бізнесу в межах аутсорсингового типу є стратегії спеціалізації і кооперації.

Характерною ознакою аутсорсингового типу партнерства є повне збереження партнерами стратегічної автономності.

Синергія є основним компонентом товарно-ринкової стратегії розвитку підприємства. У загальному вигляді на момент часу t синергетичний ефект від партнерства можна розрахувати за формулою:

$$C_t = C_m + C_k + C_n + C_{mc} + C_c + C_y + C_d,$$

де C_m - синергетичний ефект від масштабів при досягненні оптимального обсягу виробництва і взаємного доповнення ресурсів;

C_k - синергетичний ефект, що досягається на ринку капіталів, кредитів;

C_n - синергетичний ефект за рахунок зменшення сплати податків, митних та інших платежів;

C_{mc} - синергетичний ефект за рахунок монопольного стану на ринку і можливості впливати на споживачів і постачальників;

C_c - синергетичний ефект за рахунок централізації, усунення дублюючих функцій;

C_y - синергетичний ефект за рахунок кращого управління;

C_d - синергетичний ефект за рахунок диверсифікації.

Синергізм проявляється у трьох наступних видах:

- синергізм продажу - однакові канали розподілу товарів, управління процесом продажу, реалізація взаємозв'язаних товарів, спільна реклама і стимулювання збуту, що підвищує доходність підприємств-партнерів;

- оперативний синергізм проявляється у ефективнішому використанні основних засобів, персоналу, у сумісному навчанні працівників, здійсненні крупних закупівель;

- інвестиційний синергізм проявляється внаслідок спільного використання виробничих потужностей, спільних досліджень, розробки нових продуктів і технологій.

11.2 Методичні підходи до управління розвитком підприємств

Як методичні підходи до управління розвитком підприємства відомі, зокрема, системний підхід, функціональний підхід, на якому ґрунтується стратегічний моніторинг, часткові стратегії розвитку, концепції управління розвитком потенціалу, проектно-програмні підходи.

Системний підхід до управління розвитком підприємства полягає, передусім, у здібності управлінців передбачати можливі зміни в зовнішньому середовищі та у здібності підприємства пристосовуватися до них.

Функціональний підхід до управління розвитком підприємства являє собою сукупність процесів реалізації функцій управління, зокрема, планування, організації, мотивації, координації, комунікації, контролю, прийняття рішень, що спрямовані як на розвиток окремих структурних компонентів підприємства з урахуванням специфіки об'єкту, так і на розвиток підприємства в цілому як соціально-економічної системи. Стратегічний моніторинг дозволяє отримати інформацію про фактичні і прогнозовані значення досліджуваних показників і характеристик, що забезпечує застосування на кожному етапі управління методів, адекватних вартісному управлінню, що сприяє гнучкості і адаптивності управління підприємством.

Загальна стратегія розвитку підприємства є комплексом часткових стратегій розвитку структурних підрозділів. Функціональними стратегіями є: інвестиційна, інноваційна, маркетингова та виробнича стратегії.

Інвестиційна стратегія розвитку підприємства передбачає формування довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів і засобів їх досягнення.

Інноваційна стратегія полягає у плануванні інноваційної програми та оптимальному розподілі, управлінні ризиком на різних стадіях реалізації інноваційних проектів.

Маркетингова стратегія розвитку передбачає заходи досягнення запланованих показників та збалансування поточної і довгострокової вигоди.

Адаптаційною стратегією розвитку підприємства є комплекс технічних, організаційних, інформаційних, правових, управлінських заходів, що

забезпечують оперативну перебудову діяльності всіх структурних підрозділів у відповідь на зовнішні і внутрішні зміни.

Ресурсні стратегії визначають перспективи забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства необхідними ресурсами, зокрема, матеріальними, трудовими, фінансовими та ін.

Проектно-плановий і програмний підходи до управління розвитком підприємства є ефективними за умови економічної стабільності.

Для побудови несуперечливого методичного підходу до розвитку підприємства необхідно об'єднувати окремі складові теоретичних концепцій, що дозволяє досягти ефективніших результатів управління.

Мотиви розвитку в ринковій економіці зумовлені впливом наступних зовнішніх і внутрішніх факторів:

- параметри виробничого процесу на підприємстві;
- параметри ринкового конкурентного середовища;
- досягнення науково-технічного прогресу;
- екологічні параметри.

Активну роль в генеруванні мотивів розвитку підприємства грають керівники підприємства, інвестори, акціонери.

Мотивами розвитку підприємства можуть бути:

- мотиви задоволення і розвитку суспільних потреб;
- мотиви підтримки або підвищення прибутковості;
- мотиви творчості, реалізації накопичених знань і нових ідей;
- мотиви престижу, досягнення лідерства;
- мотиви подолання внутрішніх проблем, що виникають в діяльності підприємства;
- мотиви поліпшення екологічного стану виробничого і навколишнього середовища.

Мотивація розвитку підприємства підсилюється, якщо мотив задоволення потреб доповнюється мотивами прибутковості, творчості та престижу.

11.3 Оцінка розвитку потенціалу підприємства

Об'єктивними критеріями розвитку потенціалу підприємства є:

- економічне зростання, яке визначає рух будь-якої економічної системи;
- вдосконалення складових потенціалу, ускладнення зв'язків і відносин між ними;
- розширення діапазону реальних можливостей подальшого розвитку.

Розвиток потенціалу підприємства розглядають у статичі і динаміці. Економічна статика розглядає припустимі і раціональні стани потенціалу. Економічна динаміка досліджує процеси, тобто послідовності станів і переходи з одних станів в інші стани, що дозволяє визначити можливі та кращі траєкторії розвитку. Аналіз динаміки зростання використовує поняття траєкторії. Траєкторія описує стан досліджуваного об'єкту як функцію часу:

$$Q = q(t), \quad t = \overline{0, t},$$

де $t = \overline{0, t}$ - кінцевий відрізок часу, на якому визначена траєкторія.

Час t може мати безперервні, інтервальні або точкові значення, отже траєкторія розвитку є динамічним часовим рядом. Застосування динамічних рядів в аналізі та прогнозуванні вимагає введення системи показників, що характеризують їх властивості і тенденції зміни. Для оцінки швидкості та інтенсивності зміни динамічного ряду використовують наступні показники:

абсолютний приріст $\delta = Q_1 - Q_0$;

темп зростання, $\eta = \frac{Q_1}{Q_0}$;

темп приросту: $\rho = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0}$.

Абсолютний приріст за одиницю часу характеризує швидкість зміни рівня, темп зростання характеризує інтенсивність зміни, темп приросту – відносну швидкість зміни. Порівняння приросту певної ознаки та приросту окремої частки цієї ознаки дає коефіцієнти еластичності. Коефіцієнти

еластичності показують, на скільки відсотків змінюється підсумкова ознака, якщо фактор зміниться на 1 %.

Показниками, що характеризують розвиток підприємства, є темпи зростання економічного потенціалу (сума авансованого капіталу, доходу від реалізації, валового прибутку). Їх оптимальне співвідношення визначають наступним чином:

$$100 \% < T_{ак} < T_{др} < T_{вп},$$

де $T_{ак}$ - темп зростання авансованого капіталу;

$T_{др}$ - темп зростання доходу від реалізації;

$T_{вп}$ – темп зростання валового прибутку.

Це співвідношення дозволяє визначити необхідність зростання економічного потенціалу підприємства, вищі темпи доходу від реалізації порівняно із зростанням економічного потенціалу, що свідчить про ефективне його використання та випереджаючі темпи зростання прибутку, що дозволяє підприємству ефективно розвиватися.

Для аналізу стану економічного потенціалу та ефективності його використання застосовують низку показників, що наведені у таблиці 11.1.

Таблиця 11.1 - Система показників для аналізу економічного потенціалу підприємства (за І. П. Отенко) [2]

Напрямок аналізу	Показник
1	2
1 Стан економічного потенціалу	
1.1 Загальна сума господарських коштів, що наявні у підприємства	1.1.1 Підсумок балансу (основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти)
1.2 Виробничий потенціал	1.2.1 Сума основних засобів, виробничих запасів, завершеного виробництва
1.3 Основні засоби	1.3.1 Вартість основних засобів 1.3.2 Якісна характеристика основних засобів: частка активної частини основних засобів; коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів

Продовження таблиці 11.1

1	2
1.4 Фінансовий стан підприємства	1.4.1 Величина власних коштів підприємства 1.4.2 Показники, що характеризують співвідношення власних і залучених коштів – коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт позикових коштів, коефіцієнт покриття інвестицій. 1.4.3 Показники ліквідності – коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності. 1.4.4 Наявність в балансі збитків, кредити і позик, не погашені в строк.
1.5 Оборотні кошти	1.5.1 Доля власних оборотних коштів. 1.5.2 Коефіцієнт забезпеченості поточних активів власними оборотними коштами 1.5.3 Коефіцієнт забезпеченості матеріальних виробничих запасів власними оборотними коштами; 1.5.4 Коефіцієнт покриття матеріальних виробничих запасів; 1.5.5 Коефіцієнт маневреності власного капіталу; 1.5.6 Коефіцієнт маневреності функціонального капіталу
1.6 Трудовий потенціал	1.6.1 Середньорічна чисельність працівників 1.6.2 Коефіцієнт обігу прийнятих на роботу 1.6.3 Коефіцієнт обігу з вибуття робітників 1.6.4 Частка працівників, що підвищили свою кваліфікацію 1.6.5 Частка працівників з вищою освітою
2 Розвиток економічного потенціалу	
2.1 Динамічність і мобільність економічного потенціалу	2.1.1 Оборотність основного капіталу, власного капіталу, засобів виробництва, основних фондів, матеріально-виробничих запасів. 2.1.2 Тривалість операційного циклу 2.1.3 Коефіцієнт погашення кредиторської заборгованості 2.1.4 Середній термін обігу кредиторської заборгованості 2.1.5 Середній термін зберігання запасів

Закінчення таблиці 11.1

1	2
2.2 Розвиток економічного потенціалу	2.2.1 Темпи зміни заробітної плати, собівартості готової продукції, матеріальних витрат, авансованого капіталу, виручки від реалізації, балансового прибутку. 2.2.2 Коефіцієнт стійкості економічного зростання – відношення отриманої економічної вигоди (чистого прибутку) до обсягу інвестицій – показник характеризує темп зростання власного капіталу за рахунок реінвестування нерозподіленого прибутку (за рахунок фінансово-господарської діяльності).
2.3 Результати фінансово-господарської діяльності підприємства	2.3.1 Дохід від реалізації продукції 2.3.2 Валовий прибуток 2.3.3 Чистий прибуток 2.3.4 Рентабельність – загальна (за всіма видами діяльності), основної діяльності, активів, власного капіталу, продаж. 2.3.5 Продуктивність праці 2.3.6 Прибуток на одного працюючого 2.3.7 Фондоозброєність

Перелік показників, що підлягають оцінці, визначається цілями підприємства, специфікою галузі, типом стратегії, особливостями ринкової ситуації. Існує два методи формування складу показників:

– експертний – як експерти виступають переважно керівники вищої ланки, що несуть відповідальність за її досягнення цілей;

– логічний - дослідник враховує умови інтенсивного типу розвитку, за якого зниження витрат живої праці відбувається випереджаючими темпами порівняно з витратами матеріалізованої праці і збільшення частки прибутку в додатковій вартості, тобто забезпечується розширене відтворення.

На підприємстві має бути наступна структура темпів зростання показників розвитку:

$$100 \% < T_{зп} < T_{сп} < T_{мв} < T_{ак} < T_{др} < T_{вп},$$

де $T_{зп}$ - темпи зростання заробітної плати;

$T_{сп}$ - темпи зростання собівартості продукції;

$T_{мв}$ - темпи зростання матеріальних витрат.

З даного виразу випливає, що найбільш обмежувальним показником є темпи зростання витрат праці, а найвищим - темпи зростання прибутку. Отже, результуючі показники мають зростати великими темпами порівняно з темпами зростання ресурсів.

Процес оцінки розвитку потенціалу підприємства має включати наступні етапи:

- визначення цілей дослідження;
- визначення складу показників для опису структури економічного зростання, цілей розвитку, що відображують ступінь досягнення;
- визначення співвідношень зростання показників за періодами;
- вибір оптимальної структури динамічного ряду показників з урахуванням особливостей ситуації, що склалася;
- визначення фактичної структури показників, що відбивають реальний стан підприємства;
- визначення якісних характеристик процесу зростання;
- висновки про результативність управління розвитком підприємства і необхідність розробки заходів та коректувань.

Суть оцінки розвитку потенціалу підприємства полягає в порівняльному аналізі структури результатів діяльності щодо сформованого ряду таких результатів.

11.4 Вибір функціональної стратегії та форми реалізації розвитку підприємства

Функціональна стратегія забезпечує орієнтацію на розвиток певних функціональних систем підприємства, досягнення мети шляхом урівноваження існуючого потенціалу. Залежно від галузевих особливостей підприємства для функціональних систем зазвичай розробляють такі види функціональних стратегій як маркетингова та виробнича.

Маркетингова стратегія побудована на основі ринкового впливу на типи, темпи, напрями і масштаби розвитку підприємства. Етапи реалізації маркетингової стратегії наступні:

- аналіз відносин в системі «споживач-товар»;
- визначення загальної маркетингової стратегії в сегментах ринку;
- створення маркетингового стратегічного набору інструментів;
- вибір оптимального варіанту, його уточнення і удосконалення;
- організація і контроль.

Виробнича стратегія ґрунтується на урахуванні обмежень, які накладає існуюча технічна база на можливості диверсифікації продукції, з урахуванням перспектив фінансового забезпечення розвитку підприємства. Основні параметри, які необхідно враховувати при визначенні виробничої стратегії наступні:

- обсяги продукції, що потрібно забезпечити відповідно до попиту ринку;
- тип і масштаби виробництва;
- залежність обсягів виробництва від місткості ринку;
- залежність місткості ринків від якості і вартості продукції і послуг;
- відмінності між ринковими вимогами до основних характеристик виробів і можливостями виробничих процесів для забезпечення попиту.

Виробнича стратегія розвитку формується з урахуванням наступних показників:

- розміри капітальних вкладень, необхідних для здійснення перетворень у виробничому процесі;
- час, необхідний для забезпечення переходу до випуску нової продукції;
- відносний рівень споживчої вартості існуючої і нової продукції;
- рівень забезпеченості необхідними ресурсами, зокрема кадровими;
- рівень відносної активності варіантів запланованих заходів.

Фінансова стратегія будується на виборі джерел та оптимізації їх питомої ваги залежно від термінів, цілей, масштабів заходів планованого розвитку і функціонування. Конкретним проектом розвитку підприємства, пов'язаним з

джерелами фінансування, є інвестиційний проект. Залежно від структури джерел фінансування діяльності і розвитку підприємства, від цілей і масштабів інвестиційних проектів виділяють наступні варіанти вибору стратегії.

1. Використання переважно власних коштів підприємства для інвестування обмеженого кола невеликих інвестиційних проектів. При високому рівні ефективності ця стратегія характеризується високою надійністю.

2. Використання переважно централізованих джерел (державних інвестицій і кредитів). Реалізація цієї стратегії істотно залежить від політичних ризиків та структурної політики держави.

3. Використання кількох джерел, що вимагає значної попередньої підготовки, але є раціональною для великомасштабних проектів.

4. Фінансування з різних джерел на основі партнерських відносин в діяльності. Доцільно при радикальній зміні стану на ринку або при впровадженні інновацій.

5. Використання всіх інвестиційних джерел для реалізації одного стратегічного проекту розвитку підприємства. Орієнтована на досягнення лідерства галузі. Вимагає великого стартового капіталу.

6. Використання одного виду фінансових ресурсів зі всіх можливих для реалізації одного стратегічного проекту. Вимагає високих темпів впровадження і характеризується підвищеним ризиком.

7. Використання будь-яких джерел за умови високого захисту інвестицій, зокрема, шляхом страхування.

4. Стратегія НДДКР - це стратегія створення нової продукції певної конструкції за оптимальною технологією.

Розвиток підприємства за пріоритетним напрямом відновлення зумовлює вибір конкретної форми його реалізації, зокрема це:

- технічне переозброєння, напрям інтенсивного оновлення, реалізується за єдиним планом методами заміни, модернізації та об'єднання окремих машин в комплекси на діючих виробничих площах без тривалої зупинки виробництва,

не вимагає узгодження з органами місцевої влади та виконується власними силами;

- реконструкція – це напрям переважно інтенсивного відновлення, що пов'язане з необхідністю зміни організаційної, виробничої структури, структури управління. Реалізується методами заміни, модернізації, додаткового введення і об'єднання окремих машин;

- розширення виробництва – це напрям переважно екстенсивного типу розвитку. Він передбачає обмежене використання нових технологій на знову побудованих площах, як в межах підприємства, так і на нових площах.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте розвиток підприємства як процес змін. На яких теоретичних підходах ґрунтується сутність розвитку підприємства?

2. Які зовнішні фактори зумовлюють зміну станів підприємства, його складових та організаційної структури?

3. Які фактори, що зумовлюють зміну станів підприємства та його організаційної структури належать до внутрішніх?

4. Поясніть, на чому ґрунтується об'єктивність та суб'єктивність розвитку підприємства з погляду теорії організації.

5. Які стадії включають цикли розвитку підприємства?

6. Поясніть сутність інсорсингового та аутсортингового типів формування партнерських відносин підприємства.

7. Охарактеризуйте складові, що визначають синергетичний ефект від партнерства підприємства.

8. Які види синергізму від партнерства підприємства Вам відомі?

9. Охарактеризуйте сутність системного підходу до управління розвитком підприємства.

10. Охарактеризуйте сутність функціонального підходу до управління розвитком підприємства.

11. Які часткові стратегії включає загальна стратегія розвитку підприємства? Яке місце вона займає у функціональному підході до управління розвитком підприємства?
12. Охарактеризуйте фактори, що визначають стимулювання розвитку підприємства.
13. Охарактеризуйте поняття траєкторії розвитку підприємства. Які показники характеризують властивості і тенденції зміни станів підприємства?
14. Як характеризує зростання абсолютний приріст за одиницю часу? Як його обчислюють?
15. Як характеризує зростання темп зростання? Як його обчислюють?
16. Як характеризує зростання темп приросту? Як його обчислюють?
17. Як характеризує зростання коефіцієнт еластичності?
18. Поясніть оптимальне співвідношення суми авансованого капіталу, доходу від реалізації та валового прибутку.
19. Які застосовують методи формування складу показників розвитку, що підлягають оцінці?
20. Охарактеризуйте етапи процесу оцінки розвитку потенціалу підприємства.
21. Поясніть зміст маркетингової стратегії розвитку підприємства. Перелічіть етапи її реалізації.
22. Поясніть зміст виробничої стратегії розвитку підприємства. Які показники потрібно враховувати при її формуванні?
23. Охарактеризуйте можливі варіанти вибору фінансової стратегії розвитку підприємства.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Сабадирьова А. Л. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / А. Л. Сабадирьова, О. М. Бабій, Т. В. Куклінова, Д. Є. Салавеліс. – Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 343 с.
3. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
4. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
5. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М. : ЗАО «Изд. «Экономика», 2002. – 559 с.
6. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства, формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
8. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учебник / Под. ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2001. – 1120 с.

*Список законодавчих, нормативних документів
та методичних рекомендацій до них*

9. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III // www.zakon.rada.gov.ua.

10. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Постанова КМУ» № 1440 від 10.09.2003 р. // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003. – № 11 (135), с. 43–51.

11. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна». Постанова КМУ № 1442 від 28.10.2004 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – № 12 (148), с. 43–47.

12. Національний стандарт № 3 «Оцінка майнових комплексів». Постанова КМУ № 1655 від 29.11.2006 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2007. – № 2 (174), с. 22–27.

13. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Постанова КМУ № 1185 від 03.10.2007 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2007. – № 11 (183), с. 2–6.

14. Міжнародні стандарти оцінки / пер. з англ. С. О. Пузенка. – 8-е вид. – Київ: АртЕк, 2008. – 432 с.

15. Международные стандарты оценки – 2007 г., 8 издание (перевод на украинский язык под общей редакцией С. А. Пузенко).

16. Методика оцінки майна: Постанова КМУ № 1891 від 10.12.2003 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – № 2 (138), с. 22–44.

17. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок. Постанова КМУ № 1531 від 11.11.2002 р.

18. Правила оцінки фізичного спрацювання житлових будинків (наказ державного комітету України з житлово-комунального господарства № 52 від 02.07.1993 р.).

Навчальне видання

ВОРОНКОВ Олексій Олександрович

ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

*(для студентів заочної форми навчання
спеціальності 051 – Економіка)*

Відповідальний за випуск *Т. А. Пушкар*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*

План 2017, поз. 268 Л

Підп. до друку 23.01.2018 Формат 60x84/16

Друк на ризографі Ум. друк. арк. 5,2

Тираж 50 пр. Зам. №

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.

Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 5328 від 11.04.2017.