

## **ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

### **ТЕМА 1. ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

- 1.1. Потенціал підприємства: сутність та теоретичні аспекти
- 1.2. Особливості потенціалу підприємства та його видові прояви
- 1.3. Передумови ефективного використання потенціалу підприємства
- 1.4. Структура потенціалу підприємства
- 1.5. Типи поведінки підприємства, обумовлені його потенціалом

#### **1.1. Потенціал підприємства: сутність та теоретичні аспекти**

У загальному розумінні потенціал (походить від латинського слова "potencia" – сила, міць) – це сукупність наявних джерел, можливостей, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію і використані для вирішення певного завдання або досягнення певної мети у певній галузі.

В економічній літературі виділяють різні види потенціалу – виробничий, соціально-економічний, відновлювальний, стратегічний тощо. Змістовне наповнення кожного має свої особливості, і до того ж, розглядається економістами-науковцями з різних точок зору.

Вчені – прихильники ресурсного підходу стверджують, що потенціал підприємства – це сукупність виробничих ресурсів, тобто, вважають, що величина потенціалу залежить від суми складових виробничого потенціалу. Однак, в цьому випадку не береться до уваги головна характеристика потенціалу – здатність до максимально можливого випуску продукції. Однакові сукупності засобів, джерел і запасів можуть мати різні потенціальні можливості щодо випуску продукції.

У вітчизняній економічній науці потенціал підприємства ототожнювався із масштабом діяльності, і для його характеристики використовувалися такі поняття, як розмір підприємства та його виробнича потужність. Для визначення розміру підприємства визначальними показниками виступали: обсяг продукції; площа виробничих приміщень; кількість робочих місць, цехів і виробничих підрозділів; загальна чисельність працівників; вартість основних виробничих фондів. Під виробничою потужністю розумівся максимально можливий обсяг виробленої продукції у натуральних вимірниках. Однак, розмір підприємства і виробнича потужність є характеристиками, які можуть надавати лише орієнтовне уявлення про можливості підприємства, оскільки не перебувають у прямому зв'язку з умовами та інтенсивністю використання ресурсів підприємства, а також не відбивають рівень ефективності використання ресурсів.

Термін "виробничий потенціал" використовується для характеристики реальних, сучасних потенційних можливостей підприємства, які вимірюються через максимально можливий обсяг випуску продукції, робіт, послуг. Термін "стратегічний потенціал" використовується для оцінювання перспективних можливостей підприємства щодо зростання ефективності та зміцнення становища на ринку.

Стратегічний потенціал може розглядатися як взаємопов'язана сукупність ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства та мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей, для оцінки можливих меж функціонування підприємства в майбутньому, виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища.

Виробничий потенціал підприємства залежить насамперед від його матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів, а стратегічний потенціал, ґрунтуючись на цих ресурсах, залежить від спроможності підприємства до:

- проведення макроекономічного аналізу ситуації в країні, регіоні та галузі діяльності;
- прогнозування і передбачення змін в обсязі та структурі попиту на продукцію, яку виробляє підприємство;
- аналізу та прогнозування кон'юнктури ринків ресурсів та капіталів;
- висування та реалізації конкурентноспроможних ідей стосовно технології та організації виробництва;
- ефективного використання інвестиційних ресурсів;

- використання конкурентних переваг та підтримання конкурентного статусу;
- забезпечення конкурентоспроможності асортименту продукції;
- забезпечення внутрішньої гнучкості підприємства шляхом впровадження технологічних новацій, зміни мотивації та стимулювання персоналу, товарної та регіональної диверсифікації діяльності;
- забезпечення незалежності підприємства від негативних змін у зовнішньому середовищі через розробку та реалізацію захисних стратегій;
- адаптації стратегії і тактики діяльності підприємства до змінюваних внутрішніх і зовнішніх умов господарювання.

Основними чинниками, які впливають як на виробничий, так і на стратегічний потенціал підприємства, є стан, по-перше, загального управління; по-друге – функціонального управління в таких сферах, як виробництво, маркетинг, фінанси та наукові дослідження.

Науковці виділяють також поняття "підприємницький потенціал". Це сукупність ресурсів підприємства (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та інших), а також навичок, знань, можливостей та здібностей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо організації виробництва продукції, товарів та послуг, отримання максимального ефекту і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства. У цьому визначенні головним є здатність ефективно використовувати ресурси з метою отримання зиску.

*Потенціал підприємства* – це максимально можлива сукупність активних, пасивних, явних та прихованих можливостей і альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, ситуаційних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

### **1.2. Особливості потенціалу підприємства та його видові прояви**

Використовуючи термін "потенціал" необхідно пам'ятати про характерні особливості, які притаманні цьому терміну в цілому.

- Потенціал підприємства, як і будь-якої складної системи, наприклад, людини, виглядає дещо абстрактною категорією. Його межі нечіткі, чинники не зовсім визначені, вплив на поточні процеси опосередкований. Водночас ця категорія є досить конкретною, оскільки практично будь-яке управлінське рішення може справити на нього (і через нього на всю подальшу історію підприємства) позитивний чи негативний вплив.
- Як елементи потенціалу слід розглядати такі види ресурсів, обсяги та структура яких може суттєво змінюватись лише в результаті прийняття та реалізації відповідних управлінських рішень.
- Для обґрунтованого оцінювання рівня потенціалу необхідно ідентифікувати умови, в яких проходитиме діяльність підприємства.
- Загальний рівень потенціалу не визначається як арифметична сума його складових. Рівень і темпи розвитку усіх елементів потенціалу мають бути збалансованими, що дасть змогу досягти додаткового синергійного ефекту.
- Потенціал підприємства не є сталою величиною, як і інші елементи виробництва він безперервно змінюється, але в порівнянні з іншими характеристиками підприємства за нормальних умов він слабо реагує на позитивні впливи.
- Найважливішим чинником дестабілізації потенціалу є зовнішнє середовище, в якому постійно відбуваються явища, які суттєво впливають на функціонування підприємства, і воно не спроможне уникнути цього впливу.

Потенціал об'єднує в собі як просторові, так і часові характеристики, і концентрує в собі одночасно три рівні зв'язків і відносин – відображає минуле, тобто, сукупність накопичених в процесі становлення властивостей, здатностей та ресурсів, які забезпечують та зумовлюють можливість їхнього використання та розвитку; характеризує рівень сучасного практичного застосування і використання цих властивостей, здатностей і ресурсів; орієнтується на майбутнє, оскільки містить як реалізовані можливості, так і нереалізовані. Тобто, містить в собі як ресурси, так і резерви, які забезпечують майбутній розвиток.

Класифікаційними ознаками видових проявів потенціалу підприємства є: об'єкт дослідження; рівень використання можливостей підприємства; сфера реалізації потенціалу; рівень ієрархії; функціональні ознаки.

За *об'єктами дослідження* можуть застосовуватись ресурсний або результатний підходи до оцінювання потенціалу. За *рівнем використання можливостей* виокремлюють: фактичний потенціал підприємства, який є реалізованим, досягнутим на поточний момент часу, та стратегічний потенціал, зорієнтований на досягнення перспективних, довгострокових цілей підприємства.

За *сферою реалізації* потенціал можна розглядати як внутрішній, представлений наявними ресурсами та управлінськими компетенціями, і зовнішній, який характеризується потенційним обсягом ринкового попиту. Дотримання *принципу ієрархії* дозволяє виокремити в потенціалі підприємства як системі глобального рівня потенціали підсистем нижчого рівня, які в сукупності за рахунок синергійного ефекту забезпечують досягнення ефективності діяльності.

За *функціональними ознаками* формування та використання потенціалу виокремлюють виробничий, маркетинговий, фінансовий, організаційний та інші види потенціалу підприємства.

### **1.3. Передумови ефективного використання потенціалу підприємства**

Підприємство для максимальної реалізації власного потенціалу повинно відповідати таким вимогам.

■ **Наявність впорядкованої цілісності.** Вона є результатом динамічної взаємодії окремих елементів підприємства (технічних, технологічних, економічних, соціальних, організаційних, зовнішніх, внутрішніх та інших). Це дає можливість реалізувати найважливішу ознаку цілісності: ціле є більшим, ніж проста сума елементів, воно має більшу ефективність і кращі якості.

■ **Здатність до самоадаптації та стабілізації** як у межах самого підприємства, так і у взаємодії із зовнішнім середовищем.

■ **Здатність до самоорганізації**, яка пов'язана не просто з пристосуванням до змін зовнішнього середовища, але із здатністю переборювати внутрішні проблеми та обмеження на якісно новій основі. Здатність до самоорганізації дає змогу і можливість для еволюції підприємства, перетворення його у більш стійку і життєздатну систему.

■ **Здатність до інновацій (змін).** У процесі розвитку будь-якої системи діє закон зниження віддачі будь-якого економічного явища. Його виявом є зниження ефективності використання капіталу, виробничих фондів, зниження прибутків. Тому життєздатність системи обумовлюється її здатністю отримувати додаткову енергію із зовнішнього середовища. Це може бути залучення додаткового капіталу, нових учасників, зміна технологій та інше.

Необхідною умовою ефективної реалізації потенціалу підприємства є сталість його як економічної господарської системи. Сталість підприємства є трьох типів: зовнішня, внутрішня та успадкована.

*Зовнішня сталість* досягається зовнішнім управлінням, регулюючим впливом з боку держави. Вона забезпечується незмінними правовими актами, законами, державними замовленнями, доступом до державних пільгових кредитів, пільговими умовами оподаткування, виступом держави як гаранта зобов'язань підприємства, адресними дотаціями, списанням боргів тощо. *Внутрішня сталість* – це здатність до збереження стану рівноваги при виникненні зовнішніх та внутрішніх змін і дестабілізуючих чинників. *Успадкована сталість* підприємства є результатом накопиченого запасу внутрішньої міцності системи, наявності ресурсів для захисту від дестабілізуючих чинників.

### **1.4. Структура потенціалу підприємства**

Формування і використання потенціалу підприємства вимагає його структуризації, тобто, розподілу на компоненти з встановленням їхніх функцій та міжкомпонентних зв'язків.

Найбільш поширеними підходами до структуризації потенціалу підприємства є:

- блочно-модульна структуризація;
- функціональна структуризація.

Блочно-модульна структуризація заснована на взаємодії трьох складових, взаємодія яких дозволяє досягнути поставлених цілей: блок ресурсів; блок системи управління; блок діяльності персоналу

Блок ресурсів включає в себе сукупність ресурсних можливостей підприємства, які є базисом формування потенціалу.

Блок системи управління включає в себе три підсистеми: планування; реалізації; контролю.

Блок діяльності персоналу містить три складові: аналітичну діяльність; виробничу діяльність; комунікаційну діяльність, спрямовану на взаємодію з ринком.

За *функціональною* ознакою в структурі потенціалу підприємства розмежовують суб'єктні та об'єктні складові.

*Об'єктні* складові пов'язані з матеріально-речовинною формою потенціалу. Вони споживаються і відтворюються в процесі виробництва. До об'єктних складових належать: виробничий потенціал; інноваційний потенціал; фінансовий потенціал; потенціал відтворення.

*Виробничий потенціал* – це наявні і приховані можливості підприємства щодо залучення і використання ресурсів і факторів виробництва для максимально можливого випуску продукції.

До його складу входять: потенціал землі та природнокліматичні умови; потенціал основних фондів; потенціал оборотних фондів; потенціал нематеріальних; потенціал технологічного персоналу.

*Інноваційний потенціал* – це сукупні можливості підприємства щодо створення і впровадження нових ідей для технічного, організаційного чи управлінського оновлення підприємства.

*Фінансовий потенціал* – це обсяг власних, залучених і позичених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат.

Складовою фінансового потенціалу є *інвестиційний потенціал*, тобто наявні і приховані можливості для здійснення простого і розширеного відтворення.

*Потенціал відтворення* – це сукупність матеріальних, технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів, якими володіє підприємство та використовує або може додатково залучити для простого і розширеного відтворення факторів виробництва.

*Суб'єктні* складові потенціалу підприємства не споживаються в процесі виробництва, а є передумовою і чинником раціонального споживання і ефективного використання об'єктних складових.

*Суб'єктні* складові потенціалу підприємства включають в себе: науково-технічний потенціал; управлінський потенціал; потенціал організаційної структури управління; маркетинговий потенціал.

*Науково-технічний потенціал* – це рівень забезпечення виробництва наукою, технікою, технологією; рівень підготовки науково-технічних, інженерних, конструкторських кадрів; наявність можливостей та ресурсів для розв'язання науково-технічних проблем і задач.

*Управлінський потенціал* – це знання, здібності і навички керівного персоналу усіх рівнів, ланок та функціональних служб управління, які реалізуються в процесі формування та організації діяльності виробничих, економічних і соціальних підсистем підприємства та забезпечують інтеграцію функціонально-структурних та нематеріальних елементів.

*Потенціал організаційної структури управління* – це управлінський механізм функціонування підприємства, який визначає порядок організації функціональних елементів системи та характер зв'язків керування, підпорядкування та взаємодії між окремими елементами підприємства.

*Маркетинговий потенціал* – це здатність підприємства спрямовувати власні функції на використання і пошук потенційних ринків збуту та нових споживачів.

У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють *логістичний потенціал*. Це максимальна функціональна спроможність системно інтегрованих підрозділів підприємства усіх видів діяльності з пересування в просторі та руху в часі засобів виробництва, матеріалів, готової продукції, енергетичних та інформаційних потоків.

В структурі потенціалу підприємства є складові, які не можна однозначно віднести чи до суб'єктних, чи до об'єктних. Це: трудовий потенціал; інфраструктурний потенціал; інформаційний потенціал.

*Трудовий потенціал* – це сукупність кількісних і якісних характеристик робочої сили підприємства. *Інфраструктурний потенціал* – це збалансовані з потребами виробництва можливості допоміжних та обслуговуючих цехів, служб і господарств щодо забезпечення необхідних умов для діяльності основних цехів і підрозділів підприємства.

*Інформаційний потенціал* – це сукупність та єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують збирання, накопичення, зберігання, обробку та поширення інформаційних ресурсів для підготовки та прийняття управлінських рішень.

За іншим науковим підходом функціональні елементи потенціалу підприємства водночас є і носіями його зовнішнього ринкового потенціалу. Це:

- потенціал блоку систем виробництва та реалізації продукції,
- потенціал підсистеми енергозабезпечення підприємства;
- потенціал підсистеми постачання;
- потенціал підсистеми фінансів і кредиту;
- потенціал підсистеми забезпечення кадрами;
- потенціал підсистеми розвитку і підтримки;
- потенціал підсистеми управління

### 1.5. Типи поведінки підприємства, обумовлені його потенціалом

Розрізняють такі типи поведінки підприємства: адміністративний, виробничий, конкурентний, інноваційний, підприємницький.

*Адміністративний* тип поведінки характеризує здатність підприємства ефективно і своєчасно забезпечувати взаємодію виробничої, конкурентної, інноваційної, підприємницької діяльності із оточенням, має на меті гармонійне співіснування видів діяльності, своєчасну і швидко адаптацію потенціалу, узгодження потенціалів і стратегій діяльності підприємства. Метою *виробничого* типу поведінки є мінімізація витрат на виготовлення продукції. Це досягається насамперед за рахунок високоефективного виробництва. Мінімальну необхідну підтримку отримують маркетингова складова потенціалу, НДДКР і управління. *Конкурентний* тип поведінки відображає прагнення до оптимізації прибутковості підприємства у короткостроковій перспективі. З цією метою підвищується рівень взаємодії між виробничим і маркетинговим потенціалами, управлінські дії спрямовуються на швидку реакцію на коливання попиту в умовах конкуренції.

Метою *інноваційного* типу поведінки підприємства є оптимізація розробки нових видів продукції чи технології і стратегії маркетингу в межах стратегічної зони господарювання на конкурентному ринку. Центральне місце займає науково-технічний потенціал, функція НДДКР. *Підприємницький* тип поведінки забезпечує довгостроковий потенціал підприємства, його зростання за рахунок балансування стратегічних зон господарювання, стратегічних ресурсів і груп стратегічного впливу. Підприємницький тип поведінки має на меті прогнозування тенденцій в конкурентній боротьбі, розробку маркетингової і стратегічної концепції розвитку підприємства, передбачає залучення значної кількості управляючих всіх рівнів ієрархії та працівників функціональних служб.

## ТЕМА 2. РЕСУРСНО – ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Склад ресурсів підприємства

2.2. Характеристика ресурсів та визначення рівня потенціалу підприємства

2.3. Інвестиційний потенціал підприємства

### 2.1. *Склад ресурсів підприємства*

Потенціал підприємства у визначальній мірі залежить від наявності, стану та складу ресурсів, які є в його розпорядженні.

Класичним постулатом економічної теорії визнано, що для здійснення виробничої діяльності підприємству потрібні фактори виробництва, основними з яких є праця, капітал і земля (природні ресурси). Під виробничими факторами прийнято розглядати ресурси, які реально залучені до процесу виробництва, тобто, "продуктивні ресурси".

Основними видами ресурсів, що використовуються підприємством є: *технічні, технологічні, матеріальні, трудові, фінансові, торговельні, нематеріальні, просторові, інформаційні, часові, ресурси організаційної структури управління*. Важливими для ефективної діяльності підприємства є його репутація, досвід ділових зв'язків, престиж торгових марок, маркетингові позиції на ринку, стала клієнтура, зв'язки з постачальниками і партнерами. Останнім часом до складу ресурсів відносять також здатність до підприємницької діяльності, заповзятливість господарюючих суб'єктів. Хоча цей фактор не є уречевленим та кількісно визначеним, саме він відіграє вирішальну роль в успіху підприємства і обумовлює ефективність використання його матеріальних і фінансових ресурсів.

### 2.2. *Характеристика ресурсів та визначення рівня потенціалу підприємства*

Існують різноманітні методичні підходи до характеристики ресурсів підприємства. Так, у складі факторів виробництва прийнято виділяти елементарні ресурси (праця, капітал, нематеріальні активи) та диспозиційні ресурси, тобто, управлінські. Ресурси виробництва також прийнято підрозділяти на постійні (фіксовані) та змінні. Для характеристики ресурсів використовуються такі терміни, як запас ресурсів і потік ресурсів. Під запасом ресурсу розуміється його наявний обсяг, який фактично знаходиться в розпорядженні підприємства. Поток ресурсу називається обсяг, який може бути залучений додатково для використання впродовж одного виробничого циклу.

Обсяг випуску продукції залежить не тільки від кількості факторів виробництва, але й від їхнього комбінування. Здатність ресурсів до комбінування визначається їхньою взаємозамінністю та взаємодоповненістю.

Стан ресурсів може бути визначений за допомогою *кількісних* та *якісних* характеристик. Кількісні характеристики необхідні для оцінки обсягів запасів ресурсів. Якісні характеристики дають змогу частково або комплексно оцінити споживчі якості та ефективність використання окремих видів ресурсів.

Крім того, обсяг та склад ресурсів можуть бути охарактеризовані у:

- функціональному аспекті*, залежно від місця та ролі використання окремих ресурсів у процесі виробництва;
- просторовому аспекті*, виходячи з їхнього територіального місцезнаходження;
- часовому аспекті*, який характеризується мобілізаційною готовністю окремих ресурсів до використання.

Загалом ресурсні можливості підприємств можна оцінити системою показників, яка включає в себе:

- показники обсягу та складу ресурсів підприємства, які відбивають кількісну, видову (матеріально-уречевлену) та територіальну структуру ресурсів;
- показники якості та оцінки повноти використання окремих видів ресурсів (коефіцієнт використання, коефіцієнт виходу готової продукції, коефіцієнт вмісту корисних речовин, продуктивність, потужність);
- показники взаємозамінності ресурсів (коефіцієнт взаємозамінності одного ресурсу іншим);
- показники збалансованості складу ресурсів (коефіцієнт збалансованості ресурсів, надлишок чи дефіцит окремих ресурсів);
- показники ефективності використання ресурсів (часткові і узагальнюючі).

Загалом рівень ресурсного потенціалу підприємства визначається:

- 1) сучасним складом і станом ресурсного забезпечення;
- 2) рівнем відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям і завданням та наявністю стратегічних ресурсів;
- 3) спроможністю ресурсного потенціалу забезпечити, по-перше, стійкість підприємства до негативного впливу зовнішнього середовища та, по-друге, гнучкість та адаптованість для використання позитивних можливостей, зумовлених змінами в зовнішньому середовищі.

Потенціал виживання підприємства в ринковому середовищі можна розглядати як функцію (залежність) типу:

$$\Pi = f(RP, MP, ZU),$$

де: *RP* – ресурсний потенціал підприємства;

*MP* – можливості та перспективи розвитку;

*ZU* – зовнішні умови функціонування.

### 2.3. Інвестиційний потенціал підприємства

Інвестиційний потенціал підприємства є сукупністю інвестиційних можливостей підприємства, використання яких спрямоване на досягнення цілей інвестиційної стратегії підприємства, активізацію інвестиційної діяльності, досягнення максимальних інвестиційних ефектів, і, в кінцевому рахунку, на досягнення загальноекономічних цілей функціонування і розвитку підприємства.

Основними елементами інвестиційного потенціалу підприємства є:

- інвестиційні ресурси;
- інвестиційна інформація;
- кадрові ресурси;
- інвестиційні плани і проекти.

Інвестиційні ресурси являють собою сукупність фінансових ресурсів, які спрямовуються на проектування, будівництво, розвиток суб'єктів господарювання. Джерелами формування інвестиційних ресурсів є: власні кошти підприємства; позикові кошти; залучені кошти.

Формування внутрішнього інвестиційного потенціалу підприємства може здійснюватись за рахунок таких джерел: частина чистого прибутку, спрямованого на розвиток виробництва; амортизаційні відрахування; страхові суми відшкодованих збитків від втрати або псування майна; кошти, отримані від реалізації надлишкового майна.

Зовнішні інвестиційні ресурси можна класифікувати на:

- державні інвестиційні ресурси;
- недержавні інвестиційні ресурси.

Загалом усі потенційні джерела інвестиційних ресурсів можна описати за формулою:

$$I_p = \sum_{i=1}^n P_i,$$

де  $P_i$  – інвестиційні ресурси з  $i$ -того джерела фінансування;

$n$  – кількість потенційних джерел фінансування інвестицій підприємства.

Інвестиційна інформація – це набір показників, відомостей, характеристик, необхідних для підготовки ефективних управлінських рішень у сфері інвестицій. Внутрішня інвестиційна інформація – це інформація про інвестиційні можливості й інвестиційні потреби підприємства. Зовнішня інформація – про інвестиційний клімат держави, інвестиційну привабливість регіонів і галузей економіки, зміну кон'юнктури ринку інвестицій, наукові, технічні, технологічні нововведення.

Кадрові ресурси інвестиційного потенціалу – це кваліфікація, знання і досвід менеджерів, які здійснюють управління інвестиційною діяльністю підприємства за критеріями прибутковості і ризику.

Результатом інвестиційного планування на підприємстві є інвестиційні плани і проекти. План інвестицій – це письмово оформлений документ, в якому заплановано

використання сформованого на підприємстві інвестиційного потенціалу. Основним видом інвестиційного плану є інвестиційний проект. Це сукупність документів, які визначають необхідність і доводять доцільність здійснення реального інвестування. Інвестиційні проекти підприємства можна поділити на стратегічні і тактичні.

Важливим етапом в управлінні інвестиційним потенціалом підприємства є оцінювання ефективності його використання. При цьому використовується низка показників:

- майбутня вартість одиниці (складний процент);
- поточна вартість одиниці (дисконтування);
- чистий наведений ефект (доход) від реалізації інвестицій;
- термін окупності інвестицій;
- індекс рентабельності інвестицій;
- поточна вартість аннуїтета;
- майбутня вартість аннуїтета;
- періодичний внесок на погашення кредиту;
- періодичний внесок до фонду накопичення.

Оцінювання економічної ефективності інвестиційної діяльності з використанням наведених методик дозволяє зробити висновок про привабливість інвестиційних вкладень і доцільність здійснення певних інвестиційних проектів, тобто, оцінити ефективність використання інвестиційного потенціалу підприємства.



### ТЕМА 3. ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Методичні та організаційно-економічні засади формування потенціалу підприємства як економічної системи

3.2. Особливості формування потенціалу підприємства залежно від специфіки підприємницької діяльності

3.2. Значення, чинники і обґрунтування економічної ефективності розміщення промислового виробництва

#### ***3.1. Методичні та організаційно-економічні засади формування потенціалу підприємства як економічної системи***

Потенціал підприємства є складною економічною системою і йому притаманні такі властивості економічної системи: *цілісність; поліструктурність; складність; нестационарність; адаптивність; граничність.*

Вищенаведені властивості слід враховувати при формуванні потенціалу підприємства і вони є основою формування наступних постулатів.

- Потенціал підприємства не можна формувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним, тобто, змінюється в просторі і часі.
- Під час формування потенціалу діє закон синергії – сукупність взаємопов'язаних елементів володіє більшою силою, ніж прості складові.
- Потенціал підприємства – це складна система кількісних і якісних характеристик елементів, які здатні певною мірою замінювати одна одну.
- Елементи потенціалу мають функціонувати одночасно і в сукупності, що зумовлює необхідність збалансованого оптимального співвідношення між ними.
- Складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції, робіт і послуг, на яких спеціалізується підприємство.

В процесі формування потенціалу підприємства використовують такі основні наукові підходи:

- *системний підхід*, який передбачає формування потенціалу підприємства як складної відкритої соціально-економічної системи;
- *маркетинговий підхід*, який передбачає орієнтацію формування потенціалу підприємства з огляду на потреби споживачів продукції;
- *функціональний підхід*, який передбачає визначення функцій (наприклад, маркетинг, постачання, виробництво, фінансування і т.п.); вибір декількох альтернативних варіантів формування потенціалу для виконання зазначених функцій та вибір того із них, який забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат;
- *відтворювальний підхід*, який орієнтується на постійне поновлення виробництва з меншими витратами ресурсів та вищою якістю продукції;
- *інноваційний підхід*, який передбачає активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути засоби виробництва та інвестиції;
- *нормативний підхід*, який полягає у встановленні науково обґрунтованих нормативів (якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, ефективності використання ресурсів і т.ін.), відповідних вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності застосування;
- *комплексний підхід*, який передбачає необхідність урахування технічних, економічних, організаційних, соціальних та інших аспектів діяльності підприємства;
- *інтеграційний підхід*, який при формуванні потенціалу націлений на посилення взаємодії і взаємозв'язку між окремими елементами;
- *динамічний підхід*, який передбачає розгляд елементів потенціалу у діалектичному розвитку в просторі і часі;
- *оптимізаційний підхід*, який через застосування економіко-математичних та статистичних методів обробки інформації дозволяє здійснювати кількісне оцінювання та встановлювати залежності між окремими елементами потенціалу підприємства;
- *адміністративний підхід*, який передбачає регламентацію у нормативних актах функцій, прав, обов'язків, витрат, нормативів якості, пов'язаних з реалізацією елементів потенціалу;

- *поведінковий підхід*, який має на меті підвищення сукупного потенціалу підприємства через підвищення ефективності його кадрової складової;
- *ситуаційний підхід*, який в процесі формування потенціалу забезпечує на основі альтернативності досягнення цілей максимальну адаптацію до умов і обставин конкретної ситуації;
- *структурний підхід*, який передбачає структурування і визначення вагомості і значимості окремих елементів потенціалу та визначення серед них пріоритетних для раціонального розподілу ресурсів.

Кожен з елементів підприємства підпорядковується досягненню загальних цілей, і внаслідок їхньої взаємодії за законом цілісності системи з'являються нові якості, яких не має кожен окремих елемент чи вид ресурсів. Однак, не всі види ресурсів відіграють однакову роль у формуванні потенціалу. Залежно від ролі того чи іншого фактору (ресурсу) у досягненні мети та цільових орієнтирів підприємства можна виділити машино, трудо, матеріало та енергодомінаційні виробництва. Відносна роль живої праці, споруд, устаткування, фінансових ресурсів, сировини і матеріалів в процесі формування потенціалу підприємства визначається характером виробничих процесів.

Наприклад, у машинодомінаційних виробництвах працівники виконують обслуговуючі та контрольні операції, а матеріали відіграють пасивну роль. До такого типу належать добувна промисловість, хімічна, важке машинобудування, гідро та атомна енергетика, поліграфія.

В трудодомінаційних виробництвах верстати, обладнання, устаткування та інші види основних фондів є допоміжними засобами для ручних виробничих процесів. Сировині та матеріалам також належить пасивна роль, вони, як правило, обробляються ручним способом. Це підприємства сфери обслуговування, громадського харчування, побутових послуг, фінансово-кредитні установи.

Конкурентоспроможність матеріалодомінаційних виробництв визначається унікальними характеристиками матеріалів та сировини. Саме їхня якість та специфічні властивості обумовлюють конкурентоспроможність продукції на ринку. Дообробка сировинних і матеріальних ресурсів при цьому може здійснюватись за допомогою ручної праці та із залученням технічних засобів. Прикладом можуть слугувати підприємства харчової промисловості, виробництво ювелірних прикрас, парфумерії.

Електроенергетика, нафтохімічна промисловість залежать насамперед від забезпечення енергоносіями, а інші ресурси не відіграють суттєвої ролі. Підприємства цих галузей належать до категорії енергодомінаційних.

### ***3.2. Особливості формування потенціалу підприємства залежно від специфіки підприємницької діяльності***

Особливості формування потенціалу підприємств потребують розгляду з двох основних аспектів – галузевого та ресурсного.

Галузевими особливостями формування потенціалу підприємств є: специфічність технічних процесів; особливості організації виробництва; відмінність в ресурсах, які споживаються у виробничому процесі; відмінність в характеристиках готової продукції; відмінність в ринках збуту тощо.

Насамперед галузі та підприємства за ознакою впливу на предмет праці поділяються на добувні та обробні. Підприємства добувної промисловості є машино та капіталодомінаційними.

Інша важлива особливість формування потенціалу добувних підприємств – це вплив природних чинників на рівень витрат на окремих підприємствах. Це гірничо-геологічні умови (обсяг корисних копалин; глибина залягання; товщина шару; сукупні поклади копалин); властивості корисних копалин (вміст корисного компоненту в сировині, зольність, вологість, масляність тощо); географічні чинники (віддаленість від транспортних шляхів і споживачів, віддаленість від джерел енергії, кліматичні умови, освоєність регіону).

Формуючи потенціал підприємств добувної промисловості особливу увагу слід приділяти діагностиці наявного фондового потенціалу та урахуванню можливостей його

кількісного та якісного зростання, зважаючи при цьому на природні чинники та можливість інвестування.

Величина потенціалу *електрогенерувальних* підприємств формується в основному під впливом таких чинників: рівень забезпеченості енергоносіями (нафтою, мазутом, газом, вугіллям, торфом, атомним паливом); якісні характеристики енергоносіїв (теплота горіння, вологість тощо); технічний стан та рівень прогресивності генерувальних пристроїв; рівень забезпечення лініями електромереж.

Підприємства *чорної та кольорової металургії* належать до машинодомінаційних виробництв. Розташовуються вони, як правило, поблизу рудних родовищ, що дає змогу мінімізувати транспортно-заготівельні витрати. В загальній структурі металургії виділяють підприємства повного циклу та підприємства переробки. Розміщення цих підприємств різняться між собою. Підприємства повного циклу розміщуються біля джерел рудної сировини та палива. Переробна металургія розміщується біля джерел вторинної сировини – брухту та промислових відходів чорних металів.

Основним виробництвом у металургії є випуск готового металу, допоміжним - виробництво сплавів, у чорній металургії - феросплавів, переробка вторинної сировини (металобрухту) та прокат чорних та кольорових металів.

До чорної металургії належать такі виробництва: виробництво чавуну, доменних феросплавів сталі і прокату; виробництво електроферосплавів; повторна переробка чорних металів; коксування кам'яного вугілля; видобуток сировини і виробництво вогнетривких будівельних матеріалів; випуск металевих конструкцій тощо.

Підприємства кольорової металургії здійснюють виробіток, збагачення і металургійну переробку руд кольорових і рідкісних металів. До їхнього складу входить виробництво сплавів, прокат кольорових металів і переробка вторинної сировини.

Чорна і кольорова металургія в нашій державі належать до експортно-орієнтованих галузей, тому при формуванні потенціалу цих галузей разом із регіональними, галузевими та державними факторами необхідно враховувати маркетингову складову потенціалу, а саме прогнозування зміни попиту на світових ринках.

Підприємства вітчизняного *машинобудування* залежно від специфіки діяльності можуть мати характер трудоводомінаційних або машинодомінаційних, що спричиняється рівнем механізації автоматизації виробництва.

Залежно від специфіки діяльності підприємства машинобудівельного комплексу повинні формувати власний потенціал виходячи з наступного:

➤ у машинодомінаційних підприємствах, зокрема важкого машинобудування, загальна величина потенціалу формується за рахунок наявності технічних засобів, прогресивності та інтенсивності машин і обладнання;

➤ у трудоводомінаційних підприємствах точного машинобудування потенціал формується за рахунок забезпечення кількісних, професійних та кваліфікаційних характеристик персоналу;

➤ для всіх галузей машинобудівельного комплексу, особливо для автомобілебудування, сільського машинобудування, верстатів і авіабудування важливою складовою потенціалу є маркетинг, а саме заходи, спрямовані на поліпшення збуту продукції, оскільки потенціал цих галузей найбільше залежить від ринкових факторів.

Розміщуються машинобудівельні підприємства, як правило, або поблизу джерел сировини або поблизу споживача (наприклад, виробництво бурякозбиральних комбайнів).

До категорії машино та матеріалодомінаційних можна віднести *хімічну* промисловість та промисловість будівельних матеріалів. Хімічна промисловість включає гірничохімічну (добування мінеральної сировини), основну хімію, промисловість хімічних волокон і тканин, промисловість синтетичних смол і пластмас, лакофарбову, фармацевтичну промисловість та промисловість синтетичних барвників. Нафтохімічна промисловість включає виробництво продуктів органічного синтезу, глиняну промисловість, гумово-азбестову.

Хімічна промисловість має дуже складну галузеву структуру, що охоплює майже 200 взаємопов'язаних виробництв з великою номенклатурою продукції. Ці виробництва об'єднані в три великі групи галузей: неорганічна або основна хімія, хімія органічного синтезу та

гірничо-хімічна промисловість.

*Легка промисловість* - складова частина національної промисловості. Характерною її особливістю є перевага масового типу виробництва, випуск економічно однорідної продукції, яка призначена, головним чином, для задоволення особистих потреб споживачів.

Легка промисловість є комплексною галуззю, до якої входять текстильна, швейна, взуттєва, шкіряна, хутрова, шкіргалантерейна і дубильно-екстрактна промисловості, промисловість штучних шкір.

Галузі легкої промисловості можна віднести до трудо та матеріалодомінаційних. Вони, як правило, розміщуються поблизу споживачів продукції. Значний вплив на функціонування підприємств легкої промисловості здійснюють ринкові чинники, тому потенціал цих підприємств формується і за рахунок маркетингового потенціалу.

Підприємства торгівлі, громадського харчування, побутового та житлового комунального обслуговування, туристичні підприємства, заклади освіти і охорони здоров'я мають чітко визначений трудодомінаційний характер.

*Торгівля* як сфера товарного обігу виконує великий комплекс різних народногосподарських функцій. Перша і основна її функція у тому, що, обслуговуючи процес обігу, торгівля доводить товари від виробника до споживача. Другою функцією торгівлі є здійснення обміну товарів, оскільки в умовах товарного виробництва виготовлену продукцію до споживачів не можна доводити без зміни форм вартості, без продажу і купівлі, без обміну товару на гроші й грошей на цей товар. Виконуючи одночасно першу і другу функції, торгівля реалізує товари і тим самим покриває затрати, пов'язані з їх виробництвом.

З точки зору окремих стадій у процесі обігу товарів розрізняють гуртову торгівлю як посередницьку ланку між галузями, підприємствами, територіями, між виробництвом і ринковою ланкою, і роздрібну торгівлю, яка є кінцевою ланкою у сфері обігу, що реалізує товари безпосереднім споживачам.

Галузь *побутового обслуговування* є сукупністю підприємств і організацій, що надають такі послуги: роботи щодо збереження і відновлення виробів (ремонт побутових машин і приладів, транспортних засобів; одягу, взуття, меблів, хімічна чистка одягу, прання білизни і т. ін.), виготовлення нових предметів споживання на замовлення населення (одяг, взуття, меблі та ін.), послуги, пов'язані з особистою гігієною людини і створенням зручностей у побуті (перукарні, лазні, прокатні пункти).

*Житлово-комунальне господарство* - це складна сукупність підприємств, служб, інженерних споруд і мереж, розташованих на території населеного пункту і призначених задовольняти повсякденні комунальні, побутові, матеріальні та соціально-культурні потреби жителів міста, містечка, селища.

Складовою частиною міського господарства населеного пункту є житлово-комунальне господарство, яке включає: ● житлове господарство (управління будинками, житлово-експлуатаційні дільниці, ремонтно-будівельні управління); ● санітарно-технічні підприємства: (водопровід і каналізація, лазні, сауни, пральні, служби з прибирання території, санітарну очистку будинків, збирання і вивезення сміття); ● енергетичні підприємства (електростанції та електромережі, газове господарство, опалювальні котельні з тепломережею); ● транспортні підприємства (громадський міський транспорт - трамвай, тролейбус, автобус, метро).

До комунального господарства відносять також споруди зовнішнього благоустрою населених пунктів: дороги, мости, тротуари, пішохідні переходи та естакади, вуличне освітлення, зелені насадження, цвинтарі та крематорії, водойми, архітектуру малих форм (фонтани, пам'ятники). На потенціал конкретних комунальних підприємств впливають такі фактори: розмір підприємств, наявність резервних потужностей, ступінь використання основних фондів, склад кадрів, рівень їх кваліфікації, місцеві умови.

Потенціал *транспортних* підприємств залежить насамперед від рівня розвитку транспортної інфраструктури, зокрема, сукупності шляхів сполучення, наявного складу транспортних засобів, систем технічного обслуговування. Транспорт – це особлива сфера матеріального виробництва і самостійна галузь народного господарства. Він покликаний задовольняти потреби народного господарства і населення у перевезеннях. Здійснюючи їх,

транспорт пов'язує у єдине ціле різні галузі та різні регіони країни. Важливу роль для транспортних підприємств відіграє наявність і вартість енергоносіїв.

Підприємства зв'язку складають галузь матеріального виробництва, яка за допомогою поштового, телефонного та інших видів зв'язку, радіомовлення і телебачення забезпечує задоволення особистих і громадських потреб у передачі інформації.

У зв'язку для переміщення інформації використовують засоби транспорту (поштовий зв'язок) або властивості електромагнітного поля (електричний зв'язок). При цьому в обох випадках споживач отримує не саму працю (як в послугах), а її результат у вигляді переміщення інформації.

Економічні особливості зв'язку та його значення полягають у тому, що: продукція зв'язку не має речової форми - це ефект переміщення інформації; продукцію зв'язку використовують у процесі її виробництва, тому товарної форми продукція зв'язку не набуває; предмет праці на відміну від промислового виробництва не повинен зазнавати жодних змін, окрім просторового переміщення, що характерно також і для транспорту; в зв'язку має місце нерівномірний випуск продукції у часі як протягом року, так і протягом місяця, тижня, доби; виробництво продукції зв'язку вимагає одночасної участі кількох підприємств. Основними галузями зв'язку є: поштовий зв'язок; телеграфний зв'язок (фототелеграфний і факсимільний); міжміський телефонний зв'язок; місцевий "міський" і "сільський" телефонний зв'язок; радіозв'язок; провідне мовлення; радіомовлення і телебачення та космічний зв'язок.

Особливості *будівництва* як галузі можна розглядати у двох аспектах: як галузь народного господарства і як процес зведення будівель і споруд.

Будівництво - це галузь сфери матеріального виробництва, яка забезпечує розширене відтворення основних фондів, а саме: створення нових, розширення і реконструкцію діючих основних фондів, що є як будівлі та споруди виробничої і невиробничої сфери.

Можна визначити такі особливості будівництва, як галузі:

- Будівництво порівняно некапіталомістка галузь (5% загального обсягу капіталу), хоча, як було сказано вище, вона відіграє основну роль у створенні капіталу в усіх галузях економіки.

- На відміну від інших галузей будівництво характеризується мобільністю (рухомістю) засобів виробництва (у промисловості основні фонди, як правило, стаціонарні).

- Специфічний характер продукції. Будівництво характерне нерухомістю будівельної продукції або територіальною непорушністю.

- Індивідуальний (неповторний) характер створюваних об'єктів.

- У будівництві є велика тривалість виробничого циклу (від 6 до 48 місяців), що впливає на фінанси будівельно-монтажних організацій та інші техніко-економічні показники.

- Широта виробничих зв'язків і мобільність виконавців.

- Для будівництва характерна специфіка управління виробництвом. Спорудження об'єктів, як правило, ведуть: генеральний підрядчик або кілька субпідрядних організацій, які часто є різної підпорядкованості.

- Проблемним у капітальному будівництві є матеріально-технічне постачання. Воно покладене на три сторони: замовника, генерального підрядчика і субпідрядні організації.

- Вплив природних факторів на ритмічність і рівномірність ходу будівельного виробництва.

- Особлива форма розрахунків за будівельну продукцію. Ціну встановлюють як в цілому за об'єкт, так і за окремі види та етапи робіт.

Потенціал фінансово-кредитних установ залежить, насамперед, від фінансових ресурсів. Важливою складовою є організаційна структура та менеджмент.

Отже, існують певні особливості формування потенціалу підприємства залежно від сфери бізнесу чи галузі, в якій воно діє. Саме ці специфічні особливості дозволяють виділити ключові точки, які зумовлюють системний розвиток підприємства загалом.

### **3.3. Значення, чинники і обґрунтування економічної ефективності розміщення промислового виробництва**

Розміщення промислового виробництва по території країни – це одна з найважливіших проблем економічного розвитку народного господарства, оскільки від цього чинника залежить ефективність витрат суспільної праці.

Розміщення промисловості — це одна з форм суспільного розподілу праці, що виявляється через просторовий розподіл промислових підприємств і виробництва на території економічного району або країни в цілому. Чинниками розміщення продуктивних сил є: природно-економічні; техніко-економічні; економіко-політичні; забезпеченість районів транспортними засобами і їх технічний рівень; специфіка виробничого і технічного процесу.

До групи природно-економічних чинників належать: сировинний чинник; географічне середовище; трудові ресурси; щільність споживання.

Техніко-економічними чинниками розміщення промисловості є науково-технічний прогрес і раціональні форми організації виробництва.

Економіко-політичні чинники розміщення промисловості виявляються через вирівнювання рівнів економічного розвитку різних районів країни.

Певний вплив на розміщення різних галузей промисловості здійснює транспорт.

Важливим чинником розміщення є специфіка виробничого і технічного процесу.

Саме цей чинник обумовлює конкретне місце розташування підприємства ближче до постачальника чи ближче до споживача. Наприклад, якщо в процесі виробництва вага готових виробів зменшується порівняно із вагою сировини і матеріалів, підприємство, як правило, розташовується біля джерел сировини та матеріальних ресурсів, адже витрати на доставку сировини перевищуватимуть витрати на доставку готової продукції. Якщо, навпаки, виробничий процес призводить до перевищення вагою готової продукції ваги сировини і матеріалів, вочевидь, таке підприємство буде розташоване поблизу споживачів.

Загалом перелік факторів, що зумовлюють вибір місця розташування підприємства, можна звести до наступного:

- можливості забезпечення матеріальними ресурсами в необхідній кількості та належної якості;
- можливості забезпечення трудовими ресурсами в необхідній кількості та належної професійної підготовки та кваліфікації;
- рівень забезпечення транспортними та комунікаційними засобами (наявність автошляхів, залізниць, засобів інформаційного зв'язку);
- рівень розвитку інфраструктури бізнесу (наявність енерго, водо, електрозабезпечення, засобів очистки, утилізації відходів та знешкодження впливу шкідливих речовин на навколишнє середовище);
- ринкові можливості щодо збуту продукції (віддаленість чи наближеність ринків збуту, наявність спеціалізованих торговельних установ, наявність конкурентів в регіоні);
- державне регулювання підприємства за галузевою та регіональною ознаками.

## **ТЕМА 4. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

4.1. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства та її рівні

4.2. Методи оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства

4.3. Прикладні моделі оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства

### **4.1. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства та її рівні**

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є комплексним, багатопрофільним поняттям, оскільки враховує взаємодію всіх складових потенціалу – виробництва, маркетингу, персоналу, менеджменту, фінансів та інших.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства має декілька особливостей.

- Конкурентоспроможність не є внутрішньою, природною якістю підприємства. Вона може бути виявлена і оцінена лише за наявності реальних чи потенційних конкурентів.
- Це поняття є відносним стосовно різних конкурентів.
- Конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів.
- Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності складових (ресурсів та продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни.

В економічних наукових дослідженнях виділяють такі рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства:

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

Якщо підприємство перебуває нижче порогового рівня, його потенціал вважається неконкурентоспроможним.

Сучасні вчені-економісти пропонують розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

*1 рівень.* Організація управління має нейтральний характер. Головним для керівника підприємства є реалізація виробничого потенціалу, найповніше завантаження виробничих потужностей. Поза увагою залишаються проблеми конкурентоспроможності продукції, зміни ринкової ситуації та запити споживачів.

*2 рівень.* Використання наявного потенціалу забезпечує виробництво продукції, яка за характеристиками відповідає стандартам, встановленим основними конкурентами. Не здійснюється пошук можливостей та прихованих резервів, які забезпечили би конкурентні переваги.

*3 рівень.* Система управління активно впливає на виробничі системи, сприяє їхньому розвитку та вдосконаленню. Використовуються конкурентні переваги, підприємство прагне до перевищення загальногалузевих стандартів виробництва.

*4 рівень.* Потенціал підприємства істотно випереджає потенціал конкурентів. Оскільки для більшості підприємств-конкурентів набір використовуваних у виробничому процесі ресурсів є однаковим, а ефективність їхнього поєднання і використання є різною, успіх у конкурентній боротьбі залежить насамперед від якості управління.

Більшість вітчизняних підприємств перебувають на першому або другому рівні конкурентоспроможності.

Ринки товарів мають свої унікальні особливості, і разом з тим, існують загальні умови прояву конкуренції, властиві усім ринкам. Відомий американський економіст М.Портер пропонує перелік з п'яти конкурентних сил, якими можна охарактеризувати стан конкуренції на певному ринку:

- суперництво між конкурентами, що діють в межах однієї галузі;
- конкуренція з боку підприємств, що пропонують товари-замінники;
- загроза появи нових конкурентів;
- постачальники ресурсів, їхні економічні можливості, здатність торгуватися;
- покупці, їхні економічні можливості, здатність торгуватися.

Зазначені конкурентні сили формують умови, в яких функціонує будь-який конкурентний ринок і, відповідно, обумовлюють можливості формування і реалізації потенціалу підприємств, що здійснюють господарську діяльність на певному ринку.

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

- низькі витрати і, відповідно, більш низькі ціни, ніж у конкурентів;
- диференціація товарів.

#### **4.2. Методи оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

Для оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства використовуються різноманітні методи.

За напрямком формування інформаційної бази можна виокремити критеріальні та експертні методи оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

За способом відображення кінцевих результатів виокремлюють графічні, математичні та логістичні методи оцінювання.

За можливістю розробки управлінських рішень є одномоментні та стратегічні методи оцінювання.

За способом оцінювання виокремлюють індикаторні та матричні методи.

#### **4.3. Прикладні моделі оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

Серед різноманітних методів оцінювання потенціалу підприємства можна виділити прикладні моделі, які поєднують в собі декілька класифікаційних ознак.

■ **Індикаторний метод оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними і соціальними стандартами**

Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами проводиться щонайменше за п'ятьма, а саме: за ефективністю використання речових та інформаційних ресурсів; економічного простору, часу, технології та за рівнем доходів. При цьому увага зосереджується на таких індикаторах та показниках:

- індикатор використання ресурсів;
- індикатор використання праці;
- індикатор місткості ринку;
- індикатор дохідності;
- індикатор використання часового ресурсу.

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

У розвинутих країнах велику роль в оцінці конкурентоспроможності потенціалу підприємства відіграють соціальні стандарти. Ця оцінка базується на результатах чотирьох рейтингів:

- ❖ рейтинг споживачів;
- ❖ діловий рейтинг;
- ❖ рейтинг престижу;
- ❖ міжнародний рейтинг.

Порівнюючи підсумкові бали оцінки рейтингів власних і рейтингів конкурентів, можна зробити висновок про конкурентоспроможність підприємства у соціальному плані. Якщо підприємство неконкурентоспроможне соціально, воно ризикує втратити і економічну конкурентоспроможність.

■ **Метод експертного оцінювання**

Найбільш придатним є застосування даної методики для малих підприємств, які виробляють один вид продукції.

До експертних методів можуть залучатися: фахівці підприємства (директор, заступник директора з виробництва, заступник директора з економіки, комерційний директор, маркетолог), фахівці роздрібно-торгової мережі, основні оптові клієнти. Експертам пропонується анкета з питаннями щодо конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Аналогічні анкети розробляються для підприємств-конкурентів.

В анкеті наведено показники для оцінювання в балах до 10 та визначено питому частку кожного показника.

Підсумки оцінювання за групами показників оформляються у вигляді зведеної таблиці або графіка, за якими робиться висновок про конкурентоспроможність потенціалу підприємства.



#### ■ *Метод набору конкурентоспроможних елементів*

Передбачає комплексне оцінювання складових конкурентоспроможності потенціалу підприємства (конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність організаційної системи управління; конкурентоспроможність ресурсної бази та ін.).

Цей синтезований метод побудований на припущенні, що конкурентоспроможність продукції є головною складовою конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Алгоритм методу є таким:

- формується перелік показників або індикаторів, які беруться за базу оцінювання конкурентоспроможності конкретного виду продукції ( $IND_j$ , де  $j = 1 \dots m$ );
- експертним способом для кожного показника або індикатора встановлюються питома частка в оцінці за умови, що сума усіх питомих часток дорівнює 1 ( $Vaga_j$ , де  $j = 1 \dots m$ );
- службою маркетингу підприємства-об'єкта оцінювання пропонується перелік підприємств з аналогічною продукцією, які є найближчими конкурентами.

На підставі отриманої інформації будують матрицю визначення конкурентоспроможності одиниці продукції підприємства – об'єкта оцінки.

За допомогою абсолютних значень обраних індикаторів або показників визначають ранги одиниці продукції.

Обчислюють зважений на питому вагу індикатора загальний ранг одиниці продукції кожного підприємства, що бере участь у масиві оцінок.

Після встановлення загальних рангів визначають підприємство-лідер та підприємство-аутсайдер щодо даної одиниці продукції, а також діапазон відстані аутсайдера від лідера. Діапазон відстані аутсайдера від лідера дає уявлення про розмежування підприємств у конкурентному середовищі. Радіус кола лідерів чи аутсайдерів дорівнює чверті відстані аутсайдера до лідера.

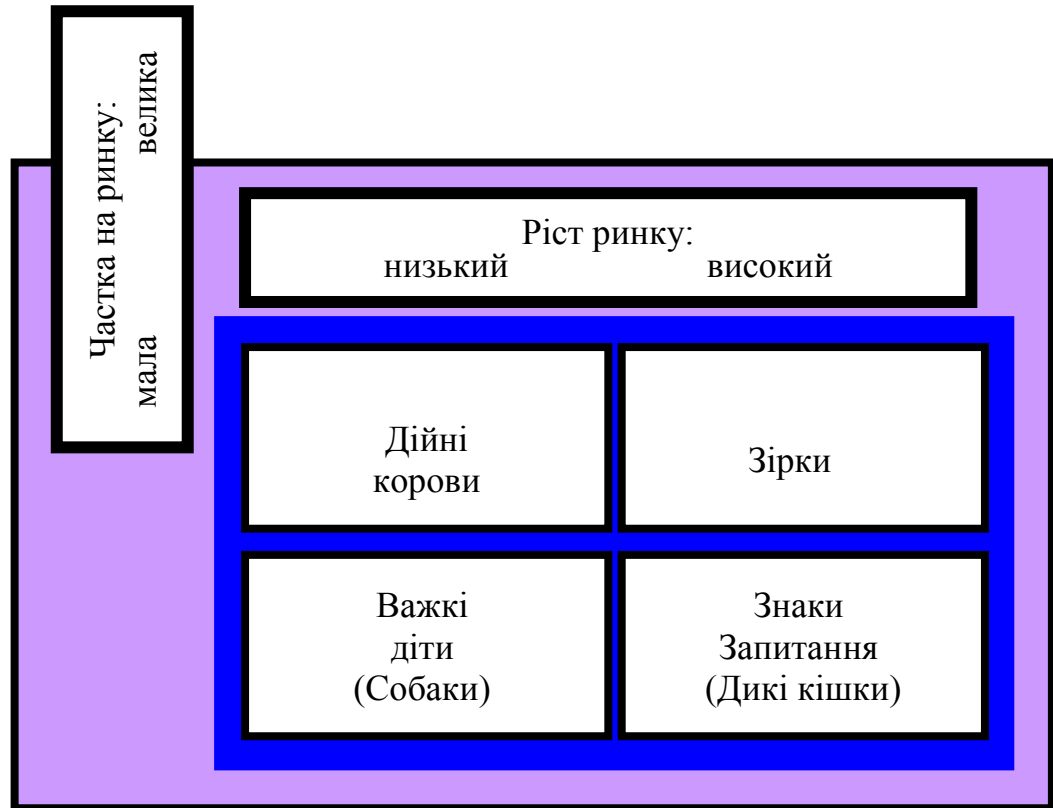
Для визначення конкурентного статусу підприємства за всією номенклатурою продукції необхідно провести аналогічні розрахунки для всіх видів продукції, а потім звести отримані результати в підсумкову таблицю, в якій має бути також наявна інформація щодо структури виробництва продукції за проектною потужністю та активними обсягами продажу продукції для визначення резервів конкурентоспроможності.

Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства розраховується як середній ранг конкурентоспроможності за усією номенклатурою продукції.

#### ■ *Вербальна модель оцінювання конкурентоспроможності*

Описується послідовністю таких етапів, як характеристика ситуації на ринку; оцінювання стану і потенційних можливостей даної фірми; розгляд всіх фірм-конкурентів; формування варіантів можливих дій фірм-конкурентів, гіпотез про можливий розвиток становища на ринку, ролі і місця фірми-конкурента. Метод дає можливість провести глибокий системний аналіз фірми, її оточення, ринку, розробити необхідну стратегію. Недоліком є відсутність конкретних розрахунків і прогнозної інформації.

#### ■ *Матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ)*



Матриця БКГ

■ *Метод рейтингової оцінки*

Використовується при порівнянні підприємств галузі чи регіону. Формула:

$$ПБК = \sum_{i=1} (MiVi),$$

де ПБК – підсумковий бал конкурентоспроможності,

$Mi$  – бал підприємства за  $i$ -тим показником,

$Vi$  – вага  $i$ -того показника,

дозволяє достатньо точно встановити місце досліджуваного підприємства стосовно конкурентів за умови достатньої інформації про них.

■ *Модель «Привабливість ринку – переваги в конкуренції»*

Дозволяє визначити положення підприємства стосовно конкурентів, розробити подальші стратегії, однак, є статичною. За нею важко оцінити якісні характеристики конкурентоспроможності.

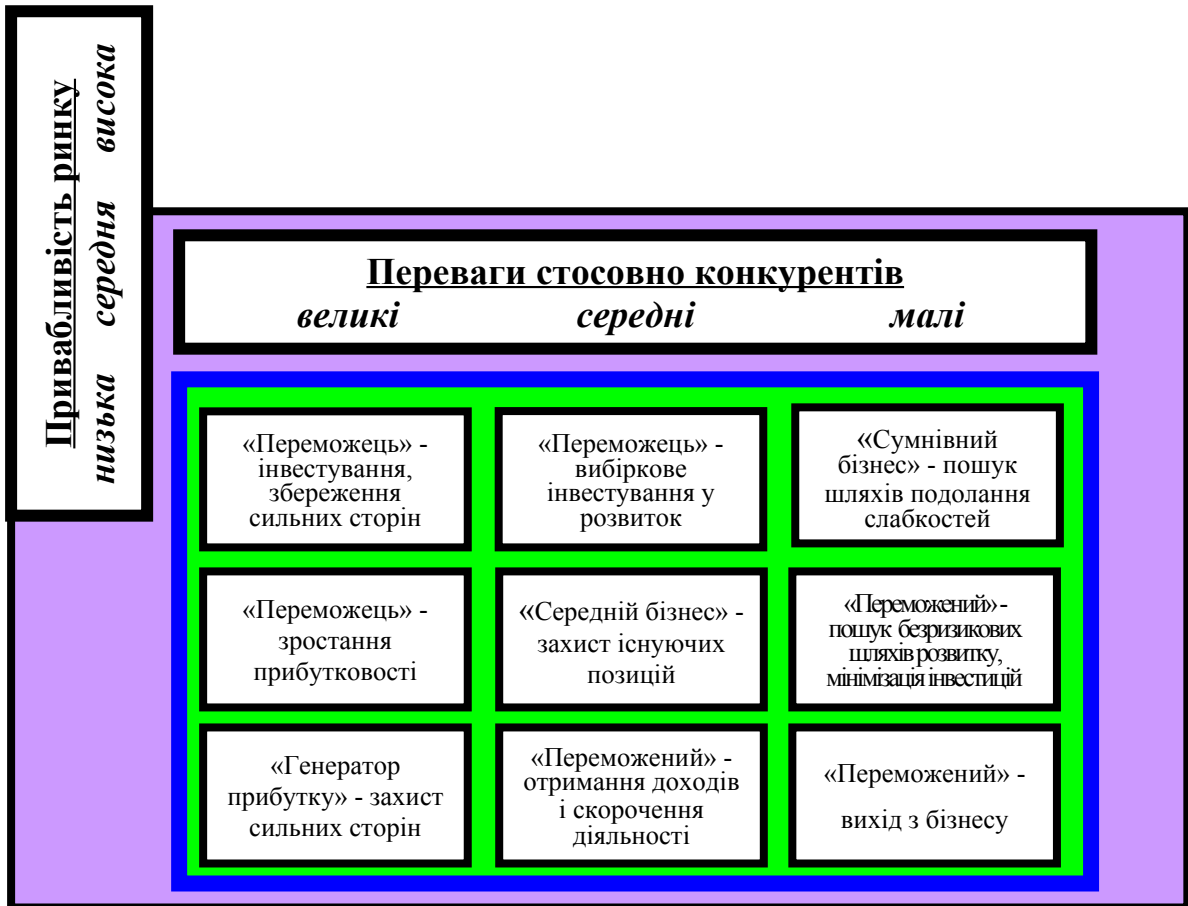


Рис. Модель «Привабливість ринку – переваги в конкуренції»

■ *Матриця конкуренції М. Портера*

Демонструє наочне структурування конкуренції, однак, не надає конкретних рекомендацій для досягнення конкурентних переваг.

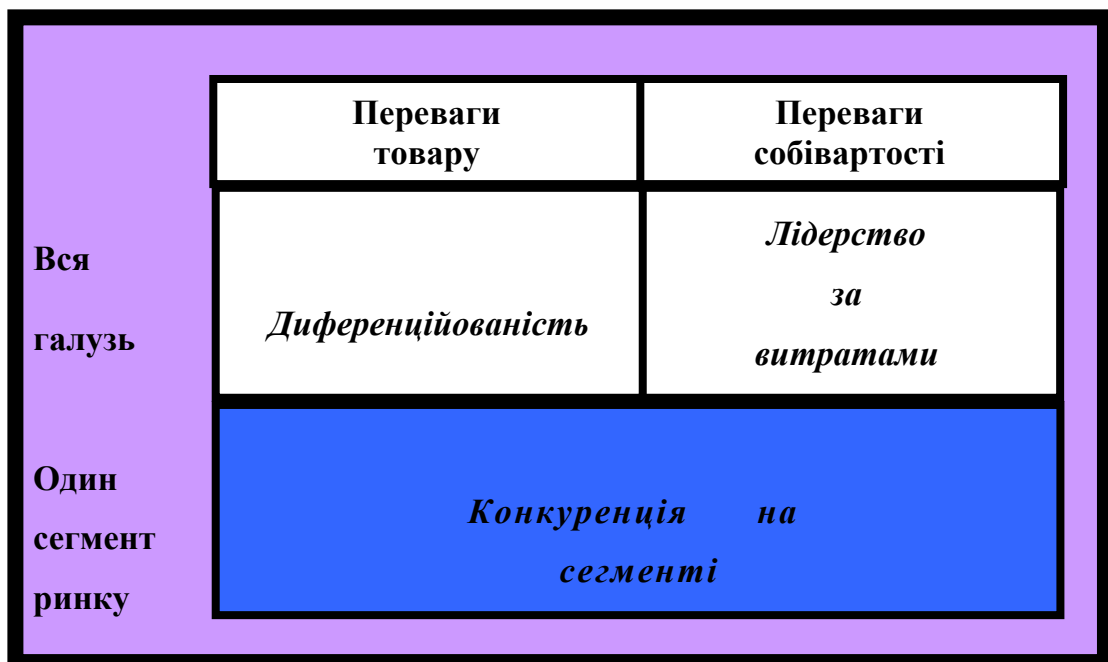


Рис. Матриця конкуренції М. Портера

■ *Матриця Ансоффа «Продукт/ зростання ринку»*

Призначена для виявлення конкурентних можливостей та розробки стратегій підприємства в умовах зростаючого ринку. При цьому основними факторами є товар і ринок.

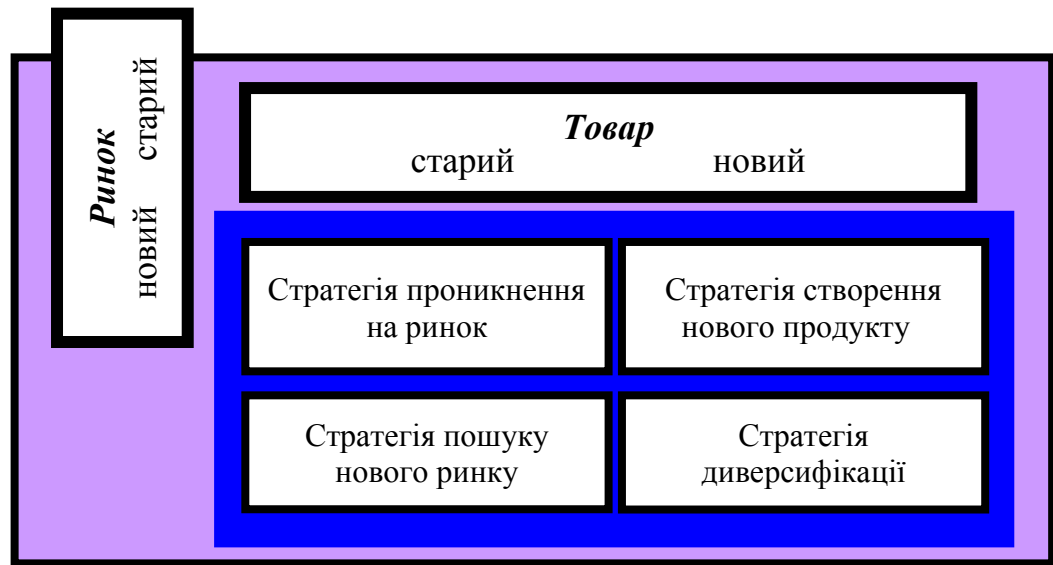


Рис. Матриця «Продукт / зростання ринку»

Підставою для вибору однієї із стратегій є зниження рівня витрат, зростання обсягів реалізації товару або поєднання цих показників.

■ Тривимірна схема поля можливих стратегій Д. Абеля

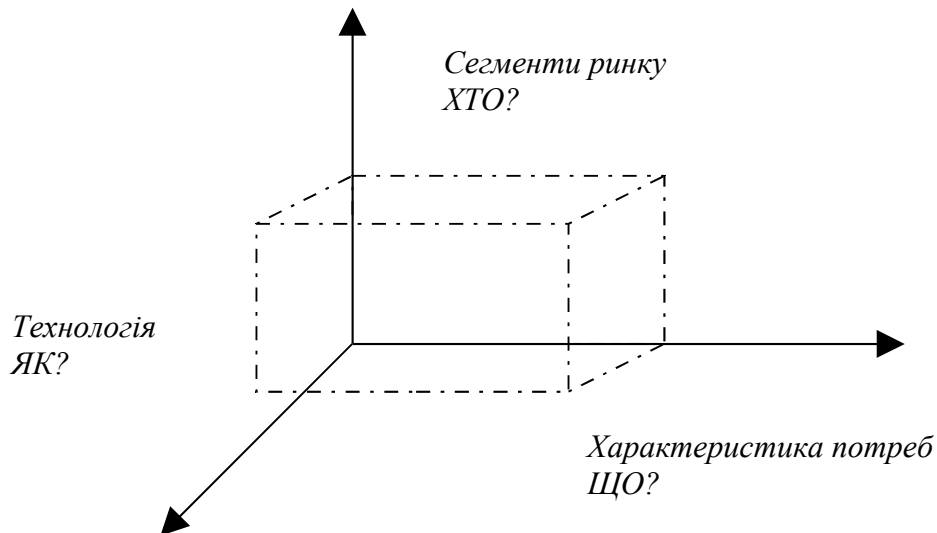


Рис. Поле можливих стратегій

Використання цієї схеми для вироблення конкурентної стратегії забезпечує одержання синергійного ефекту за рахунок оптимального поєднання додаткових споживчих властивостей продуктів, завоювання нових сегментів ринку та впровадження нових технологій.

■ PIMS –аналіз

Метод дозволяє визначити вплив ринкової стратегії на прибуток і рентабельність із урахуванням таких факторів: ▫ капіталоемність; ▫ відносна якість продукції; ▫ продуктивність праці; ▫ конкурентна позиція бізнесу; ▫ низькі витрати на виробництво одиниці продукції; ▫ вертикальна інтеграція; ▫ інновації і.

■ Метод GAP – аналізу (аналіз стратегічних люків)

Завданням аналізу є встановлення розривів між наміченими маркетинговими цілями підприємства і його реальними можливостями.

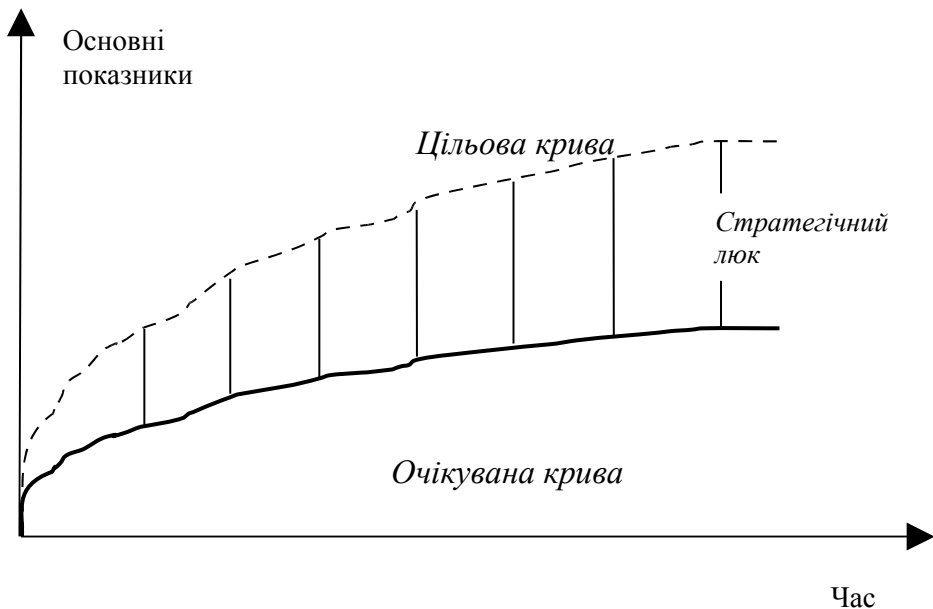


Рис. Графіки *GAP* – аналізу

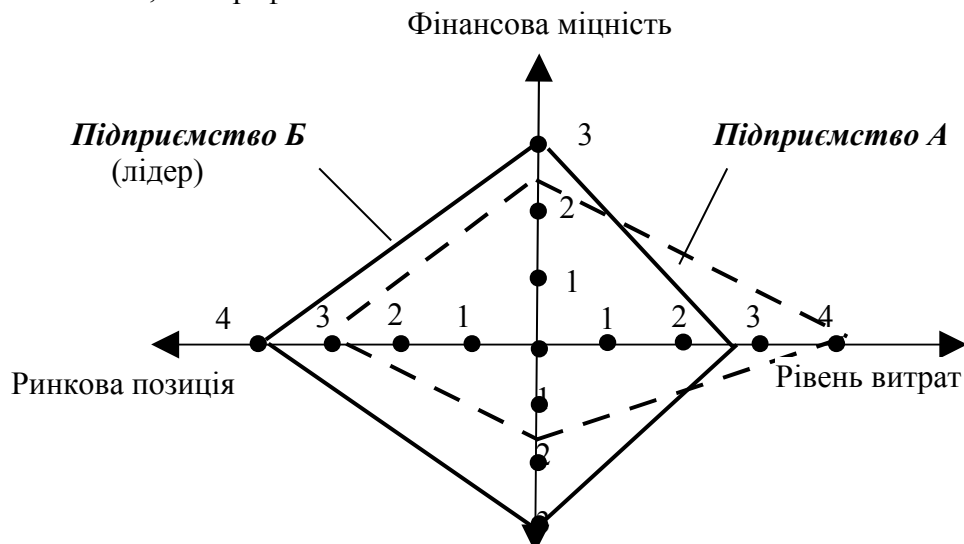
Основні етапи *GAP* – аналізу: визначення основного показника діяльності (частка, ринку, виторг від реалізації, рентабельність і т. ін.); виявлення реальних можливостей підприємства в тимчасовій динаміці; визначення конкретних показників стратегічного плану, що забезпечать зростання частки на конкурентному ринку; встановлення розриву (стратегічного «люку») між плановими показниками і реальними можливостями підприємства; розроблення заходів для усунування невідповідності між показниками.

■ *Графоаналітичні методи (квадрат потенціалу)*

Графоаналітичний метод оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства, дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на підставі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати правлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

У найзагальнішому вигляді графічна модель потенціалу, призначена для проведення діагностики можливостей підприємства, має форму сфери. Але на практиці важко користуватися сферичною формою, тому висуваються пропозиції щодо спрощення графічної моделі до форми квадрату.

В основу розрахунку кінцевої рейтингової оцінки покладається порівнювання підприємств за кожним показником з чотирьох функціональних блоків з умовним еталонним підприємством або з реальним підприємством, що має ліпші результати на ринку. Ранжування факторів та наявність їхніх кількісних характеристик (частка успіху, бальна оцінка) створюють певні можливості для підсумкової оцінки конкурентоспроможної позиції – або кількісної, або графічної.



## Частка ринку

Рис. Приклад порівняння конкурентних позицій за квадратом потенціалу

### ■ *Метод SWOT – аналізу*

Є одним з найпоширеніших інструментів аналізу позиції підприємства в конкурентній боротьбі і передбачає виконання певної послідовності дій.

- Ідентифікація та визначення факторів зовнішнього оточення підприємства з метою виявлення поточних і потенційних загроз та своєчасного запобігання збитків внаслідок їхньої дії.
- Ідентифікація та визначення факторів зовнішнього оточення підприємства з метою виявлення поточних і потенційних можливостей, необхідних для запобігання загрозам і зміцнення конкурентних позицій.
- Ідентифікація та аналіз сильних позицій складових потенціалу – конкурентних переваг підприємства.
- Ідентифікація та аналіз слабких сторін потенціалу підприємства.

Аналіз сильних і слабких сторін здійснюється за допомогою порівняльних методів. Конкурентні переваги підприємства за окремими позиціями визначаються шляхом порівняння його оцінок за кожною позицією з оцінками підприємств-конкурентів

### ■ *Метод SPACE – аналізу*

Є похідним від SWOT – аналізу та застосовується для оцінки сильних і слабких сторін діяльності невеликих підприємств за такими групами критеріїв:

- фінансова сила підприємства (рентабельність інвестицій, динаміка прибутку, рівень фінансової стійкості);
- конкурентоспроможність підприємства (частка підприємства на ринку, конкурентоспроможність продукції, рентабельність реалізації продукції);
- привабливість галузі (рівень прибутковості галузі, стадія життєвого циклу галузі, залежність розвитку галузі від кон'юнктури ринку);
- стабільність галузі (стабільність прибутку, рівень розвитку інноваційної діяльності в галузі, маркетингові та рекламні можливості).

## ТЕМА 5. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Особливості, технологія та принципи вартісного оцінювання потенціалу підприємства

5.2. Види вартості підприємства

5.3. Основні методичні підходи до оцінювання вартості потенціалу підприємства

### ***5.1. Особливості вартісного оцінювання потенціалу підприємства, види вартості***

Концепція вартісного оцінювання є достатньо універсальною та методично обґрунтованою, оскільки враховує: по-перше, комплексність потенціалу та синергійний ефект від взаємодії його окремих елементів; по-друге, поточні і майбутні результати від реалізації потенціалу; по-третє, сучасний стан і перспективи розвитку зовнішнього середовища.

За Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року обов'язкове вартісне оцінювання здійснюється у випадках:

- створення підприємств на базі майна, що перебуває у державній або комунальній власності;

- реорганізації, банкрутства, ліквідації підприємств з часткою державного або комунального майна;
- виділення або визначення державної (комунальної) частки спільного майна;
- приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного (комунального) майна, а також при поверненні цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткування майна та визначення розміру державного мита згідно із законом;
- застави майна;
- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- в інших випадках за рішенням суду.

Крім цих обов'язкових випадків, оцінювання може здійснюватись з метою:

- формування статутного фонду господарського товариства (без пайової участі держави);
- обґрунтування ціни купівлі-продажу підприємства або його частки;
- розробки плану розвитку підприємства;
- визначення ефективності управління із зміною вартості;
- вибору варіанта розпорядження власністю (використання, продаж, передача в оренду і т. ін.);
- перевірки фінансової дієздатності позичальника;
- визначення страхової вартості майна;
- перевірки доцільності інвестиційних вкладень і т. ін.

Оцінювання вартості підприємства може здійснюватися спеціально підготовленими фахівцями - експертами-оцінювачами та оціночними фірмами. Будь який вартості підприємства не є історичним фактом, а лише науково обґрунтованим судженням експерта-оцінювача.

Принципи оцінювання можна розподілити на чотири групи.

1. Принципи, що базуються на уявленнях користувача: • принцип корисності; • принцип заміщення; • принципи очікування.

2. Принципи, пов'язані з оцінюванням окремих видів активів, які входять до складу цілісного майнового комплексу підприємства: • принцип продуктивності земельної ділянки; • принцип вкладу; • принцип нерівномірного зростання віддачі; • принцип оптимального розміру; • принцип економічного поділу та об'єднання майнових прав.

3. Принципи які пов'язані із зовнішнім середовищем бізнесу: • принцип залежності; • принцип відповідності ринковим та містобудівельним стандартам, які діють в даному регіоні; • принцип пропозиції і попиту; • принцип конкуренції; • принцип змін.

4. Принцип найбільш ефективного використання майнового комплексу підприємства. Він вимагає визначення вартості на підставі вибору з можливих альтернативних варіантів того варіанту який має максимальну поточну вартість на момент оцінювання.

Оцінювання вартості підприємства базується на усвідомленні того, що підприємство є товаром, і тому йому притаманні усі властивості товару:

- підприємство повинно бути корисним для покупця, тобто, мати споживчу вартість;
- підприємство є інвестиційним товаром, тобто, віддача від вкладень в нього очікується в майбутньому і є імовірною;
- вартість підприємства як товару визначається попитом на нього. Попит формується під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів;
- альтернативою придбання підприємства як товару є створення аналогічного нового підприємства.

Основними джерелами інформації при здійсненні оцінки вартості підприємства є : □ бухгалтерський баланс підприємства, досліджений в ретроспективі і інтерпретований в економічний баланс; □ звіт про фінансові результати господарської діяльності підприємства; □ звіт про рух грошових коштів, стан дебіторської і кредиторської заборгованості; □

результати оцінювання реального стану і вартості активів підприємства; ▫ статистична і прогнозна інформація про стан ринку, на якому функціонує підприємство.

### **5.2. Види вартості підприємства**

Оскільки уявлення про цінність об'єкта залежить від конкретних інтересів покупця, оцінювачу доводиться визначати різні види вартості, які можна класифікувати за низкою ознак.

За *рівнем ринковості* розрізняють ринкову та неринкову вартість. За Національним стандартом №1 «Загальні принципи оцінки майна і майнових прав», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440: «Ринкова вартість – вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примусу».

До неринкових видів вартості належать: вартість заміщення; вартість відтворення; залишкова вартість заміщення (відтворення); вартість у використанні; споживча вартість; інвестиційна вартість; спеціальна вартість; ліквідаційна вартість та інші види вартості.

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

Залежно від *характеру аналога* розрізняють вартість відтворення та вартість заміщення.

Залежно від *перспектив розвитку підприємства* розрізняють вартість діючого підприємства та ліквідаційну вартість.

Вартість діючого підприємства визначається як вартість цілісного комплексу, тобто системи цінностей, корисність якої полягає в здатності до ведення господарської діяльності з певною ефективністю. Цей вид вартості враховує: • ефект синергізму; • вартість нематеріальних активів, яка не відображена в бухгалтерському балансі; • перспективи подальшого розвитку підприємства, потенційні майбутні доходи і прибутки.

Оцінювання ліквідаційної вартості підприємства проводиться у випадку орієнтації на закриття підприємства та поелементну реалізацію його активів. В економічній літературі прийнято виділяти три види ліквідаційної вартості підприємства: упорядковану; вимушену; вартість припинення існування активів.

### **5.3. Основні методичні підходи до оцінювання вартості потенціалу підприємства**

Для оцінювання вартості підприємства найчастіше використовується формульний метод. Джерел появи формули для розрахунку вартості може бути два:

- формула, розроблена оцінювачем самостійно, на основі накопиченого досвіду оцінювання об'єктів певного виду;
- формула, запозичена з ринкової практики оцінювання.

Методологія оцінювання потенціалу підприємства поєднує три загальновизнані підходи:

- майновий (витратний);
- доходний (результатний);
- порівняльний (аналоговий).

Сутність майнового підходу полягає у визначенні вартості об'єкта власності на основі підсумовування вартості його окремо оцінених власних або чистих активів. Оцінювання активів полягає в калькулюванні всіх витрат, пов'язаних з відтворенням активів. При цьому не враховується доходність використання активів та синергійний ефект від їхньої спільної взаємодії. Майнові методи оцінювання ґрунтуються на визначенні вартості активів підприємства, які залишаються в його власності після виконання усіх зобов'язань.

Оцінювання вартості підприємства не може обмежуватись лише вартісним оцінюванням його матеріальних активів. Підприємства однакової майнової вартості спроможні приносити різний дохід і різняться правом привласнення цього доходу. Тому доходні методи враховують при оцінюванні вартості розмір доходів, які можуть бути отримані в майбутньому в результаті господарсько-фінансової діяльності підприємства. При цьому можна використовувати два методи: • метод капіталізації, • метод дисконтування прибутку.



Метод капіталізації використовується для стабільно працюючих підприємств, у яких темп зростання прибутку є сталим або незначно коливається.

При дисконтуванні прибутку враховується не тільки поточна норма і маса прибутку, але й перспективи його зростання в майбутньому. Цей метод більш придатний для підприємств, які розвиваються.

За порівняльним підходом вартість об'єкта оцінювання визначається на основі інформації про купівлю-продаж аналогічних об'єктів. Така інформація повинна включати в себе відомості про фізичні характеристики об'єкта, час продажу, місце розташування, умови продажу та фінансування і т. ін. Розбіжності в характеристиках порівнюваних об'єктів враховуються за допомогою коефіцієнтів коректування. Підприємства-аналоги визначаються за профілем діяльності, місцем розташування, орієнтацією на певну групу покупців, розміром підприємства, тривалістю роботи на ринку, фінансовими характеристиками. На основі інформації про підприємства-аналоги прогнозують ринкову вартість оцінюваного підприємства.

Оцінювання має бути комплексним, ґрунтуватися на базі використання різних методичних підходів. Це дозволить використати переваги окремих методів і мінімізувати властиві їм недоліки.

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

6.1. Земельні ділянки і об'єкти нерухомості як складові потенціалу підприємства

6.2. Оцінювання вартості земельних ділянок

6.3. Особливості вартісного оцінювання міських земельних ділянок

6.4. Оцінювання вартості будівель і споруд

### **6.1. Земельні ділянки і об'єкти нерухомості як складові потенціалу підприємства**

Земля є природною основою ринку нерухомості. Підприємство є єдиним майновим комплексом, що використовується для здійснення підприємницької діяльності;

- до складу підприємства як єдиного майнового комплексу входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировину, продукцію, права вимоги, борги, а також право на торговельну марку або інше позначення та інші права, якщо інше не встановлено договором або законом;

- підприємство як єдиний майновий комплекс є нерухомістю;

- підприємство або його частина можуть бути об'єктом купівлі-продажу, застави, оренди та інших правочинів.

Таким чином, будь який об'єкт нерухомої власності складається з фізичних елементів (земельної ділянки, будівель, споруд та інших об'єктів) і юридичних прав на них, які мають бути узаконеними, а саме:

- межі земельної ділянки мають бути визначені і відмічені межовими знаками;

- встановлені права власності, володіння, використання та інші майнові права на земельну ділянку і розміщені на ній будівлі, споруди й інші об'єкти нерухомості;

- відомості про об'єкти нерухомості повинні пройти державну реєстрацію.

*Земельна ділянка* – це частина земної поверхні, яка має фіксовані межі, визначене місце розташування, природні властивості, різні фізичні параметри, правовий і господарський статус. Всі ці характеристики забезпечують використання земельної ділянки в економічних відносинах.

Земельна ділянка має *фізичну площу*, *геодезичну площу* (за якою вона фіксується у нормативно-правових документах) та *межі*, які відділяють її від суміжних ділянок.

При оцінюванні землі слід враховувати всі зміни і поліпшення, які дозволяють ефективніше її використовувати. Поліпшення – це всі зміни неосвоєної земельної ділянки, які є результатом діяльності з її перетворення з метою подальшого використання. До зовнішніх поліпшень в населених пунктах можна віднести благоустрій вулиць, тротуарів, дренажних та інженерних мереж. Внутрішні поліпшення – будівлі, споруди, внутрішній

ландшафт, водовід, каналізація, доріжки й інші об'єкти, що перебувають на території ділянки.

Земля володіє об'єктивною властивістю впливати на результати оцінювання нерухомості в цілому залежно від індивідуальних характеристик, якими є:

- земельна ділянка є невідтворювальним об'єктом, на відміну від інших об'єктів нерухомості;
- земля є обмеженим природним ресурсом;
- можливе багатоцільове використання землі: як засобу виробництва; – як простору для соціально-економічного розвитку, адже земля є просторовим базисом для розміщення інших об'єктів нерухомості;
- земельний фонд є основою життєдіяльності людини;
- на відміну від інших об'єктів нерухомості термін експлуатації земельних ділянок необмежений;
- земельна ділянка не є результатом попередньої праці;
- є просторово обмеженою і має постійне місцезнаходження;
- є територіально різноякісною;
- не замінюється іншими засобами виробництва;
- має фізичну довговічність і за правильного використання не зношується;
- забезпечує стабільну прибутковість і менший комерційний ризик на відміну від альтернативних капіталовкладень;
- у всіх сферах економіки становить просторовий базис для об'єктів, що ній розташовані: будівель, споруд, передавальних пристроїв та інших матеріальних елементів виробництва.

При оцінюванні земельної ділянки слід встановити правовий режим ділянки, який включає в себе: – цільове призначення; – форму власності; – дозволений вид використання.

• Цільове призначення земель – це порядок, умови, межі експлуатації для конкретних цілей відповідно до категорій земель.

• Дозволене використання – експлуатація ділянки з урахуванням її цільового призначення. Законом можуть бути визначені обмеження, які забороняють чи обмежують права власника щодо використання земельної ділянки.

Згідно із законом України «Про оцінку земель» розрізняються методи оцінювання земель (і нерухомості) різних форм власності. Розпорядження землею здійснюють ради народних депутатів, які в межах своєї компетенції мають право передавати землі у власність, надавати у користування або вилучати їх. У державній власності перебувають всі землі України, за винятком переданих у колективну і приватну власність. Методи оцінювання земельних ділянок диференціюються на стандартну і незалежну оцінку нерухомості, а земля під забудовою підлягає нормативному грошовому оцінюванню (для визначення розміру земельного податку, економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель тощо) і експертному оцінюванню (при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок). Правові засади оцінювання земель та професійної оціночної діяльності визначає Закон України «Про оцінку земель».

За статтею 5 Закону України «Про оцінку земель» залежно від мети та методів проведення оцінка земель поділяється на такі види:

- *бонітування ґрунтів;*
- *економічна оцінка земель;*
- *грошова оцінка земельних ділянок.*

*Нормативне грошове оцінювання земельних ділянок потрібне для:*

- визначення розміру земельного податку;
- визначення розміру орендної платні за земельні ділянки державної і комунальної власності;
- визначення розміру державного мита при міні, успадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом;
- визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва;

- розробки показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Визначення нормативної вартості земельних ділянок здійснюється юридичними особами, які отримали ліцензію на проведення робіт із землеустрою. За результатами нормативного оцінювання земельних ділянок складається технічна документація, яка затверджується відповідною сільською, селищною, міською або районною радами та підлягає державній експертизі відповідно до чинного законодавства.

*Експертне* оцінювання, призначене для визначення ринкової вартості землі, розглядає земельну ділянку вкупі з об'єктами нерухомості як єдиний земельно-майновий комплекс. Експертне оцінювання земельних ділянок використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них у випадках:

- відчуження і страхування земельних ділянок, що перебувають у державній чи комунальній власності;
- застави земельної ділянки;
- визначення інвестиційних вкладень, які спрямовуються на поліпшення земельних ділянок;
- визначення вартості земельних ділянок державної чи комунальної власності у разі внесення їх до статутного фонду господарського товариства;
- визначення вартості земельних ділянок при реорганізації, банкрутстві, ліквідації господарського товариства з державною, (комунальною) часткою майна, до якої належить земельна ділянка;
- відділення або визначення частки держави чи територіальної громади у складі земельних ділянок, що перебувають у спільній власності;
- відображення вартості земельних ділянок та права користування ними у бухгалтерському обліку;
- визначення збитків власників або землекористувачів у випадках, встановлених законом або договором про землекористування;
- за рішенням суду.

Основними законодавчими документами, що регулюють загальні положення процесів оцінювання земельних ділянок є:

1. Закон України № 1808-IV «Про оцінку земель» від 17.06.2004р.;
2. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09 2003р. №1440;
3. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10 2004р. №1442;
4. Національний стандарт №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11 2006р. №1655.

Вітчизняні дослідники пропонують з урахуванням досвіду експертів, інформаційних можливостей, мети і цілей оцінювання, характеру і функціональних особливостей земельних ділянок виокремлювати такі методично самостійні базові підходи:

- *метод залишку на земельну ділянку;*
- *метод капіталізації земельної ренти;*
- *метод порівняльного продажу;*
- *метод співвідношення (перенесення);*
- *метод витрат на освоєння.*

Інформаційною базою для експертного грошового оцінювання земельних ділянок можуть слугувати:

- акти землекористування;
- інформація щодо інженерно-геологічних умов;
- інформація про місцезнаходження ділянки відносно санітарно-захисних зон;
- постанови місцевих органів влади щодо землевикористання;
- кошториси витрат на поліпшення земель;
- документи, що підтверджують права, зобов'язання та обмеження стосовно використання земельної ділянки;

- матеріали про фізичні характеристики земельної ділянки, якість ґрунтів, характер і стан земельних поліпшень;
- відомості про місце розташування земельної ділянки, природні, соціально-економічні, історико-культурні, містобудівні умови її використання, екологічний стан та стан розвитку ринку нерухомості в районі розташування земельної ділянки;
- інформація про ціни продажу чи оренди подібних об'єктів, рівень їхньої дохідності, час експозиції об'єктів цього типу на ринку;
- відомості про витрати на земельні поліпшення та операційні витрати, що склалися на ринку, проекти землеустрою, схеми планування територій та плани земельно-господарського устрою, згідно з якими передбачається зміна існуючого засобу використання ділянки й інші дані, що можуть вплинути на вартість об'єкта оцінювання.

В практиці оцінювання визначаються різні види вартості. Ринкова вартість – це найбільш вірогідна ціна, за якою можливе відчуження об'єкта оцінки на відкритому ринку подібного майна в умовах конкуренції на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, за умови, що сторони угоди добре проінформовані, діють на власний розсуд, без примусу, за відсутності особливих обставин, і платіж здійснюється в грошовій формі.

Ринкова вартість земельних ділянок розраховується при операціях купівлі-продажу чи надаванні в оренду, при визначенні стартових цін на конкурсах чи аукціонах, для обліку земельних ділянок в активах підприємств з метою залучення нових учасників, для додаткової емісії акцій та в інших випадках.

Окрім ринкової іншими видами вартості як бази для оцінювання можуть бути:

- *вартість з обмеженим ринком* – вартість земельної ділянки, продаж якої на відкритому ринку є неможливим або потребує додаткових витрат, порівняно із вільним продажем;
- *вартість заміщення* – сума витрат на створення аналогічного об'єкта за сучасними ринковими цінами з урахуванням зносу об'єкта оцінки;
- *вартість відтворення* – сума витрат за сучасними ринковими цінами на створення об'єкта, ідентичного оцінюваному з використанням ідентичних матеріалів і технологій з урахуванням зносу об'єкта оцінювання;
- *вартість ділянки при існуючому способі використання* – вартість визначається виходячи із існуючих умов і цілей використання. Цей вид вартості визначається безвідносно до найефективнішого використання чи до величини грошової суми, яка могла бути отримана при продажу;
- *інвестиційна вартість* – вартість визначена виходячи із дохідності для конкретного інвестора. На відміну від ринкової вартості земельної ділянки, яка є результатом угоди між продавцем і покупцем, які мають типову мотивацію, інвестиційна вартість залежить від індивідуальних вимог і можливостей інвестора;
- *вартість земельної ділянки для оподаткування* – вартість, визначена відповідно до положень нормативних правових актів (в тому числі інвентаризаційна вартість);
- *ліквідаційна вартість* – вартість у випадку, коли оцінювана ділянка відчужується в термін, менший за звичайний при експозиції аналогічних об'єктів;
- *утилізаційна вартість* – вартість об'єкта оцінювання, яка дорівнює ринковій вартості матеріалів, з яких він складається, за винятком витрат на утилізацію. Для земельної ділянки цей вид вартості не розраховується;
- *спеціальна вартість* – вартість, для визначення якої в угоді чи нормативно-правовому акті обумовлюються умови, не включені в поняття ринкової чи інших видів вартості. Спеціальна вартість може виникнути, наприклад, через фізичний, функціональний чи економічний зв'язок об'єкта оцінювання із іншим об'єктом, територіально прилеглим (сусідня земельна ділянка). Спеціальна вартість є додатковою вартістю, яка може існувати скоріше для певного чи потенційного власника або користувача, аніж для ринку в цілому, тобто, спеціальна вартість є прийнятною лише для покупця, який має особливий інтерес.

В оцінній практиці прикладами спеціальної вартості можуть слугувати також застава і страхова вартість.

*Заставна вартість* – це вартість об'єкта нерухомості, що забезпечує іпотечний кредит і гарантує повернення грошових засобів кредитора за рахунок вимушеного продажу об'єкта застави у випадку невиконання позичальником боргових зобов'язань.

*Вартість іпотечного кредитування* є вартістю об'єкта нерухомості, здійснена оцінювачем на основі майбутньої вартості реалізації об'єкта з урахуванням довгострокових стійких аспектів, нормальних і локальних умов ринку, поточного використання і придатних альтернатив використання об'єкта. При оцінюванні вартості іпотечного кредитування спекулятивні моменти зазвичай до уваги не беруться.

*Страхова вартість* – це грошова сума, на яку можуть бути застраховані об'єкти, що можуть зруйнуватися, розрахована за методиками, що використовуються у сфері державного і недержавного страхування. Страхова вартість базується на принципах заміщення і відтворення об'єктів нерухомості, які підпадають під ризик знищення чи руйнування. Страхова сума може бути встановлена за погодженням страхувальника і страховика, але не може перевищувати страхову вартість.

Оцінювання землі може передбачати масове кадастрове оцінювання земельних ділянок і ринкове оцінювання окремих ділянок.

Кадастрове оцінювання – це масове оцінювання, яке являє собою сукупність адміністративних і технічних дій із встановлення кадастрової вартості земельних ділянок в межах адміністративно-територіальних утворень по оціночних зонах. Державне кадастрове оцінювання земель передбачає застосування єдиної методики з метою забезпечення співставності результатів оцінювання по всій території країни. Головна мета кадастрового оцінювання – створення бази для оподаткування.

Продавці, покупці й інші суб'єкти земельного ринку керуються сукупністю економічних принципів, які умовно можна розподілити на чотири групи.

- принципи з позиції потенційного власника;
- принципи, обумовлені процесом експлуатації;
- принципи, обумовлені впливом ринкового середовища;
- принцип найбільш ефективного використання земельної ділянки.

До першої групи відносять принципи *корисності, заміщення, очікування*.

Друга група принципів оцінювання обумовлена процесом використання землі і включає в себе принципи: *залишкової продуктивності, граничної продуктивності, збалансованості і розподілу елементів нерухомості і майнових прав на них*.

Третя група принципів оцінювання відображає вплив ринкового середовища і включає в себе принципи: *попиту і пропозиції; конкуренції; відповідності; зміни зовнішнього середовища*.

Принцип найбільш ефективного використання узагальнює вплив наведених вище трьох груп принципів і означає, що із можливих варіантів використання земельної ділянки обирається той, при якому найповніше реалізуються функціональні можливості об'єкта нерухомості.

Принцип найбільш ефективного використання земельної ділянки визначається як використання, яке: є законодавчо дозволеним й відповідає юридичним нормам і нормам землекористування; фізично здійснене; фінансово забезпечене; забезпечує найвищу вартість земельної ділянки.

Практика оцінювання зазвичай передбачає два етапи:

- оцінювання неосвоєної ділянки;
- оцінювання ділянки із поліпшенням.

## **6.2. Методи оцінювання вартості земельної ділянки**

Світова практика оцінювання об'єктів нерухомості налічує багато методів та їхніх різновидів, які можуть різнитися за об'єктом оцінювання або за навколишнім оточенням земельної ділянки, яке впливає на її вартість. Загально прийнята концепція оцінювання виділяє витратний, дохідний і порівняльний підходи. За законодавством України експертне грошове оцінювання земельних ділянок ґрунтується на таких методичних підходах:

– капіталізація чистого операційного або рентного доходу від використання земельних ділянок;

– порівняння цін подібних земельних ділянок;

– врахування витрат, здійснених на поліпшення земель.

*Метод капіталізації (прямої чи непрямої) чистого операційного або рентного доходу*, зазначений в постанові КМУ «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок».

За прямої капіталізації висувається припущення про незмінність і постійність грошового потоку, що надходитиме від використання земельної ділянки. При цьому вартість земельної ділянки може бути визначена як відношення чистого операційного чи рентного доходу до ставки капіталізації.

В світовій практиці склалося чотири підходи до розрахунку коефіцієнта капіталізації при оцінюванні вартості земельних ділянок.

Перший підхід розглядає земельну ділянку як різновид грошового капіталу і, відповідно, розраховує коефіцієнт капіталізації, виходячи із характеристик грошового ринку на дату оцінювання. Другий підхід – умовна капіталізація, виходячи із встановленого державою строку капіталізації. Цей підхід використовується у більшості розвинутих країн при оцінюванні сільськогосподарських земель і лісів. Третій підхід – розрахунок коефіцієнта капіталізації методом кумулятивної побудови. Розрахунок ставок дохідності для земельних ділянок пов'язаний насамперед із ідентифікацією, аналізом і класифікацією ризиків, які враховуються у ставці доходу. Четвертий підхід – метод аналізу порівняльних продажів. Він передбачає розрахунок коефіцієнта капіталізації через відношення величини доходу по аналогічних ділянках до ціни їхнього продажу. Рекомендується розраховувати середнє значення за декількома продажами. Цей метод вважається достовірним, коли уся інформація отримана з ринку і є достатньою.

Різновидом методу капіталізації є капіталізація земельної орендної плати. Зазначений метод може використовуватися для оцінювання ринкової вартості земель підприємств чи об'єктів комерційної нерухомості у населених пунктах.

Важливою характеристикою угод про оренду є розподіл експлуатаційних витрат між орендарем і орендодавцем. Полярними типами угод про оренду є:

- валова (повна) оренда, коли усі витрати здійснює орендодавець;
- абсолютно чиста оренда, коли всі витрати здійснює орендар.

Якщо витрати з експлуатації поділені між орендарем і орендодавцем, такий вид оренди називають чистою орендою.

Розрізняють такі види орендних ставок:

- контрактні ставки, величина яких визначена в угоді про оренду;
- ринкові ставки, типові для певного сегмента ринку в конкретному регіоні.

За видом орендних платежів орендні угоди поділяються на:

- з фіксованою орендною ставкою;
- із змінною орендною ставкою;
- із процентною ставкою від виторгу орендаря.

*Метод капіталізації земельної ренти* дозволяє визначити вартість земельної ділянки за допомогою коефіцієнта прямої капіталізації, який застосовується до суми доходу від здавання ділянки в оренду. Найбільш придатним є застосування вказаного методу у містах, де є поширеною практика земельної оренди, і визначення земельної ренти не викликає труднощів. Розрізняють такі види ренти: диференціальну, абсолютну, монопольну.

Диференціальна рента пов'язана із територіальною структурою міста, відображає особливості конкретної земельної ділянки і вміщує додатковий дохід від: – наявності потрібних елементів внутрівиробничої інфраструктури загального призначення; – зручного розташування ділянок за рахунок економії транспортних витрат на збут і постачання; – якості ґрунтів як продуктивного шару, або як несучої основи для виробничих споруд; – наявності потрібних елементів зовнішньої інфраструктури; – результатів підготовчих робіт із вирівнювання, дренажу, насипу чи інших поліпшень, які відповідають потребам орендаря за обраним ним видом діяльності.

Абсолютна рента характеризує ефективність цільового використання земельної ділянки. Вона пов'язана не з територіальною, а з функціональною структурою міста. Її

показники залежать від галузі чи виду діяльності: на ідентичних за споживчими властивостями ділянках різні види бізнесу даватимуть різну віддачу.

Монопольна рента утворюється за умови монопольного становища власника земельної ділянки, відсутності вільної пропозиції ділянок при високому попиті на них, що, в свою чергу, забезпечує орендареві монопольне становище для здійснення обраного ним виду діяльності. Особливо це стосується тих ділянок, які мають специфічні властивості, які неможливо відтворити. Другим основним методом, зазначеним в постанові КМУ «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок», є *метод зіставлення (порівняння) цін продажу подібних земельних ділянок*. Зазначений метод відносять до методів оцінювання порівняльного підходу. Його застосування є доцільним за наявності достатньої інформації про продаж аналогічних ділянок, а також, якщо об'єкт оцінювання є типовим (наприклад, торгове місце на ринку, земельна ділянка під автостоянку).

Порівняння з аналогічними об'єктами зазвичай здійснюється за типовими одиницями чи з урахуванням індивідуальних елементів порівняння. Найбільш поширеними показниками одиниць порівняння є ціни за:

- 1 га – при оцінюванні великих масивів сільськогосподарських земель, лісів, промислових зон;
- 1 сотку – при продажу землі для садівництва і дачної забудови;
- 1 м<sup>2</sup> – при продажу ділянок в центрі міста під комерційну забудову;
- 1 фронтальний метр – при оцінюванні землі для торгових підприємств і підприємств сфери обслуговування;
- 1 м<sup>2</sup> загальної площі, коли об'єкти подібні за послугами і зручностями;
- 1 м<sup>2</sup> площі, яка підлягає здаванню в оренду. При цьому не враховується площа холів, сходових кліток, коридорів і т.п.;
- 1 м<sup>3</sup> - при порівнянні складських приміщень, елеваторів;
- одиниці, що приносять дохід – в ресторанах, кафе, театрах, спортивних комплексах – посадочне місце, на автостоянках – місце для паркування автомобіля.

Елементи порівняння потребують розрахунку коригуючих поправок при визначенні вартості земельної ділянки. Вони відображають сукупність властивостей ділянки, поліпшень землі, її зовнішнього оточення та інфраструктури, кон'юнктури ринку нерухомості, конкретних умов продажу, які істотно впливають на вартість об'єкта. До елементів порівняння зазвичай відносять:

- форму власності і правовий режим земель;
- офіційне цільове призначення і фактичне використання попереднім власником;
- місцезнаходження;
- експлуатаційні характеристики;
- наявність і стан поліпшень для об'єкта оцінки та подібних земельних ділянок;
- функціональне використання прилеглої території та рівень інженерно-транспортної інфраструктури, стан докільця, умови продажу за конкретною угодою;
- рівень інфляції за час, що минув з моменту продажу ділянки-аналога;
- кон'юнктуру ринку на момент продажу аналога та об'єкта оцінки.

Коригування може проводитись в натуральних, вартісних або відносних одиницях за кожним конкретним елементом порівняння чи за всією сукупністю елементів шляхом додавання чи віднімання, або на основі застосування кумулятивного методу через множення значень коефіцієнтів.

При виборі об'єкта-аналога варто звернути увагу на такі моменти: типовий строк експозиції; незалежність суб'єктів оцінювання; інвестиційна мотивація; умови фінансування угоди купівлі-продажу.

Для оцінювання вартості землі під забудовою іноді використовують *метод співвідношення (перенесення)*. За зазначеним методом загальна ціна продажу аналогічного земельно-майнового комплексу поділяється на дві складові – ціну земельної ділянки і ціну будівель і споруд. За обраним методом, який найбільш відповідає характеру забудови, оцінюється вартість будівель і споруд, яка вираховується із загальної ціни майнового комплексу. Різниця являє собою вартість земельної ділянки.

Третім основним методом, зазначеним в постанові КМУ «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок», є *урахування витрат на земельні поліпшення*.

Вартість земельної ділянки під виробничим об'єктом, розташованим у промисловій зоні поселення можна визначити як суму вартості неосвоєної ділянки і витрат на її освоєння (поліпшення). Вартість неосвоєної ділянки, як правило, прирівнюється до вартості навколишніх земельних ділянок за ознакою переважного використання. До складу витрат на освоєння ділянки зазвичай відносять витрати на створення необхідної підприємству інженерної і транспортної інфраструктури: підведення чи підключення до мереж електро, тепло-, газо-, водопостачання і каналізації, створення систем зберігання, очищення чи утилізації відходів виробництва, будівництво під'їзних шляхів, колій і магістралей.

Для оцінювання малоосвоєних територій, які підлягають розбиттю на окремі ділянки під забудову з метою їхнього подальшого продажу, використовується *метод витрат на освоєння*. Алгоритм оцінювання ґрунтується на методі дисконтування грошових потоків і відповідає порядку розрахунку чистої приведеної вартості. Грошовий потік доходів включає в себе виторг від продажу освоєних ділянок, за вирахуванням витрат на продаж і витрат на освоєння. Грошовий потік витрат включає в себе витрати на: придбання ділянки у попереднього власника; геологорозвідувальні і проектні роботи; планування, проектування, розмежування ділянок; будівництво доріг і вулиць; вартість інженерних, дренажних і комунальних споруд; прибуток і накладні витрати підрядника; продаж і рекламу; страхування; управлінські витрати; сплату податків і платежів.

Визначення чистого доходу від продажу проводиться вирахуванням витрат на освоєння і підприємницького прибутку із передбачуваного виторгу від продажу ділянок. Інтегрованим методом оцінювання є *метод залишку для землі*, який ґрунтується на капіталізації чистого операційного доходу від її використання.

Метод залишку для землі у практиці оцінювання використовується для визначення вартості земельної ділянки із забудовою, коли відома вартість будівель і споруд, вимоги до їхньої прибутковості і прибутковості земельної ділянки. Найбільш придатним є застосування цього методу для оцінювання нової чи проектованої забудови, адже тоді з найбільшою точністю можна визначити вплив різноманітних факторів на значення оцінки. До переліку таких факторів можна віднести: – локальні фактори; – екологічні фактори; – фактори витрат на відчуження вже використовуваних об'єктів; – комунікаційні фактори; – інфраструктурні фактори; – фактори престижності районів міста з огляду на представницьке функціонування системи керування об'єктом.

Метод залишку на земельну ділянку може бути використаний при визначенні найкращого та найбільш ефективного використання.

### **6.3. Особливості вартісного оцінювання міських земельних ділянок**

Основними учасниками земельних відносин в місті є органи влади різних рівнів, підприємства, організації, установи і фізичні особи, які здійснюють свою діяльність на території міста. Вони можуть бути зацікавлені в придбанні додаткових територій, а також в отриманні доходу від належних їм земель, можуть з особистих причин, у тому числі з екологічних міркувань, виступати проти розміщення нових виробничих чи житлових об'єктів.

Держава в особі органів влади різного рівня зацікавлена в контролі і управлінні ситуацією на земельному ринку. Якщо розуміти управління як керівництво певними процесами відповідно до наперед розробленої програми, спрямоване на досягнення визначеної мети, то управління у сфері землекористування націлене на ефективне використання земель в широкому розумінні значення слова «ефективність» (економічна ефективність, соціальна ефективність, екологічна ефективність і т.ін.).

Диференціація земельних ділянок як середовища проживання людини повинна проводитися виходячи з їхніх властивостей і якостей. В процесі оцінювання земель проводиться оціночне зонування території. Оціночною зоною визнається частина земель, однорідних за цільовим призначенням та видами функціонального використання. За результатами оціночного зонування складається карта (схема) оціночних зон і встановлюється вартість одиниці площі у межах цих зон.



Проблема стягування платні за користування землею в місті полягає в тому, що значна частина житлової забудови знаходиться у муніципальній, відомчій або колективній власності. Мешканці відповідних будинків є колективними користувачами земельних ділянок без яких-небудь особистих прав на ці ділянки. Також виникає проблема з оцінюванням простору між багатопверховими будинками, оскільки фактично він є вільним, але реально, згідно з будівельними нормами і правилами, тут неможливо нічого розмістити, щоб не перевищити щільність забудови.

При оцінюванні міських земельних ділянок найбільшу увагу необхідно приділяти якості навколишнього середовища, яка включає соціальне оточення і екологічну обстановку. Для виробничих і комерційних підприємств вагоме значення має нагода одержувати додатковий прибуток, виходячи з свого вдалого місця розташування.

Ставки платні за землю в місті розраховуються з використанням коефіцієнтів, що залежать від чисельності населення, статусу міста, рівня розвитку соціально-культурного потенціалу, місця розташування ділянки (близько до центру міста, в приміській зоні, зоні відпочинку, курортному районі, районі історичної забудови), рівня інженерного забезпечення, благоустрою.

При реалізації планів нового будівництва необхідно провести комплексне чи комбіноване оцінювання території. При послідовному способі комплексного оцінювання території складають проектні схеми для кожного з природних і антропогенних чинників і послідовно аналізують вплив кожного чинника при конкретному використанні територій. При паралельному способі відразу складають три - чотири схеми оцінювання для основних видів господарської діяльності з найістотнішими чинниками для кожного з цих видів. Комбінований метод оцінювання, що враховує вартісне і експертне оцінювання, потребує ув'язки декількох способів оцінювання за допомогою моделювання.

Ціна міської земельної ділянки повинна задаватися рентною складовою і залежати від місця розташування ділянки, екологічної ситуації, престижності району, транспортної доступності, інфраструктурної забезпеченості, процесу містобудівного розвитку, розміру вкладеного капіталу і т.ін.

Одним з найважливіших є екологічний чинник, оскільки саме від нього у багатьох випадках залежить здоров'я населення. Комплекс екологічних чинників, що впливають на оцінку земельних ділянок, включає: екологічний стан повітряного басейну над містом; забруднення ґрунтів міста мікро і макроелементами; рівень шуму поблизу житлових кварталів; рівень напруги електромагнітних полів; радіаційний фон.

Комплексне оцінювання території і встановлення ставок платні за землю для великого міста повинне включати декілька процедур:

- 1) виділення найзначущіших чинників міського середовища, що впливають на вартісну оцінку земельних ділянок;
- 2) збір даних за обраними чинниками для кожного мікрорайону міста;
- 3) виділення оціночних зон міста методом екстремального групування, що дозволяє об'єднати найоднорідніші ділянки за властивостями міського середовища;
- 4) пошук експертів, компетентних з питань організації міської території;
- 5) оцінку експертами оціночних зон в балах, а також визначення мінімальної і максимальної ставок земельної ціни;
- 6) верифікацію оцінок експертів з відомостями про продаж земельних ділянок;
- 7) визначення базової ставки платні за землю, виходячи з відтворювального принципу (сума, необхідна для підтримки і розвитку міського господарства);
- 8) розрахунок платні за землю по оціночних зонах;
- 9) визначення внеску кожного чинника міського середовища в підсумкову оцінку за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу;
- 10) визначення ставок плати за землю для кожного мікрорайону;
- 11) створення банку даних про купівлю-продаж землі залежно від місця розташування ділянок, рівня соціально-культурного розвитку регіону, наявності різноманітних комунікацій, комфортності життєзабезпечення й інших умов, що дозволить оцінити вплив кожного чинника на вартість земельної ділянки і сприятиме розвитку еколого-економічного механізму раціонального землекористування.

Безпосередньо в місті повинні встановлюватися розміри платні за земельні ділянки з урахуванням їхньої якості і місця розташування. В основі платежів за землі, займані промисловими підприємствами, лежать витрати на відтворення земельних ресурсів і організацію міського господарства.

Процес, у ході якого ідентифікуються ділянки території з різною інтенсивністю якогонебудь явища, називається зонуванням.

Оціночні зони території міста можуть бути виділені за допомогою методу екстремальних групувань.

Існують соціальні оцінки, що формуються у населення і відіграють значну роль в організації його життєдіяльності. Прикладом соціальної оцінки може слугувати оцінка привабливості різних ділянок території міста для мешкання. Одним з таких індикаторів соціальної оцінки можуть бути заявки на обмін житлової площі з вказівкою мікрорайонів, де люди хотіли б жити і звідки виїхати.

Є й інші чинники, що впливають на оцінку вартості земельних ділянок, значущість яких буває дуже високою, і це необхідно враховувати хоча б на експертному рівні. Важливе значення має забезпеченість інженерними мережами і спорудами. Інженерно-геологічні умови також мають вагоме значення. Якщо вони сприятливі – добре, але зазвичай вирішальну роль цей чинник відіграє, коли вони не дуже зручні, і виникає необхідність витратити додаткові засоби для зниження їхнього негативного впливу. Негативний вплив на можливості будівництва здійснює вірогідність виникнення обвалів, наявність підтоплення, земляних пусток, карсту, ділянок мерзлоти, перетнутої місцевості, а також характер ґрунтових порід.

При оцінюванні землі вагоме значення відіграє можливість створення сприятливих рекреаційних умов. Місцями активного відпочинку у великих містах є парки, сквери, бульвари, набережні, пляжі, спортивні майданчики, місця рекреацій в дворах і т.ін.

Історико-культурна, архітектурна і ландшафтна цінність місця визначається історією виникнення і розвитку міста, етапами забудови, наявністю пам'ятників архітектури і паркових ансамблів, вдалим поєднанням ландшафту і архітектурних споруд. У цьому відношенні особливе значення має престижність району.

Соціальний сприятливий мікроклімат і престижність місця тісно пов'язані з поняттям оптимального соціуму. Одним з показників несприятливого соціального мікроклімату можна вважати кримінальну обстановку.

Значну роль у житті міста відіграє обслуговування території міським громадським транспортом і наявність автодоріг. Для міста важливим є не тільки кількість і якість автодоріг, але і схема руху міського транспорту, тимчасові інтервали руху, переваги і недоліки окремих видів транспорту.

Основна функція оцінювання вартості земельної ділянки – це інформаційне забезпечення ухвалення різних економічних і управлінських рішень. Оцінювання не лише допомагає продавцеві і покупцеві у встановленні ціни, кредитору – у визначенні імовірності повернення кредиту, наданого під заставу землі, але й надає власникам землі обґрунтовані рекомендації щодо перспектив і якнайкращих можливостей її, використання.

Ставка земельної платні повинна розраховуватися не лише від розміру диференціальної ренти, одержуваної з даної міської земельної ділянки, але й залежно від характеру розміщеного виробництва. Необхідно стягувати більш високу платню за землю з підприємств, які погіршують стан міського середовища. Диференціація платні у містах країни повинна здійснюватися по оціночних зонах усередині міста і за видами виробництв, відповідно до пріоритетності їхнього розвитку для даного міста. Плата за землю повинна стимулювати раціональне розміщення виробництва.

#### ***6.4. Методи оцінювання вартості будівель і споруд***

Оцінювання вартості будівель і споруд окремо від вартості інших складових майнового комплексу підприємства здійснюється у випадках, коли:

- підприємство розпродується за окремими об'єктами;
- вони є готовою продукцією будівельних підприємств;
- необхідно оцінити окремо вартість землі і вартість розміщених на ній будівель і споруд.

За законодавством України для оцінювання майна підприємства застосовується:

- стандартизована оцінка;
- незалежна оцінка.

Проведення стандартизованої оцінки передбачено у випадках:

- приватизації (корпоратизації);
- створенні підприємств на базі державного чи комунального майна, а також господарських товариств із часткою державного чи комунального майна;
- визначення вартості внесків учасників (засновників) господарських товариств, коли до статутного фонду вноситься державне та комунальне майно;
- визначення вартості цілісних майнових комплексів господарських товариств, до статутних фондів яких вноситься частка державного чи комунального майна;
- виділення або визначення часток майна у спільному майні, в якому є державна чи комунальна частка;
- застави державного та комунального майна, а також майна господарських товариств із державною чи комунальною часткою в статутному фонді;
- повернення об'єктів приватизації у державну власність, у тому числі за рішенням суду.

Стандартне оцінювання здійснюється органами державної влади й не підлягає коректуванню з боку оцінника.

У випадках, коли угоди не стосуються інтересів держави, може проводитись незалежне оцінювання. Оцінювач може спиратися на світовий досвід оцінювання, має можливість комбінувати підходи і методи оцінювання й застосовувати їхні різновиди для утворення угод купівлі-продажу.

Для потреб оцінної діяльності виділяють такі специфічні види майна:

- *нерухоме майно* - земельна ділянка без поліпшень або земельна ділянка із будівлями, спорудами ті їхніми нерозривно пов'язаними частинами;
- *рухоме майно* – матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщені без заподіяння їм шкоди;
- *подібне майно* – майно, що за своїми характеристиками, властивостями подібне до об'єкта оцінки і має таку саму інвестиційну привабливість;
- *спеціалізоване майно* – майно, що, як правило, не буває самостійним об'єктом продажу на ринку і має найбільшу корисність та цінність у складі цілісного майнового комплексу;
- *надлишкове майно* – майно, що не використовується у господарській діяльності, і максимальна цінність якого досягається внаслідок відчуження.

Ознаками для класифікації нерухомості можуть бути:

■ **Елементний склад.** За ним виокремлюють будівлі, споруди, житлові будинки, незавершене будівництво.

■ **Характер використання** - для проживання: будинки, котеджі, квартири; для комерційної і виробничої діяльності: заводи, фабрики, склади, офісні приміщення, готелі, ресторани і т. ін.; для спеціальних цілей: школи, церкви, лікарні, дитсадки, урядові та адміністративні приміщення.

■ **Спеціалізація** – спеціалізована нерухомість – нерухомість, яка використовується лише як частина бізнесу; нерухомість, яка володіє такими специфічними конструктивними особливостями, розмірами і специфікою, що ринок таких будівель взагалі не існує; музеї, бібліотеки і подібні будівлі; *неспеціалізована нерухомість* – уся інша нерухомість, на яку існує попит на відкритому ринку для інвестування чи використання.

■ **Цілі володіння** – для ведення бізнесу, для проживання власника, в якості об'єкта інвестування, для освоєння і розвитку, в якості товарних запасів, для споживання ресурсів.

■ **Готовність до експлуатації** – нерухомість, що експлуатується; нерухомість, що потребує реконструкції чи капітального ремонту; незавершене будівництво.

■ **Відтворення у натуральній формі** - *не відтворювальні*: земельні ділянки, поклади і родовища корисних копалин; *відтворювальні*: будівлі, споруди, багаторічні насадження.

■ **Юридичний статус і форма власності** – нерухомість зайнята власником, у співвласності, передана в оренду, орендована, у заставі тощо.

Кожен з різновидів нерухомості має власну специфіку оцінювання, що слід враховувати при здійсненні практичних розрахунків для визначення вартості.

Як будь-яке майно будівлі і споруди оцінюються з позицій трьох основних підходів та їхніх комбінацій у певних межах.

#### **\* Дохідний підхід**

Дохідний підхід до оцінювання будівель і споруд базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінювання визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінювання, включаючи дохід від його можливого продажу. Основними методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу та непряма капіталізація доходу (дисконтування грошового потоку). Для вибору методу оцінювання аналізують інформацію щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання будівель і споруд, стабільності отримання доходів, мети оцінювання, виду вартості, що підлягає визначенню. За допомогою дохідного підходу може визначатися ринкова вартість, інвестиційна вартість, а також інші види вартості, які ґрунтуються на принципі корисності, зокрема, ліквідаційна вартість.

Метод капіталізації доходів може застосовуватись для оцінювання будівель і споруд, які надають дохід, що може являти собою не лише прямі надходження від експлуатації об'єкту, але й поточні й майбутні надходження від надання його в оренду, доходи від очікуваного приросту вартості в майбутньому.

*Метод прямої капіталізації* застосовується у разі, коли прогнозований чистий операційний дохід є постійним за величиною, рівний у проміжках періоду прогнозування, і його отримання не обмежується в часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється через його відношення до ставки капіталізації.

*Метод дисконтування грошових потоків* застосовується, коли прогнозовані грошові потоки від використання будівель і споруд є неоднаковими за величиною, непостійними протягом прогнозованого періоду, або якщо їхнє отримання обмежується в часі. Розрахунок вартості за цим методом передбачає таку послідовність дій:

1. Визначення тривалості прогнозованого періоду отримання доходів від експлуатації будівель і споруд.

2. Прогнозування грошових потоків по кожному року прогнозованого періоду володіння до продажу на основі даних про: розмір доходу і характер його зміни; періодичність отримання доходу; прогнозовану тривалість періоду одержання доходу.

3. Дисконтування грошових потоків на основі теорії вартості грошей у часі й підсумовування всіх поточних вартостей.

#### **\* Порівняльний підхід**

Порівняльний підхід заснований на аналізі цін продажу і пропонування подібних об'єктів нерухомості із коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінювання, яке проводиться за принципом заміщення і враховує співвідношення попиту і пропозиції на ринку. Умови застосування порівняльного підходу такі:

- об'єкт не повинен бути унікальним;
- аналог схожий з об'єктом оцінювання за основними економічними, матеріальними, технічними, функціональними характеристиками;
- ціна аналога відома із угоди, яка склалася за подібних умов;
- дата угоди з аналогами повинна бути близькою за часом до дати оцінювання (для зменшення впливу ринкових змін на результат оцінювання);
- інформація повинна бути достатньою й достовірною;
- фактори, що впливають на вартість об'єктів, повинні бути співставними.

При аналізі аналогів будівель і споруд, що оцінюються, основними елементами порівняння є: *місце розташування; умови фінансування; умови угоди; дата продажу; фізичні характеристики; економічні характеристики; ринкові умови; спосіб використання; компоненти вартості, не пов'язані із нерухомістю.*

Поправки поділяються залежно від цілей і умов оцінювання на: *процентні; грошові*).

Основними способами розрахунку поправок є: *парний аналіз продажів; статистичний аналіз; відносний порівняльний аналіз; прямий аналіз характеристик; метод амортизації витрат; експертний метод.*

*Метод поділу за компонентами* використовується для оцінювання складних об'єктів нерухомості і базується на підрахунку вартості окремих, обов'язкових за проектом конструкційних елементів нерухомості: посилені фундаменти, стін поліпшеної конструкції, ліфтів, засобів безпеки і зв'язку тощо. Вартість нових елементів встановлюється на основі кошторисів витрат на їхнє створення або за вартістю їхнього придбання; об'єктів, що були у використанні – за відновною вартістю об'єкта (вартістю заміщення).

#### *Методи рентних мультиплікаторів*

Мультиплікатори порівняння розраховуються відношенням вартості об'єкта оцінювання до ключового фактора впливу показника на ціну. В практиці оцінювання нерухомості зазвичай використовують два основні види мультиплікаторів:

– валовий рентний мультиплікатор – відношення фактичної ціни продажу аналога до валового доходу від його використання;

– мультиплікатор капіталізації – відношення суми чистого операційного доходу аналога до ціни його продажу.

Таким чином, можна визначити ціну одиниці валового або чистого операційного доходу і шляхом її множення на розрахунковий обсяг очікуваного доходу з оцінюваного об'єкта визначити ціну його продажу. В Україні найчастіше використовується метод валового рентного мультиплікатора.

#### **\* Витратний підхід**

Витратний підхід ґрунтується на розрахунку поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінювання з її коригуванням на суму витрат вартості через накопичений знос.

Основними методами витратного підходу є метод прямого відтворення і метод заміщення.

Метод прямого відтворення полягає у визначенні вартості відтворення будівель і споруд з подальшим урахуванням суми зносу. *Відтворювальна вартість* – це вартість будівництва за поточними цінами на дату оцінювання точної копії об'єкта із використанням аналогічних технічних і конструктивних рішень, типових будівельних конструкцій і матеріалів, а також із такою ж якістю будівельно-монтажних робіт, якої дотримувалися на момент створення будівлі чи споруди.

Метод заміщення полягає у визначенні вартості заміщення за вирахуванням суми зносу. *Вартість заміщення* – це вартість будівництва за поточними цінами на дійсну дату оцінювання будівлі чи споруди із корисністю, еквівалентною корисності об'єкта оцінювання, але із використанням сучасних матеріалів, нових стандартів і планувальних рішень.

При застосуванні будь-якого методу оцінювання вартості будівель і споруд необхідне детальне ознайомлення із розміщенням, розмірами, конструктивними особливостями, правовою, технічною, обліковою документацією об'єкта оцінювання. Додатково складається докладний опис об'єкта оцінювання, у якому надаються характеристики земельної ділянки, а опис будівель і споруд, крім загального опису, включає показники несучої конструкції, інженерних систем, вбудованого устаткування й подібне.

*Метод кошторисного розрахунку* передбачає складання кошторисної документації на будівництво будівлі чи споруди із зазначенням переліку будівельно-монтажних робіт і витрат.

Витрати на будівництво включають в себе прямі витрати і побічні видатки. Прямі витрати – це вартість трудових і матеріальних ресурсів. Прикладами можуть бути: заробітна плата із нарахуваннями на неї; витрати на: придбання будівельних матеріалів; будівництво тимчасових споруд й огорожі; забезпечення безпеки будівництва; комунальні витрати при будівництві і т.п. Побічні видатки виникають в процесі будівництва, але їх неможливо виявити у самій будівлі, вони не включаються у вартість будівельно-монтажних робіт і визначаються коефіцієнтом до прямих витрат. Прикладами можуть слугувати витрати на: отримання дозволів на будівництво; отримання ліцензій; страхування на період будівництва; сплату податків під час будівництва; оплату професійних послуг (юристів, топографів, архітекторів і т. п.); оплату процентів за кредит і т. ін.

Для розрахунку відновлюваної вартості *методом питомих витрат* розробляються нормативи витрат на будівельні роботи на 1м<sup>2</sup> площі або 1м<sup>3</sup> об'єму будівлі. Помноживши зазначені нормативи на загальну площу чи об'єм об'єкта оцінювання можна визначити його вартість.

*Метод визначення вартості за елементами* (метод поділу на компоненти) передбачає розподіл будівлі на окремі важливі складові, які можуть мати суттєві відмінності за умовами і вартістю будівництва: фундамент, стіни і перегородки, перекриття, покрівля, підлога, опоряджувальні роботи, інженерне устаткування і т. ін. Підсумовуванням витрат за елементами визначається загальна вартість об'єкта оцінюваної нерухомості.

Після розрахунку витрат на можливе будівництво точної копії чи аналога оцінюваного об'єкта визначають накопичений знос. За ознаками його виникнення розрізняють три види зносу:

- фізичний знос;
- функціональний знос;
- зовнішній (економічний знос).

*Фізичний знос* – це знос, пов'язаний із втратою первісних технічних і технологічних якостей об'єкта оцінювання внаслідок природного фізичного старіння і через вплив зовнішніх шкідливих факторів.

*Функціональний знос* – знос, зумовлений втратою первісних функціональних (споживчих) характеристик будівлі. Наприклад, невідповідне сучасним потребам планування внутрішніх приміщень, невдалий дизайн, наявність надлишкових поліпшень.

*Зовнішній знос (економічний)* – знос, зумовлений впливом ринкових, соціально-економічних, екологічних факторів на об'єкт оцінювання.

Фізичний і функціональний знос можна поділити на два види:

1) усувний – розраховується на основі вартості витрат на проведення ремонтних робіт із його усунення;

2) неусувний – розраховується на основі залишкової вартості елементів вартості об'єкта нерухомості, витрати на виправлення яких перевищують величину додавання вартості за рахунок їхнього виправлення.

Основними методами визначення сукупного зносу є:

- метод розбивки;
- метод економічного строку життя.

*Метод розбивки* передбачає розрахунок окремих часткових коефіцієнтів за всіма видами зносу: фізичного ( $K_{физ}$ ), функціонального ( $K_{функц}$ ), зовнішнього ( $K_{зовн}$ ). Коефіцієнт сукупного зносу визначають за формулою:

$$K_{зн} = K_{физ} \times K_{функц} \times K_{зовн}$$

*Метод економічного строку життя* визначається як рівномірна втрата вартості будівель і споруд пропорційно до віку об'єктів нерухомості. Строк економічного життя – це відрізок часу, впродовж якого об'єкт можна використовувати і отримувати прибуток. Ефективний вік – вік будівлі, визначений виходячи із її зовнішнього вигляду. Нерідко ефективний вік співпадає із хронологічним віком – часом від введення в експлуатацію.

Таким чином, з плином часу під впливом різних факторів вартість будівель і споруд зменшується, внаслідок чого при оцінюванні об'єктів нерухомості за витратним підходом враховуються не лише витрати на можливе нове будівництво, але й накопичений будівлями знос.

## **ТЕМА 7. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ**

- 7.1. Цілі, об'єкти та особливості оцінювання машин і обладнання
- 7.2. Класифікація машин і обладнання
- 7.3. Вплив зносу на вартість машин і обладнання
- 7.4. Методичні підходи до оцінювання вартості машин і обладнання

### **7.1. Цілі, об'єкти та особливості оцінювання машин і обладнання**

На відміну від об'єктів нерухомості машини, обладнання і транспортні засоби не пов'язані жорстко із землею, вони можуть бути переміщені в інше місце, можуть бути такими, що стоять окремо і є функціонально самостійними, а можуть спільно утворювати

технологічні комплекси. В той же час можна зустріти й такі види устаткування, які складають невід'ємну частку будівель (ліфти, системи вентиляції й освітлення і т.ін.) і які природно враховуються у складі нерухомого майна.

Методика оцінювання машин, устаткування і обладнання тісно пов'язана із методикою оцінювання нерухомості, але, в той же час, істотно від неї відрізняється. Відзначимо основні відмінності між цими методиками.

#### 1. Відмінний характер об'єктів оцінювання

Вартість об'єктів нерухомості, які безпосередньо пов'язані із землею, перебуває під впливом чинників, зумовлених цією «земельною залежністю» (географія, місце розташування, навколишня інфраструктура, цінність земельної ділянки й найближчих територій і т.ін.). Машини й обладнання є рухомим майном, тому при їхньому оцінюванні земельний або територіальний чинник не відіграє практичної ролі і, в той же час, набувають значення інші чинники (технічна досконалість, надійність і якість, рівень зносу, моральне старіння й подібне).

2. При оцінюванні машин, устаткування, обладнання, транспортних засобів важливою є проблема ідентифікації об'єктів оцінювання. Завдання ідентифікації таких об'єктів є значно складнішим, аніж при оцінюванні об'єктів нерухомості.

Кількість оцінюваних об'єктів тільки на одному підприємстві може досягати декількох тисяч одиниць найрізноманітнішого за призначенням, пристроями і характеристиками устаткування. З іншого боку, машини, обладнання і транспортні засоби як компоненти основних засобів треба відрізнити від малоцінних і швидкозношуваних предметів, які відносяться до оборотних засобів.

3. При оцінюванні машин і обладнання виключно важливу роль відіграє чинник зносу.. Знос машин, обладнання і транспортних засобів відбувається вельми інтенсивно.

4. На вартість машин, обладнання і транспортних засобів можуть впливати такі нематеріальні активи, як товарний знак, винахід, ноу-хау і т.ін., тоді як при оцінюванні нерухомості ці елементи ролі не відіграють.

5. Ринок машин, обладнання і транспортних засобів складно структурований. Причому характер ринку в різних секторах різний. Для багатьох видів машин, обладнання і транспортних засобів масового застосування характерний олігополістичний ринок. Ринок спеціальної і унікальної техніки в основному монополістичний.

6. Для багатьох видів спеціалізованих і спеціальних машин і обладнання ринок є обмеженим. Значна частка спеціального устаткування виготовляється за індивідуальними замовленнями і не має відкритого ринку, тому його оцінювання доводиться провадити із застосуванням витратного підходу.

7. Ринок машин, обладнання, устаткування і транспортних засобів вельми рухливий, порівняно із ринком нерухомості, що зумовлено систематичним оновленням асортименту продукції промислово-технічного призначення і появою нових зразків взамін морально застарілих.

8. Нерухомість (будівлі, споруди) створюються галуззю капітального будівництва. Машини, обладнання, устаткування і транспортні засоби є продуктами галузей машинобудування.

9. Оскільки виробники обладнання, як правило, прагнуть реалізувати його на можливо більшому числі ринків збуту в різних регіонах, проведені ними маркетингові і рекламні витрати можуть істотно вплинути на ціну одиниці обладнання.

10. При оцінюванні машин, обладнання, транспортних засобів слід також враховувати залежність вартості об'єкта від стадії життєвого циклу, на якому він перебуває.

Залежно від цілей і мотивів оцінювання об'єктом оцінювання можуть виступати:

– одна, окремо узятая машина або одиниця обладнання, коли визначаються ринкова вартість, страхова вартість, ліквідаційна вартість, вартість орендованого обладнання, вартість утилізації (оцінювання «врозсіп»);

– безліч умовно незалежних одна від одної одиниць машин і обладнання, коли визначається відновна вартість (повна вартість відтворення) (оцінювання «потокком»);

– комплекс машин і обладнання із урахуванням наявних виробничо-технологічних зв'язків як між окремими елементами комплексу, так і між ними, з одного боку, і з оточуючою інженерно-технічною інфраструктурою з іншого, коли визначаються ринкова вартість,

ліквідаційна вартість, інвестиційна вартість («системна оцінка» або «оцінка виробничо-технологічних систем»).

Загальноекономічні принципи оцінювання за змістовним аспектом є спільними для всіх видів майна, але стосовно машин, обладнання, устаткування і транспортних засобів їхня практична інтерпретація деякою мірою відрізняється, наприклад, від нерухомості.

Принципи оцінювання підрозділяють на такі групи:

– *принципи, засновані на уявленнях власника майна;*

– *принципи, обумовлені чинниками функціонування об'єкта і його взаємодії з іншими об'єктами майна;*

– *принципи, пов'язані з ринковим середовищем;*

– *принцип якнайкращого і найбільш ефективного використання.*

■ Перша група включає принципи, засновані на уявленнях власника майна.

Принцип корисності полягає в тому, що ключовим критерієм вартості об'єкта є його корисність, тобто, здатність задовольняти якісь потреби людей. Принцип заміщення виходить з того, що ціна машин і обладнання, яку може запропонувати можливий покупець, не перевищить цін, що склалися на ринку, на аналогічні за призначенням і споживчими властивостями об'єкти. Принцип очікування підкреслює готовність покупця (інвестора) вкласти свої кошти у придбання або виготовлення об'єкта в даний час, очікуючи отримання доходів (вигод) від володіння даним об'єктом в майбутньому.

■ Друга група включає принципи, обумовлені чинниками функціонування об'єкта і його взаємодії з іншими об'єктами майна.

Принцип формування вартості під впливом чинників виробництва полягає в наступному - оцінювання вартості машинного комплексу потрібно або встановити його частку (внесок) у формування доходу всієї системи, або застосувати метод залишку, тобто, шукана вартість комплексу визначається відніманням із вартості всієї системи вартості інших активів (нерухомості, земельної ділянки, нематеріальних активів і гудвілу).

Принцип внеску стосовно машин і обладнання полягає в тому, що оснащення об'єкта додатковими пристроями, що розширюють функціональні можливості об'єкта, не призводить до зростання вартості об'єкта на величину витрат з придбання і встановлення цих пристроїв. Внесок додаткових пристроїв в приріст вартості машин і обладнання визначається тим, наскільки підвищується прибутковість їхнього функціонування від застосування цих пристроїв. Принцип збалансованості (пропорційності) стосовно машин і обладнання слід розуміти так, що всі об'єкти, які входять до машинного комплексу, мають бути узгоджені між собою за пропускну здатністю й іншими характеристиками.

■ До третьої групи входять принципи, безпосередньо пов'язані із ринковим середовищем: принцип відповідності об'єкта вимогам ринку; принцип орієнтації на рівноважні ціни; принцип урахування характеру конкуренції; принцип зміни (рухливості) вартості.

Принцип якнайкращого і найбільш ефективного використання вимагає того, щоб оцінювання вартості машин і обладнання, які можуть бути використані по-різному, проводилася за умови їхнього якнайкращого і найбільш ефективного використання. Стосовно машин і обладнання згідно із цим принципом будь-яка машина повинна оцінюватися, припускаючи, що вона застосовується за прямим призначенням, забезпечується повне завантаження машини в часі і за потужністю, дотримуються правила технічного обслуговування і ремонту, підтримується нормальний режим експлуатації, робітничий персонал має відповідну кваліфікацію.

Машини і обладнання – складні, багатокомпонентні вироби. При проведенні оцінювання ринкової вартості цих об'єктів застосовують не лише перераховані вище загальноекономічні принципи, але і інші загальноприйняті в наукових дослідженнях принципи і підходи, серед яких відзначимо такі, як системний аналіз, функціональний підхід, статистичне моделювання і принцип життєвого циклу.

Системний аналіз припускає розгляд оцінюваного об'єкта як складної технічної системи, що складається з взаємозв'язаних різномірних елементів і має входи і виходи зв'язків з іншими системами (зовнішнім середовищем).

Функціональний підхід полягає в тому, що будь-який матеріальний об'єкт розглядається як носій певних функцій. Функції можуть бути корисними і даремними.



Статистичне моделювання – методологія, що спирається на положення теорії математичної статистики і дає оцінювачеві інструмент для побудови економіко-математичних кореляційних моделей. Статистичне моделювання дозволяє також провести аналіз помилок результатів оцінювання, розробити і обґрунтувати економічні нормативи витрат і рентабельності, які потім використовуються в розрахунках вартості.

Принцип життєвого циклу припускає дослідження параметрів всіх етапів життя машин і обладнання: проектування, виготовлення, продажу, експлуатації і утилізації. На кожному етапі життєвого циклу оцінюють і аналізують доходи і витрати, тобто, грошові потоки.

У практиці оцінювання застосовують багато видів вартості і відповідних ним визначень. Під ринковою вартістю об'єкта оцінювання, в даному випадку - машин і обладнання, розуміється найбільш вірогідна ціна, за якою ці об'єкти можуть бути відчужені на відкритому ринку в умовах конкуренції, коли сторони угоди діють розумно, маючи в своєму розпорядженні необхідну інформацію, а на ціні угоди не відбиваються які-небудь надзвичайні обставини.

Суміжними відносно ринкової вартості є поняття ціни і собівартості. Ціна – сума, яку оплачує покупець (інвестор) при придбанні об'єкта як товару. Ціна призначається підприємством–виробником або продавцем-дилером в процесі ціноутворення. Собівартість продукції – виражена в грошовій формі сукупність витрат на виробництво і реалізацію продукції. Собівартість продукції є економічним показником багатоцільового застосування, він обчислюється і для цілей бухгалтерського, податкового і управлінського обліку, і для цілей планування й економічного аналізу виробництва, і для цілей ціноутворення.

Видами вартості, відмінними від ринкової вартості є: вартість об'єкта оцінювання з обмеженим ринком, вартість заміщення, вартість відтворення, вартість об'єкта при існуючому використанні, інвестиційна вартість, ліквідаційна вартість, вартість утилізації і спеціальна вартість.

*Вартість об'єкта оцінювання з обмеженим ринком* – вартість такого об'єкта, продаж якого на відкритому ринку неможливий і вимагає додаткових витрат порівняно із витратами, необхідними для продажу товарів, що вільно обертаються на ринку.

*Вартість заміщення* – сума витрат на створення об'єкта, аналогічного об'єкту оцінювання, за ринковими цінами, діючими на дату оцінювання із урахуванням зносу об'єкта.

*Вартість відтворення* – сума витрат за ринковими цінами, діючими на дату оцінювання, на створення об'єкта, ідентичного об'єкту оцінки, із застосуванням ідентичних матеріалів і технологій, з урахуванням зносу об'єкта оцінювання.

*Вартість об'єкта при існуючому використанні* – вартість об'єкта оцінювання, визначена виходячи із існуючих умов і цілей його використання. Оцінювання цього виду вартості має сенс для таких машин і обладнання, на вартість яких істотно впливають місце їхнього застосування, наявність комунікацій, фундаменту і огорож, пристосованість приміщення, укомплектованість допоміжними пристроями (наприклад, устаткування енергосистем, котельні установки, засоби зв'язку й подібне).

*Інвестиційна вартість* – вартість об'єкта оцінювання, визначена виходячи із його прибутковості для конкретної особи при заданих інвестиційних цілях. Один той самий об'єкт машин і обладнання може мати різну інвестиційну вартість для різних проектів. Це залежатиме від ефективності проектів, їхнього рівня ризику і необхідної прибутковості з боку інвестора.

*Ліквідаційна вартість* – вартість об'єкта оцінювання у випадку, якщо цей об'єкт має бути відчужений в строк менший за звичайний термін експозиції аналогічних об'єктів. За ліквідаційною вартістю оцінюються машини і обладнання при розпродажі на відкритому аукціоні майна збанкрутілого підприємства, при набутті права заставодержателя на майно заставника, при арешті майна в результаті судового виконання, при арешті майна на митниці й подібне.

*Вартість утилізації* – вартість об'єкта оцінювання, рівна ринковій вартості матеріалів, які він включає, з урахуванням витрат на утилізацію об'єкта оцінювання.

*Спеціальна вартість* – вартість, для визначення якої в угоді про оцінювання або нормативному правовому акті обумовлюються умови, не включені в поняття ринкової або іншого виду вартості. До спеціального виду вартості відносять, зокрема, митну вартість, розрахунок якої виконується за спеціальною методикою.

При визначенні вартості машин і устаткування в оцінній практиці прийнято виділяти два типи вартості:

– *вартість в користуванні* – коли передбачається подальше використання об'єкта оцінювання у тому ж місці і з тією ж метою, навіть в разі його продажу на вільному, відкритому і конкурентному ринку;

– *вартість в обміні* (вартість при переміщенні), коли передбачається можливий продаж машин і обладнання на вільному, відкритому і конкурентному ринку і при цьому, як мінімум, передбачається або зміна місця розташування об'єкта, або альтернативне подальше використання.

З приведених вище визначень видно, що різні види вартості мають різне призначення і по-різному розраховуються. Тому, щоб прийти до правильного результату, розпочинаючи оцінювання слід точно з'ясувати, який вид вартості потрібно розрахувати, виходячи з поставленого завдання і виниклої ситуації.

## **7.2. Класифікація машин і обладнання**

На основі даних бухгалтерського і оперативного обліку, а також технічної документації здійснюється оперативний контроль за використанням основних засобів, в тому числі машин і обладнання. При цьому завжди відома інформація про кількість об'єктів з розподілом їх на власні й орендовані, встановлені і невстановлені, діючі і неживані. Дані оперативного обліку відображають відомості про час роботи і простої устаткування з різних причин.

Первинним об'єктом оцінювання може бути:

– функціонально самостійна одиниця устаткування (машина, верстат, агрегат, прес, апарат, система, установка) або транспортний засіб (автомобіль, тягач, конвеєр, транспортер, підйомник, локомотив, вагон, судно і т.ін.), укомплектовані всіма необхідними для роботи пристосуваннями і приладдям;

– машинні комплекси, що об'єднують декілька взаємозв'язаних між собою одиниць устаткування і допоміжних пристроїв (технологічні комплекси, потокові і автоматичні лінії, роботизовані комплекси, гнучкі модулі, автопоїзди і т.ін.).

Система обліку основних засобів є цінною інформаційною базою для оцінювання вартості. Майже всі офіційні первинні дані про об'єкти оцінювання оцінювач отримує із документів цієї системи. Облікові відомості також допомагають виконати угруповання об'єктів за низкою ознак.

*Залежно від рівня участі в основному виробничому процесі* машини, обладнання і транспортні засоби відносять або до виробничих, або до невиробничих основних засобів.

Об'єкт оцінювання може перебувати на певному *етапі життєвого циклу*, і з цієї точки зору машини й обладнання підрозділяють на:

- призначені до встановлення, тобто, обладнання, яке недавно надійшло і готується до експлуатації, монтується, налагоджується, проходить випробувальну експлуатацію;
- що перебувають в експлуатації;
- тимчасово не експлуатовані й такі, що перебувають в капітальному ремонті, реконструюються, модернізуються, переоснащуються і т.ін.;
- що перебувають в консервації або запасі (зокрема мобілізаційному);
- що готуються до вибуття для продажу або до передавання в оренду;
- вибулі з експлуатації, що підлягають розбиранню, демонтажу й утилізації.

Для оцінювання важливо володіти інформацією про *наявні права власності* на оцінювані об'єкти. З цих позицій виділяють машини і обладнання:

- належні підприємству за правом власності;
- що перебувають в оперативному управлінні або господарському віданні;

- орендовані у іншого власника;
- власні, передані в оренду. Причому, оренда може бути з правом повного викупу або з подальшим поверненням власникові.

Залежно від способу придбання оцінювані машини і обладнання підрозділяють на:

- придбані новими;
- придбані уживаними;
- виготовлені власними силами.

З огляду на спеціалізацію машини і обладнання поділяють на такі види:

- стандартні універсальні машини, що серійно виробляються в Україні або за кордоном;
- спеціалізовані машини, що виробляються на базі універсальних машин;
- спеціальні машини, що виготовляються тільки за індивідуальними замовленнями.

За походженням машини і обладнання підрозділяють на вітчизняні й імпортні.

Залежно від переважного призначення машини і обладнання поділяють на:

- енергетичні (силові) машини і обладнання;
- робочі машини і обладнання;
- інформаційне обладнання;
- транспортні засоби;
- виробничий і господарський інвентар.

При оцінюванні також потрібно брати до уваги, що за положеннями податкового обліку більшість машин, устаткування і транспортних засобів відносять до майна, що підлягає амортизації, але деякі із них до такого майна можуть не відносити.

### **7.3. Вплив зносу на вартість машин і обладнання**

Залежно від причин, що викликали знос машини, розрізняють три його види:

- *фізичний знос* – втрата вартості унаслідок погіршення працездатності машини, обумовленого природним її зношуванням в процесі експлуатації або тривалого зберігання;
- *функціональний знос* – втрата вартості машиною в результаті застосування нових технологій і матеріалів при виробництві аналогічного устаткування;
- *зовнішній (економічний) знос* – втрата вартості машиною, обумовлена впливом зовнішніх чинників.

При визначенні вартості уживаного устаткування із застосуванням різних підходів не завжди доводиться враховувати всі три види зносу.

При використанні дохідного підходу взагалі не потрібний спеціальний облік якого-небудь виду зносу, оскільки вплив кожного із них виявиться у величині доходу, що створюється об'єктом оцінювання. Очевидно, що чим більшим буде кожен із видів зносу, тим меншою буде величина доходу і, відповідно, вартість об'єкта оцінювання.

При використанні порівняльного підходу визначення фізичного зносу часто потрібне для коректування цін близьких аналогів за рівнем зносу. При цьому функціональний і зовнішній економічний знос може враховуватися побічно, через ціни близьких аналогів або ідентичних об'єктів, у яких вони однакові з оцінюваною машиною.

При використанні витратного підходу процес визначення вартості машини зводиться до визначення повної вартості відтворення ( $B_{відмо}$ ) з подальшим урахуванням знецінення унаслідок дії всіх трьох видів зносу.

Способом усунування фізичного зносу є ремонт, а функціонального – модернізація.

#### **■ Фізичний знос**

Розрізняють такі види фізичного зносу:

- механічний знос, результатом якого є зниження точності, відхилення від паралельності і циліндричності;
- абразивний знос – поява подряпин на поверхнях машин і обладнання;
- вм'ятини – що викликає відхилення від плоскості;
- втома, що призводить до появи тріщин, зломів;
- присипання суміжних поверхонь;
- корозійний знос, окислення зношених поверхонь

Фізичний знос *першого роду* – це знос, накопичений в процесі нормальної експлуатації.

Фізичний знос *другого роду* – це знос, який виникає внаслідок, аварій, стихійних лих, неправильної експлуатації.

За часом виникнення розрізняють *безперервний* знос і *аварійний*.

*Прихованим* зносом називають знос, який безпосередньо не впливає на технічні параметри машин і обладнання, але збільшує ймовірність аварійного зносу.

За рівнем і характером розповсюдження розрізняють *глобальний* і *локальний* види зносу. Глобальний знос розповсюджується на увесь об'єкт загалом. Локальний знос вражає різною мірою різні вузли і деталі.

*Усувний* знос – знос, усунення якого технічно можливе й економічно обґрунтоване, тобто, знос, який припускає ремонт і відновлення об'єкта технічно і виправданий економічно.

*Неусувний* знос неможливо усунути через конструкційні особливості об'єкта або недоцільно усувати з економічних міркувань, оскільки витрати на усунення (ремонт обладнання чи заміну вузлів) перевищують приріст вартості відповідного об'єкта.

За формою вияву фізичний знос машин і обладнання буває *технічним* і *конструктивним*. Технічний зумовлює зниження фактичних значень техніко-економічних параметрів об'єкта порівняно із нормативними. Конструктивний знос погіршує захисні властивості зовнішнього покриття машин і обладнання.

Величина фізичного зносу залежить від численних факторів:

- рівня завантаження, тривалості роботи, інтенсивності використання;
- якості машин і обладнання – досконалої інструкції, якості матеріалів і т.ін.;
- особливостей технологічного процесу, рівня захисту від впливу зовнішнього середовища;

- умов експлуатації – наявності пилу, абразивних забруднень, підвищеної вологості;
- ретельності догляду;
- кваліфікації обслуговуючого персоналу.

Відомі такі методи визначення рівня фізичного зносу машин при їхньому оцінюванні:

- експертизи фізичного стану;
- ефективного віку (терміну служби);
- середньозваженого хронологічного віку;
- експертно-аналітичний;
- зниження споживчих властивостей (погіршення головних параметрів).

*Метод експертизи фізичного стану об'єкта*

Оцінювання при застосуванні цього методу полягає в порівнянні об'єкта оцінювання із одним з безлічі описів його можливих технічних станів, в яких він може опинитися в результаті зносу. Зазвичай така множина розробляється у вигляді експертних шкал або таблиць, рядки яких відповідають різним станам і стадіям зносу об'єктів оцінювання з вказівкою відповідних коефіцієнтів фізичного зносу.

*Експертно-аналітичний метод*

Метод припускає визначення коефіцієнта фізичного зносу машини при одночасному врахуванні її хронологічного віку і експертної бальної оцінки фізичного стану за спеціальною шкалою. При однаковому хронологічному віці верстати за експертним оцінюванням можуть виявляти різний коефіцієнт зносу.

*Метод ефективного віку*

Для оцінювання зносу застосовується поняття ефективного віку машин і обладнання. Якщо хронологічний вік – це кількість років, що пройшли з часу створення машини, то ефективний вік – це вік, що відповідає фізичному стану машини, відображає фактичне напрацювання машини за термін нормативний і враховує умови її експлуатації. Знання ефективного віку об'єкта оцінювання дозволяє більш обґрунтовано визначати його знос.

*Метод середньозваженого хронологічного віку*

Метод може бути застосований, коли після декількох років експлуатації машини, заміни і ремонтів частини її деталей і вузлів, їхній вік виявився різним.

*Метод зниження споживчих властивостей/ погіршення головних параметрів*

Відображає залежність основних параметрів машини (продуктивності, точності, потужності, затрат палива або електроенергії, потоку відмов і т.ін.) від її зносу. Коефіцієнт природного (звичайного) фізичного зносу розраховується на базі індексів зміни основних параметрів на момент оцінювання порівняно із вхідними значеннями, які мав об'єкт на момент введення в експлуатацію.

■ **Функціональний знос**

Функціональний знос (знецінення) існуючих машин і обладнання зазвичай пов'язують із втратою ними вартості унаслідок появи на ринку нової техніки такого ж функціонального призначення.

Функціональний знос у існуючих машин може спостерігатися навіть тоді, коли машина щойно вироблена виробником. Для оцінювання функціонального зносу вважатимемо, що об'єкт оцінювання і його сучасний аналог мають однакову корисність. Зазвичай враховують декілька показників функціонального зносу.

Перший із них пов'язують із рівнем витрат на виробництво машин і обладнання. Виробник, розпочинаючи випуск нової моделі машини, зазвичай прагне не лише поліпшити її технічні показники, але й зменшити собівартість її виробництва. Функціональний знос об'єкта оцінювання через надлишкові витрати на його виробництво, тобто, вищу собівартість, називають технологічним.

Другий показник функціонального зносу пов'язаний із зменшенням витрат на експлуатацію сучасного аналога в порівнянні з об'єктом оцінювання. Зазвичай це відбувається через менше енергоспоживання сучасного аналога, вищу надійність (відповідно, менші витрати на усунення відмов), збільшення міжремонтних термінів, зменшення чисельності обслуговуючого персоналу і т.ін.

■ **Зовнішній економічний знос устаткування** – це втрата вартості в результаті впливу чинників, зовнішніх по відношенню до об'єкта оцінювання.

Основними причинами зовнішнього економічного зносу можуть бути:

- зменшення попиту на продукцію, яку виготовляють на оцінюваному обладнанні.;
- зростання конкуренції із імпортними виробами спричиняє знецінення вітчизняного обладнання для виробництва продукції того ж призначення;
- складнощі і проблеми в постачанні сировини або комплектуючих виробів виробників машин, збільшення витрат на сировину, енергетичні, паливні і мастильні матеріали та комунальні послуги, інфляція, високі ставки кредитного відсотка, зростання податків у поєднанні з несприятливою кон'юнктурою ринку приводять до зменшення прибутку у деяких сферах виробництва, що знецінює вживане там технологічне устаткування.

Як правило, до зовнішнього економічного зносу більшою мірою схильне не універсальне, а спеціальне обладнання.

Зовнішній економічний знос легко враховувати при застосуванні дохідного підходу, оскільки недостатнє використання обладнання насамперед спричиняє зменшення прибутку, отриманого його власником.

При застосуванні витратного підходу недостатнє використання обладнання унаслідок зовнішнього економічного зносу можна оцінити за допомогою відносних показників, як і в разі функціонального зносу. Зазвичай таким показником є відносний коефіцієнт недовикористання устаткування.

При визначенні зовнішнього економічного зносу машин і обладнання важливо визначити причини зменшення обсягів випуску продукції. Якщо причиною є недосконалий менеджмент або тимчасова несприятлива ринкова кон'юнктура на ринку вироблюваної обладнанням продукції, тоді загальні втрати не слід використовувати для розрахунку зовнішнього економічного зносу. Неправильно відносити до зовнішнього економічного зносу недозавантаження універсального устаткування і транспортних засобів, які можуть бути повною мірою використані в інших виробництвах.

Якщо ж зменшення випуску продукції спричинене стійкими зовнішніми причинами, перерахованими вище, і обладнання в цих умовах не може бути використане іншим чином, тоді має місце його зовнішній економічний знос.

■ **Визначення сукупного зносу**

При визначенні вартості окремих машин або технологічних комплексів із застосуванням різних підходів не обов'язково спеціально враховувати всі три види зносу.

При використанні дохідного підходу взагалі не потрібне спеціальне урахування якогось виду зносу, оскільки вплив кожного із них виявиться у величині доходу, що створюється об'єктом оцінювання. Вочевидь, чим більшим буде кожен із видів зносу, тим меншою буде величина доходу і, відповідно, вартість об'єкта оцінювання.

При використанні порівняльного підходу як базу для визначення вартості машини зазвичай використовують ринкові ціни ідентичних об'єктів або близьких аналогів. Вважається, що в цих цінах вже врахований функціональний і зовнішній економічний знос машин, практично однакових із об'єктом оцінювання. Тому потрібне визначення лише його фізичного зносу для коректування цін близьких аналогів за рівнем зносу, якщо це необхідно.

Лише при використанні витратного підходу процес визначення вартості обладнання зводиться до визначення повної вартості відтворення з подальшим урахуванням знецінення унаслідок впливу всіх трьох видів зносу:

$$B_{om} = B_{відтв} \times (1 - K_{фiз.зн}) \times (1 - K_{функц.зн}) \times (1 - K_{зов.ек.зн}).$$

де  $K_{фiз.зн}$ ,  $K_{функц.зн}$ ,  $K_{зов.ек.зн}$  - коефіцієнти фізичного, функціонального і зовнішнього економічного зносу машини відповідно.

#### **7.4. Методичні підходи до оцінювання вартості машин і обладнання**

Для незалежного ринкового оцінювання машин і обладнання, як і для оцінювання нерухомості, застосовуються такі ж підходи: порівняльний, витратний, дохідний.

■ **Порівняльний підхід**

Порівняльний підхід – визначення вартості полягає у використанні й аналізі цін на об'єкти, аналогічні оцінюваному об'єкту. При цьому виходять із принципу заміщення, згідно із яким раціональний інвестор не заплатить за певний об'єкт більше, аніж вартість доступного для покупки аналогічного об'єкта, що володіє такою ж корисністю, що й оцінюваний об'єкт.

У загальному випадку для реалізації порівняльного підходу виконують наступні роботи. Перш за все вивчають відповідний ринок і збирають інформацію про ціни на продукцію тієї групи, до якої відноситься оцінюваний об'єкт машин і обладнання. Потім перевіряють зібрану інформацію і вибирають аналог (аналоги) за ознаками функціональної, конструкційної і параметричної схожості. Ціни на аналоги позбавляють випадкових спотворень і невідповідностей нормальним умовам продажу внесенням коректувань. Після проведеної підготовки цінову інформацію тим або іншим методом обробляють для отримання шуканої вартості об'єкта.

Встановлення подібності показників, що можуть впливати на вартість, здійснюється за такою послідовністю: функціональна подібність, конструктивна подібність, параметрична подібність. Техніко-економічні показниками, які використовуються для визначення подібності машин і обладнання, є:

- призначення (функціональні);
- продуктивності;
- надійності;
- автоматизації;
- точності і стабільності функціонування, якості виконуваних робіт,
- ергономічні,
- естетичні,
- економічності експлуатації.

Найбільш поширеними джерелами інформації про ціни слугують:

- 1) прайс-листи підприємств-виробників і дилерських компаній;
- 2) бюлетені комерційної інформації про товари і ціни;

- 3) таблиці цін, що публікуються в деяких спеціальних журналах;
  - 4) угоди про постачання й укладені операції, якщо розповсюдження інформації про них дозволене учасниками угод;
  - 5) цінова інформація торгівельних організацій і виробників на сайтах ІНТЕРНЕТ.
- Джерелами технічної інформації слугують:

- 1) асортиментні каталоги, видавані підприємствами-виробниками і дилерськими компаніями;
- 2) номенклатурні каталоги і довідники, видавані спеціалізованими інформаційними і проектними організаціями.

Найбільш зручним джерелом цінової, технічної й іншої інформації є спеціалізовані бази даних для виконання оцінних робіт.

Ціни відібраних аналогічних об'єктів необхідно піддати серйозному аналізу, перш ніж використовувати їх в розрахункових процедурах. Мінімальний перелік відомостей, які потрібно мати про кожну ціну, включає в себе:

- момент часу (місяць, рік) дії зафіксованої ціни;
- грошова одиниця ціни;
- характер ціни за джерелом походження;
- місце продажу (регіон України);
- стан об'єкта з огляду на фізичний знос і час його виготовлення;
- наявність або відсутність ПДВ в ціні;
- наявність в ціні транспортних, складських й інших витрат;
- застосування до ціни системи знижок і надбавок.

Порівняльний підхід до оцінювання вартості машин і обладнання реалізується в наступних методах:

- цінових індексів або індексування за чинником часу;
- прямого порівняння із ідентичним об'єктом;
- прямого порівняння із аналогічним об'єктом;
- прямого порівняння із аналогічними об'єктами з внесенням направлених якісних коректувань;
- розрахунку за питомими показниками і кореляційними моделями.

*Метод цінових індексів (індексування за чинником часу)*

Цей метод застосовний у тому випадку, коли для оцінюваного об'єкта відома його ціна у минулому, отже, виникає завдання перерахувати цю ціну за станом на дату оцінювання. Метод широко застосовується при переоцінці основних фондів.

*Метод прямого порівняння з ідентичним об'єктом*

Ідентичний об'єкт – це об'єкт тієї ж моделі (модифікації), що і оцінюваний об'єкт, у нього немає жодних відмінностей від оцінюваного об'єкта за конструкцією, оснащенням, параметрами і матеріалами. Ціна ідентичного об'єкта слугує базою для визначення вартості оцінюваного об'єкта. Повна вартість заміщення (відновна вартість) дорівнює ціні ідентичного об'єкта, приведеної до умов нормального продажу і умов оцінювання за допомогою «комерційних» коректувань.

«Комерційні» коректування за своїм змістом можна підрозділити на три групи.

1. Коректування, що усувають нетипові умови продажу.
2. Коректування на наявність ПДВ й інших встановлених податків.
3. Коректування за чинником часу.

Коректування другої і третьої груп виконуються практично завжди, коректування першої групи – вибірково із урахуванням їхньої визначеності і значущості.

«Комерційні» коректування можуть бути коефіцієнтними або поправочними (абсолютними поправками, що вносять до ціни).

*Метод прямого порівняння з аналогом*

Якщо ідентичний об'єкт порівняно з оцінюваним об'єктом має лише «цінові» відмінності, які усувають «комерційними» коректуваннями, то об'єкт-аналог, порівняно з оцінюваним об'єктом, разом із «ціновими» відмінностями має також деякі відмінності в значеннях основних

експлуатаційних параметрів. Тому при цьому методі окрім «комерційних» коректувань до ціни аналога вносять також коректування на параметричні відмінності.

Коректування на параметричну відмінність підрозділяються на два види: поправочні коректування і коефіцієнтні коректування.

Поправочне коректування виконується внесенням абсолютної поправки до ціни.

Поправочне коректування застосовується для таких параметрів, зміна яких не викликає істотної зміни інших параметрів, а також при невеликих змінах параметра.

Коефіцієнтне коректування виконується множенням початкової ціни на коректувальний коефіцієнт.

Коефіцієнтні коректування застосовуються для урахування відмінностей за головними параметрами, зміна яких супроводжується зміною багатьох інших параметрів.

Оскільки при прямому порівнянні вносяться як поправочні, так і коефіцієнтні коректування, кінцевий результат залежить від послідовності їхнього внесення. Тому існує єдиний порядок внесення коректувань при методі прямого порівняння, він може бути описаний як послідовність наступних етапів.

1. Спочатку вносять «комерційні» коректування з метою приведення ціни аналога до умов оцінювання вартості.

2. Якщо у аналога є додаткові пристрої, яких немає у оцінюваного об'єкта, вноситься коректування відніманням вартості додаткових пристроїв.

3. Якщо у аналога є нестандартне значення якогось допоміжного параметра, вноситься поправочне коректування ціни аналога.

4. Якщо у аналога і оцінюваного об'єкта є відмінності за одним-двома головними параметрами, вноситься коефіцієнтне коректування.

5. Якщо у оцінюваного об'єкта є нестандартне значення якогось параметра, вноситься поправочне коректування.

6. Якщо у оцінюваного об'єкта є додаткові пристрої, яких немає у аналога, вноситься коректування збільшенням вартості додаткових пристроїв.

#### *Метод направлених якісних коректувань*

Цей метод застосовується в разі, коли потрібно внести багато коректувань на відмінність параметрів або характеристик, а їхні «ціни» складно або неможливо визначити через нестачу інформації. При цьому визначають тільки спрямованість дії коректування на вартість, підрозділяючи всі коректування на два види: ті, що підвищують і ті, що знижують вартість (ціну).

Метод може бути застосований тоді, коли для оцінюваного об'єкта можна підібрати, як мінімум, два аналоги. Причому оцінюваний об'єкт за своїми технічними параметрами і характеристиками, а, отже, і за вартістю, займає проміжне положення між ними. В результаті порівняння аналог отримує певну кількість коректувань, що як підвищують, так і знижують ціну.

Якщо кількість аналогів більше двох, вартість об'єкта встановлюється в декількох інтервалах, а потім обчислюється середнє значення.

Різновидом описаного вище методу є *метод зважених направлених коректувань*, при якому кількість коректувань підраховується із урахуванням вагомості кожного коректування. Для кожного направлено коректування указується ваговий множник. Шкала вагових множників може містити будь-яку за розсудом експертів кількість градацій. Найбільш простий підхід, коли коректування підрозділяють на сильні, середні й слабкі, і їм надають вагові множники 3, 2 і 1 відповідно. Таким чином, одне сильне коректування ніби еквівалентне трьом слабким, а одне середнє коректування – двом слабким. Надійність отримуваної оцінки при даному методі багато в чому залежить від правильності проведеної експертизи.

#### *Метод розрахунку за кореляційними моделями і питомими показниками*

Цей метод зручно застосовувати тоді, коли потрібно оцінити достатньо велику множину однотипних об'єктів із різними значеннями окремих параметрів. Кожен із цих об'єктів розглядається як представник деякого сімейства машин одного класу або виду. Допускається, що у машин певного класу існує закономірний зв'язок між ціною (вартістю), з одного боку, і основними технічними і функціональними параметрами – з іншого. Тому завдання зводиться до того, щоб



математично описати цей зв'язок і надалі застосувати отриману математичну модель для оцінювання всіх об'єктів, що входять до множини об'єктів одного класу.

В результаті кореляційного аналізу розробляють або парну (однофакторну) модель, коли обирається один провідний параметр – аргумент, або багатофакторну модель, в якій є декілька параметрів – аргументів.

Розрахунки за кореляційними моделями подають достатньо прийнятні результати, проте, при цьому потрібний значний за обсягом статистичний матеріал. Зазвичай в статистичну вибірку включають не лише близькі аналоги за функціями, але й конструктивно подібні об'єкти, що відносяться до одного виду і створюють параметричні ряди.

*Метод розрахунку за допомогою питомого цінового показника* вирізняється винятковою простотою і дозволяє здійснювати швидко, експресне оцінювання, проте, точність отримуваних результатів є невисокою, оскільки нерідко існує низка додаткових чинників, які не враховуються. Питомий ціновий показник може застосовуватися лише в деякому інтервалі значень головного параметра, в інших інтервалах значення цього показника буде іншим. У багатьох випадках спостерігається закономірне зниження питомого цінового показника із зростанням головного параметра.

### ■ Витратний підхід до оцінювання вартості машин і обладнання

Процедура витратного підходу ніби моделює схему витратного ціноутворення, згідно із якою ціна описується простою формулою: «собівартість об'єкта + прибуток». Однак, необхідно при цьому відзначити дуже важливе обмеження: щоб ціна сприймалася і покупцем, і продавцем як ціна справедлива, витрати, що входять до собівартості, мають бути технологічно виправданими (тобто, нормативними або плановими), а прибуток відповідати середньогалузевому рівню рентабельності.

У загальному випадку за допомогою методів витратного підходу визначається вартість відтворення. Потенційний покупець може мати такі альтернативи придбання машин і обладнання: 1) купити агрегати і самостійно зібрати об'єкт (вважаємо, що у покупця є відповідна виробнича база); 2) розмістити замовлення на виготовлення і постачання об'єкта від когось машинобудівного підприємства. Відповідь на питання, який із варіантів обійдеться дешевше, і шукає оцінювач, використовуючи витратний підхід.

Витратний підхід є універсальним, теоретично будь-який об'єкт техніки піддається оцінюванню за цим підходом. Обмежує застосування витратного підходу обмежена доступність оцінювачів до економічної й іншої інформації із сфери виробництва. В той же час, є великий клас машин, обладнання, устаткування і транспортних засобів, для оцінювання яких методи витратного підходу є єдино можливими. Це спеціальне і спеціалізоване обладнання, дослідні і дослідницькі установки, унікальні зразки машин, які виготовлені за індивідуальними замовленнями. Для цих об'єктів неможливо знайти аналоги, що вільно обертаються на ринку або регулярно замовляються виробникам, і тому порівняльний підхід для їхнього оцінювання є непридатний.

Придатна для оцінювання інформація може бути поділена на два види: цінова і виробничо-економічна.

*Цінова інформація* – до неї відносять ціни на ідентичні або аналогічні стандартні пристрої та елементи, що зустрічаються в конструкції оцінюваного об'єкта. Джерелами інформації слугують прайс-листи і цінники підприємств-виробників і дилерських компаній.

Для застосування витратного підходу необхідно мати інформацію не лише про ціни, але й про їхню економічну структуру (хоча би оглядово). На основі економічної структури відпускної ціни підприємства-виробника можна встановити зв'язок між цією ціною і повною собівартістю.

*Виробничо-економічна інформація.* Отримання такої інформації доволі складне для оцінювачів, оскільки вона формується на підприємствах-виробниках і переважно є конфіденційною.

Витратний підхід реалізується в наступних практичних методах:

- розрахунку за ціною однорідного об'єкта;
- поагрегатного (поелементного) розрахунку;
- розрахунку за питомими витратними показниками;

– розрахунку за допомогою витратних кореляційних моделей.

#### *Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта*

Суть методу полягає в тому, що для оцінюваного об'єкта, якщо він не складний і конструктивно однорідний, або для певного агрегату, що міститься у складному об'єкті, підбирають технологічно однорідний об'єкт, який подібний до оцінюваного за конструкцією, використаними матеріалами і технологією виготовлення. Однорідний об'єкт повинен мати попит, і його ціна має бути відома. При цьому припускають, що повна собівартість виготовлення однорідного об'єкта є наближеною до собівартості виготовлення оцінюваного об'єкта і перебуває під впливом спільних для порівнюваних об'єктів виробничих чинників.

#### *Метод поагрегатного (поелементного) розрахунку*

Застосування цього методу, який ще називають «оцінюванням на основі ресурсно-технологічної моделі» доцільне тоді, коли оцінюваний об'єкт або більшу його частину можна скласти із декількох типових або стандартних частин, вузлів і агрегатів (наприклад, агрегат приводу, коробка передач, елементи автоматики, на збирання яких є типові нормативи трудомісткості на складальну одиницю). Ці частини можна придбати на ринку, і ціни на них відомі. Разом із тим передбачається, що процес збирання не є надто трудомістким і не вимагає складного і дорогого устаткування.

#### *Метод розрахунку за питомими витратними показниками*

До витратних показників відносять такі показники, зміна яких призводить до однозначної зміни собівартості машини, а, отже, і вартості її відтворення. Серед найхарактерніших витратних показників можна відзначити такі, як маса конструкції машини, її габаритний об'єм, сумарна потужність електродвигунів. Витратні показники не є споживчими показниками. Так, споживач може бути не зацікавлений в придбанні верстата великої маси або великих габаритів. Навпаки, чим більшою є маса і габаритні розміри верстата, тим більше витрат несе споживач на доставку, монтаж, а також на ремонт і обслуговування, потрібна більша площа під устаткування. Проте, є жорстка пряма залежність між ціною і масою обладнання, і цей зв'язок є непрямим проявом витратного підходу.

#### *Метод розрахунку за допомогою витратних кореляційних моделей*

Метод розрахунку за допомогою витратних кореляційних моделей є окремим випадком застосування кореляційно-регресійного аналізу для вирішення завдань оцінювання, коли як чинники, що впливають на вартість, використовуються витратні показники.

У практиці оцінювання найбільшого поширення набули парні кореляційні моделі. Парна кореляція передбачає виявлення наявності і форми кореляційної залежності між результативним показником (ціною) і однією із головних ознак (значенням головного ціноутворюючого параметра) шляхом обробки даних за наявною статистичною вибіркою машин. При витратному підході вибірка машин будується за їхньою однорідністю за конструкцією, матеріальною структурою і технологією виготовлення. При цьому передбачається умовна рівність значень всіх інших неврахованих параметрів в порівнюваних машинах, а результативний показник  $Y$  є функцією відзначення головного витратного показника  $X$  однорідних об'єктів, тобто  $Y = f(X)$ .

Серед декількох можливих витратних показників, таких, як маса конструкції, габаритний об'єм конструкції, потужність електродвигунів, баловий показник конструктивно-технологічної складності й інших, вибирається той, для якого отримаємо кореляційну модель з найбільшими значеннями коефіцієнта кореляції або коефіцієнта детермінації. Ці ж критерії використовуються і при виборі форми лінії регресії.

Слід зауважити, що в повній вартості відтворення, що отримують за методами витратного підходу, жоден вид зносу не враховується, тому при розрахунку залишкової вартості потрібно врахувати саме сукупний знос, тобто, знос, що інтегрує і фізичний, і функціональний, і зовнішній види зносу.

#### **■ Дохідний підхід до оцінювання вартості машин і обладнання**

У загальному вигляді дохідний підхід полягає у визначенні поточної вартості об'єкта майна як сукупності майбутніх доходів від його використання. Щоб застосувати дохідний підхід, треба спрогнозувати майбутні доходи за ряд років, протягом яких експлуатуватиметься оцінюваний

об'єкт. Безпосередньо стосовно машин, устаткування і транспортних засобів це завдання вирішити неможливо, оскільки дохід створюється всією виробничо-комерційною системою, всіма її активами, до яких відносять не лише машини й устаткування, але також нерухоме майно, оборотні кошти і нематеріальні активи. Тому застосування дохідного підходу до оцінювання машин, обладнання, устаткування і транспортних засобів здійснюється поетапно.

Спочатку розраховують чистий дохід від функціонування всієї виробничо-комерційної системи. Потім або визначають вартість всієї системи і з неї певним чином виділяють вартість машинного комплексу, або спочатку виокремлюють із суми чистого доходу ту його частку, яка безпосередньо створюється машинним комплексом, а вже потім за цією часткою доходу визначають вартість самого машинного комплексу.

Вибір виду вартості, оцінюваної за методами дохідного підходу, залежить від конкретної практичної ситуації. Найбільш вірогідні три випадки:

1. Відповідно до розробленого інвестиційного проекту організовується новий бізнес. Для реалізації проекту, окрім іншого, планується частину інвестицій витратити на закупівлю машин і обладнання. Необхідно оцінити їхню вартість в майбутній момент часу, коли вестимуться ці закупівлі. Від результатів оцінювання залежать ефективність проекту і, отже, умови його фінансування. Таким чином, мова йде про оцінювання інвестиційної вартості, коли дата оцінювання випереджає момент розробки проекту.

Оцінювання при цьому виходить з прогнозу майбутніх доходів і витрат (грошових потоків) при майбутній експлуатації об'єкта. Для цих розрахунків використовують дані про показники експлуатації аналогічних об'єктів у інших користувачів.

2. У різних господарських ситуаціях (купівля-продаж, відчуження, страхування і т. ін.) виникає завдання оцінювання залишкової ринкової вартості об'єктів вживаних, зношених і таких, що зберегли потенціал для подальшої експлуатації. Потенційного покупця (інвестора) цікавить питання про граничну вартість даного об'єкта, яка виправдається майбутніми доходами на залишковий термін служби об'єкта.

В цьому випадку при оцінюванні прогнозують майбутні доходи на основі фактичних даних про доходи і витрати за попередній період експлуатації і з урахуванням зносу.

3. Передбачається нове застосування зношеного об'єкта не за його прямим призначенням, нерідко із частковою переробкою об'єкта. Потенційного покупця (інвестора) цікавить гранична вартість об'єкта, яка відшкодується доходами від нового використання. Таким чином, має визначитися вартість утилізації.

Дохідний підхід при оцінюванні машин, обладнання, устаткування реалізується в методах: 1) дисконтування чистих доходів, 2) прямої капіталізації і 3) рівного за ефективністю функціонального аналога.

#### *Метод дисконтування чистих доходів*

Метод здійснюється в приведеній нижче послідовності етапів.

Етап 1. Виділяють машинний комплекс виробничо-комерційної системи (підприємства, цеху, дільниці), на базі якого проводиться певна кінцева продукція (або виконуються кінцеві послуги), і який в цілому необхідно оцінити. Визначають термін служби комплексу в роках і розраховують чистий дохід від функціонування цієї виробничо-комерційної системи.

Етап 2. Визначають поточну вартість виробничо-комерційної системи.

Етап 3. Розраховують вартість машинного комплексу вирахуванням із вартості усієї системи вартості землі, будинків і споруд.

#### *Метод прямої капіталізації*

Послідовність проведення методу включає наступні етапи.

Етап 1. Виконують ті ж роботи, що й на етапі 1 описаного вище методу дисконтування чистих доходів.

Етап 2. Визначають частку чистого доходу, що відноситься до нерухомості (будівель і споруд). Частка чистого доходу, віднесена на нерухомість, може бути розрахована із припущення про той дохід, який може бути отриманий, якщо дану нерухомість здати в

оренду. В цьому випадку визначають ставку чистих орендних платежів, характерну для такого типу нерухомості, яку множать на площу будівлі.

Етап 3. Методом залишку розраховують частку чистого доходу, що припадає на машинний комплекс.

Етап 4. Методом прямої капіталізації визначають вартість машинного комплексу.

Етап 5. Якщо потрібно визначити вартість окремої одиниці устаткування у складі машинного комплексу, роблять це за допомогою пайового коефіцієнта.

*Метод рівного за ефективністю функціонального аналога*

Цей метод припускає підбір функціонального аналога (базисного об'єкта), який може виконувати однакові з оцінюваним об'єктом функції (операції, роботи), але може відрізнятися від нього за конструкцією, продуктивністю, терміном служби, якістю продукції й іншими показниками. Всі ці відмінності відображаються потім у відмінності результатів і витрат. Відомою має бути також вартість (ціна) базисного аналога на дату оцінювання.

Перевага методу рівноефективного функціонального аналога полягає в тому, що він дозволяє обійтися без розрахунку виручки від реалізації продукції, що дуже важливо, якщо машинний комплекс виробляє проміжну продукцію або виконує проміжні роботи, ціни на які не встановлені.

*Особливості оцінювання ліквідаційної вартості машин і обладнання*

Загальновідомо, що однакове майно може мати різні вартості залежно від мети оцінювання. Ліквідаційна вартість - це вартість, яка може бути отримана за умов продажу об'єкта оцінювання у строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ринковою ціною.

Залежно від терміновості реалізації активів ліквідаційна вартість підрозділяється на упорядковану ліквідаційну вартість і вимушену (термінову) ліквідаційну вартість.

Упорядкована ліквідаційна вартість – це розрахункова величина за поточними цінами, що є передбачуваною виручкою від відкритого продажу майна за деякий період часу, протягом якого продавець має можливість проведення відповідних заходів щодо підвищення ліквідності і вартості активів (поточний ремонт обладнання, оновлення товарного вигляду і т. ін.), за вирахуванням витрат на реалізацію. Рішення про ліквідацію ухвалюється власником у разі доцільності продажу машин і обладнання, якщо вони є надлишковими або малодоходними. Оскільки в даному випадку немає жорстких обмежень за часом реалізації, період експозиції на ринку наближений до періоду ринкової експозиції, а сама ліквідаційна вартість близька до ринкової.

Вимушена (термінова) ліквідаційна вартість – це розрахункова величина за поточними цінами, що є передбачуваною виручкою від відкритого продажу майна терміново, тобто, без проведення відповідних заходів щодо підвищення ліквідності і вартості активів, за вирахуванням витрат на реалізацію. В цьому випадку є жорсткі обмеження за часом реалізації, що диктуються покупцем. Період експозиції машин і обладнання, що підлягають терміновій вимушеній ліквідації, може бути значно меншим за ринкову експозицію.

Таким чином, вартість реалізації (ліквідаційна вартість) в обох варіантах буде нижчою за ринкову вартість.

Оцінювання ліквідаційної вартості майна необхідне в наступних випадках:

- при ліквідації підприємства;
- при виробленні плану погашення боргів підприємства-боржника, що опинилося під загрозою банкрутства;
- при фінансуванні реорганізації підприємства;
- при оцінюванні вартості надлишкових активів підприємства;
- при санації підприємства, здійснюваної без судового розгляду;
- при аналізі і виявленні можливостей виділення окремих виробничих потужностей підприємства в економічно самостійні організації;
- при визначенні вартості майна як застави і можливої необхідності його реалізації в разі неможливого погашення кредиту.

При оцінюванні ліквідаційної вартості машин і обладнання слід дотримуватися наступного алгоритму проведення оцінки.

1. Ідентифікувати оцінювані машини і обладнання.

2. Ідентифікувати права, пов'язані з оцінюваною власністю.

3. Ідентифікувати мету і функцію оцінювання.

4. Встановити ефективну дату оцінювання.

5. Дослідити оцінювані машини і обладнання.

6. Розрахунок ринкової вартості оцінюваного обладнання.

7. Відповідно до поставленої мети і функції оцінювання, проводиться обґрунтований розрахунок відповідних знижок до ринкової вартості, включаючи витрати на реалізацію. Витрати на реалізацію включають витрати на утримання обладнання, доведення його до товарного вигляду, комісійні виплати посередникам, оцінювачам і т.ін. При цьому необхідно виявити всі особливі обставини і обмеження, обумовлені ситуацією.

8. В разі розрахунку упорядкованої ліквідаційної вартості результати оцінювання необхідно скоректувати відповідно до розробленого плану реалізації ліквідовуваних активів. При розрахунку ліквідаційної вартості виручена від продажу обладнання грошова сума, очищена від супутніх витрат, дисконтується на дату оцінювання за ставкою дисконту, що враховує пов'язаний з цим продажем ризик.

Ринкова вартість обладнання, машин і механізмів зменшується на розмір ліквідаційної знижки. Ці знижки мають істотні величини - до 60% від ринкової вартості. Отримана таким чином передбачувана виручка від продажу механізмів, машин і обладнання має бути понижена на величину комісійних та інших прямих витрат, пов'язаних із реалізацією.

В даний час відсутня обґрунтована методологія розрахунку ліквідаційних знижок і в цілому ліквідаційної вартості. Аналізуючи запропоновані деякими авторами підходи до розрахунку ліквідаційних знижок, можна зробити висновок про те, що ці підходи в більшості своїй носять емпіричний характер, обумовлений думкою конкретного фахівця.

Необхідність розрахунку ліквідаційних знижок до ринкової вартості обумовлена насамперед впливом таких чинників, як вимушеність і терміновість продажу. Основними чинниками, що безпосередньо впливають на технологію і розмір ліквідаційних знижок, є: кон'юнктура ринку; скорочення часу експозиції майна.

## **ТЕМА 8. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА**

8.1. Специфічні риси, класифікація і роль нематеріальних активів в господарській діяльності підприємства

8.2. Методологія оцінювання нематеріальних активів підприємства

### ***8.1. Специфічні риси, класифікація і роль нематеріальних активів в господарській діяльності підприємства***

Нематеріальні активи – це принципово новий об'єкт фінансового обліку, особливий вид вкладення капіталу, який характеризує економічний потенціал підприємства та його фінансову стабільність. Під поняттям «нематеріальні активи» можна розуміти як умовну вартість об'єктів інтелектуальної власності підприємства, так і витрати на нематеріальні об'єкти.

Науковці виділяють шість ознак, які повинні виконуватися, щоб об'єкт можна було віднести до категорії нематеріальних активів, а саме:

- актив має піддаватися ідентифікації і опису;
- повинен мати юридичний статус і підлягати правовому захисту;
- має бути об'єктом права приватної власності, яке може бути передане відповідно до закону;
- повинен мати деякий речовий доказ або прояв свого існування (контракт, ліцензію, список клієнтів, комплект фінансових звітів і т. ін.);
- має бути створений або повинен виникнути в момент часу, коли ідентифікується, або в результаті події, що ідентифікується;
- повинен підлягати знищенню або припинити своє існування у момент часу, коли ідентифікується, або в результаті події, що ідентифікується.

Про ненульову вартість нематеріального активу можна говорити в двох випадках.

1. Нематеріальний актив приносить своєму власникові певні вимірні економічні вигоди. Такими економічними вигодами можуть бути як зниження витрат, так і збільшення доходу в порівнянні із ситуацією, за якої даний нематеріальний актив не існував би взагалі.

2. Нематеріальний актив сприяє збільшенню вартості інших активів, з якими він пов'язаний (матеріальних або нематеріальних). При цьому збільшення вартості цих активів, проте, ще не характеризує величину вартості даного нематеріального активу, а швидше, свідчить лише про сам факт наявності ненульової вартості такого активу.

Вітчизняні науковці відмічають такі специфічні риси нематеріальних активів:

- відсутність матеріально - речової (фізичної) структури активу;
- використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг, для управлінських потреб організації;
- можливість ідентифікації (виділення, відділення) від іншого майна підприємства;
- умовна невіддільність від об'єкта господарювання;
- використання протягом тривалого часу, тобто, із терміном корисного використання понад 12 місяців, або у звичайному операційному циклі, якщо він триває понад 12 місяців;
- здатність приносити підприємству економічну вигоду (дохід) в майбутньому;
- невизначеність ефективності використання;
- підвищений рівень ризику на стадіях створення і використання;
- відсутність корисних відходів;
- наявність належно оформлених документів, що підтверджують існування самого активу і виняткового права у підприємства на результати інтелектуальної діяльності (патенти, свідоцтва інші охоронні документи, угоди переуступки (придбання) патенту, товарного знаку і т. ін.).

Законодавчою базою регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності і нематеріальних активів є Цивільний Кодекс України, Закони України: «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг».

Сутнісні ознаки і характеристики, численність нематеріальних активів і складність їхньої класифікації вимагають уваги при віднесенні до певного виду нематеріальних активів.

*Об'єкти авторського права і суміжних прав*

Об'єктами авторського права є:

- 1) літературні письмові твори белетристичного, публіцистичного, наукового, технічного або іншого характеру (книги, брошури, статті тощо);
- 2) виступи, лекції, промови, доповіді та інші усні твори;
- 3) комп'ютерні програми;
- 4) бази даних;
- 5) музичні твори з текстом і без тексту;
- 6) драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми, хореографічні та інші твори, створені для сценічного показу та постановки;
- 7) аудіовізуальні твори;
- 8) твори образотворчого мистецтва;
- 9) твори архітектури, містобудування і садово-паркового мистецтва;
- 10) фотографічні твори, у тому числі твори, виконані способами, подібними до фотографії;
- 11) твори ужиткового мистецтва, у тому числі твори декоративного ткацтва, кераміки, різьблення, ливарства, з художнього скла, ювелірні вироби тощо;
- 12) ілюстрації, карти, плани, креслення, ескізи, пластичні твори, що стосуються географії, геології, топографії, техніки, архітектури та інших сфер діяльності;
- 13) сценічні обробки творів, зазначених у пункті 1, і обробки фольклору, придатні для сценічного показу;
- 14) похідні твори;
- 15) збірники творів, збірники обробок фольклору, енциклопедії та антології;

16) тексти перекладів для дублювання, озвучення, субтитрування українською та іншими мовами іноземних аудіовізуальних творів;

17) інші твори.

Авторське право на твір не пов'язане із правом власності на матеріальний об'єкт, в якому твір виражений.

#### *Патент на винахід*

Винахід - результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології. Патент є юридично закріпленим винятковим правом користування, виробництва і продажу продукції на основі патенту на період, передбачений законодавством (діє протягом 20 років з дати надходження заявки в Патентне відомство). Розповсюджується на нові і такі, що володіють істотними відмінностями технічного рішення завдання, що дають позитивний економічний ефект.

#### *Корисна модель*

До корисних моделей відносять конструктивне виконання засобів виробництва і предметів споживання, а також їхніх складових частин. Права на корисну модель підтверджуються деклараційним патентом на корисну модель - різновидом патенту, що видається за результатами формальної експертизи заявки на корисну модель. Головні відмінності від патенту на винахід полягають в тому, що: по-перше, необхідний рівень технологічного прогресу корисної моделі нижчий, ніж при винаході; по-друге, максимальний термін охорони коротший (6 років), ніж передбачений згідно із законом про винаходи.

#### *Промисловий зразок*

Промисловий зразок - художнє або художньо-конструкторське вирішення, що визначає зовнішній вигляд продукції або послуги. Відноситься до сфери дизайну і характеризується новизною, оригінальністю. Декоративна сторона виробу може бути виражена у формі, структурі або кольорі, причому виріб має бути обов'язково відтворений промисловими засобами. Промислові зразки підтверджуються патентом на промисловий зразок.

#### *Комерційна таємниця*

Перелік інформації, що належить до комерційної таємниці, визначається внутрішнім положенням підприємства. Тільки підприємство забезпечує збереження інформації, яка вважається комерційною таємницею.

#### *Товарний знак*

Товарний знак і знак обслуговування - це позначення, здатні відрізнити відповідно товари і послуги одних юридичних або фізичних осіб від однорідних товарів і послуг інших юридичних або фізичних осіб. Як товарні знаки можуть бути зареєстровані словесні, образотворчі, об'ємні і інші позначення або їхні комбінації.

Класифікація товарних знаків здійснюється:

- *залежно від об'єкту маркування*: корпоративний товарний знак (або знак фірми); товарний знак продукту фірми;
- *залежно від продукту*: промисловий товарний знак; споживчий товарний знак;
- *за географічним охопленням*: локальні (регіональні); національні; міжнародні;
- *за походженням (часом або місцем створення)*: вітчизняні; іноземні;
- *залежно від вибраної стратегії для просування товарного знаку*: марка-атрибут (володіє іміджем, що вселяє упевненість у функціональних властивостях продукту); марка-прагнення (несе в собі інформацію не стільки про продукти, скільки про бажані їхніми покупцями стилі життя); марка-досвід (концентрує в собі асоціації і емоції, стоїть вище за устремління і пов'язана швидше із загальною філософією).

#### *Найменування місця походження товару або послуги*

Найменування місця походження товару - це назва країни, населеного пункту, місцевості або іншого географічного об'єкта, використовувана для позначення товару, особливі властивості якого виключно або головним чином визначаються характерними для цього географічного об'єкту природними умовами або людськими чинниками, або природними умовами і людськими чинниками одночасно. Найменуванням місця походження товару може бути історична назва географічного об'єкта.

### *Право на припинення недобросовісної конкуренції*

Право на припинення недобросовісної конкуренції - ухвалені в різних країнах закони про припинення всіх видів недобросовісної конкуренції, що базуються на загальноконституційних принципах, принципах цивільного кодексу, прецедентного права і спеціальних законах.

### *Ліцензія*

Ліцензія - дозвіл (право) на здійснення виду діяльності, що ліцензується, при обов'язковому дотриманні ліцензійних вимог, виданий ліцензуючим органом юридичній особі або індивідуальному підприємцеві. Вид діяльності, що ліцензується - вид діяльності, на здійснення якого на території країни потрібне отримання ліцензії.

Ліцензія може передбачати:

- дозвіл на використання іншими фізичними або юридичними особами винаходів, технологій, технічних знань, виробничого досвіду і т.ін;
- дозвіл, що видається державними органами на здійснення певної господарської діяльності. Ліцензія видається окремо на кожен вид діяльності, що ліцензується.

### *Право користування природними ресурсами*

Зазначене право включає право користування землею, водними і лісовими ресурсами і надрами відповідно до чинного законодавства.

### *Право користування майном*

Право користування майном включає право користування: матеріальним майном, рухомим і нерухомим; нематеріальним майном, яке включає: ліцензії на право використання нематеріальних активів і ліцензії на право здійснення якоїсь діяльності.

Право користування природними ресурсами і майном можна передавати на основі ліцензійних і інших передбачених законодавством договорів і угод.

### *Ділова репутація фірми - «гудвіл»*

Ділова репутація фірми - вартісна категорія, що представляє різницю між вартістю фірми як єдиного цілісного майново-фінансового комплексу і вартістю всіх її активів. У даному випадку цей вид нематеріальних активів розглядається як «різниця між купівельною і оцінною вартістю майна». Чинниками, визначальними для гудвілу є: ефективність діяльності, висока кредитоспроможність, першокласні кадри, культура обслуговування, порядність керівництва.

У практичній роботі слід враховувати такі ознаки класифікації і формування нематеріальних активів:

*За правовою ознакою:*

- об'єкти авторського права: письмові твори наукового, технічного та прикладного характеру (книги, статті, брошури), ескізи, креслення, проекти;
- об'єкти суміжних прав виконавців (акторів, співаків, музикантів), виробників фонограм, організацій радіо і телебачення;
- об'єкти науково-технічної інформації: науково-технічна інформація, наукові відкриття;
- об'єкти промислової власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки товарів і послуг, сорти рослин, породи тварин, фірмові найменування, раціоналізаторські пропозиції, ноу-хау, секретні об'єкти промислової власності;
- об'єкти права користування у природному середовищі: земельні ділянки, надра, геологічна та інша інформація про навколишнє середовище, інші природні ресурси;
- об'єкти права користування: економічні та інші привілеї, монопольне становище на ринку.

*За ознакою цілісності:*

- нематеріальні активи, невіддільні від підприємства: репутація підприємства, сукупність постійних клієнтів, партнерські зв'язки, переваги територіального розміщення;
- нематеріальні активи, невіддільні від індивіда: особиста репутація, особисті професійні якості, комерційні здібності, талант, ерудиція інтелект, комунікаційні якості;
- нематеріальні активи, у загальному випадку віддільні від підприємства чи індивіда: фірмові найменування, фабричні марки, товарні знаки, секретні рецепти та технології, авторські права.



За участю у виробництві:

- нематеріальні активи, які функціонують;
- нематеріальні активи, які не функціонують, але можуть використовуватися в майбутньому.

*За терміном корисного використання:*

– ті, що функціонують, використання яких приносить підприємству дохід у поточному періоді;

– ті, що не функціонують, не використовуються з різних причин, але придатні і можуть використовуватися в майбутньому.

*За оборотністю (тривалістю використання):*

- поточні, що використовуються не більше року через швидку втрату споживчої вартості;
- довгострокові, що використовуються більше року і підлягають амортизації.

*За можливістю відчуження:*

– відчужувані – здатні цілком передаватися при продажу, оренді;

– невідчужувані, що залишаються у власності підприємства при частковому переданні прав на використання.

*За впливом на фінансові результати діяльності підприємства:*

- об'єкти прямого впливу на доходи підприємства за рахунок експлуатації нематеріальних активів;
- об'єкти опосередкованого впливу на фінансові результати діяльності підприємства.

*За рівнем правового захисту:*

– захищені охоронними документами (авторськими правами, патентами, ліцензіями, свідоцтвами про реєстрацію);

– не захищені охоронними документами.

*За придбанням, походженням і рівнем вкладення індивідуальної праці працівників даного підприємства:*

- власні, одноосібні – розроблені особисто засновниками чи фахівцями підприємства;
- пайові – розроблені разом із іншими фізичними чи юридичними особами за дольовими угодами;
- придбані зовні – отримані від інших фізичних чи юридичних осіб за плату чи безоплатно.

*За середовищем утворення і акумуляції:*

– внутрішні (у внутрішньому середовищі підприємства: технології, виробничі ноу-хау, організаційна культура підприємства);

– зовнішні (у зовнішньому середовищі підприємства: імідж, репутація торгівельної марки, вплив на канали розподілу товару і т.ін.).

*За джерелом утворення:*

• перетворені з потоку інформації із зовнішнього середовища (технології, нововведення і т.ін.);

• перетворені із зовнішнього корпоративного потоку інформації (імідж, репутація торгівельної марки і т. ін.);

• перетворені з внутрішнього корпоративного потоку інформації (організаційна культура, внутрішній імідж, управлінські навички і т. ін.).

*За сферою застосування:*

– для внутрішнього застосування;

– для накопичення на підприємстві;

– для продажу.

*За частотою використання:*

- одноразові;

- багаторазові.

*За потенціалом:*

- радикальні (базові);
- комбінаторні (використовувані в різних поєднаннях);
- доповнюючі.

*За стадією життєвого циклу товару, на якій використовуються нематеріальні активи:*

- використовувані на стадії технічної підготовки, НДДКР, впровадження;
- використовувані на стадії виробництва;
- використовувані на стадії реалізації (включаючи тактичний маркетинг);
- використовувані на стадії післяпродажного сервісу, здійснюваного виробником.

Нематеріальні активи зручно класифікувати і за їхнім зв'язком із іншими елементами діяльності. Так, Р.Рейлі і Р.Швайс в своїй монографії виділяють десять типів нематеріальних активів, які пов'язані із:

- *маркетингом* – товарні знаки, фірмові назви, назви торгівельних марок (бренди), логотипи;
- *технологіями* – патенти на технологічні процеси, патентні заявки, технічна документація, технічне ноу-хау і т.ін.;
- *творчою діяльністю* – літературні твори і авторські права на них, музичні твори, видавничі права, постановочні права.;
- *обробкою даних* – запатентоване програмне забезпечення комп'ютерів, авторські права на програмне забезпечення, автоматизовані бази даних, маски і шаблони для інтегральних схем;
- *інженерною діяльністю* – промислові зразки, патенти на вироби, інженерні креслення і схеми, проекти, фірмова документація;
- *клієнтами* – списки клієнтів, контракти із клієнтами, стосунки з клієнтами, відкриті замовлення на постачання;
- *контрактами* – вигідні контракти з постачальниками, ліцензійні угоди, договори франшизи, угоди про неучасть в конкуренції;
- *людським капіталом* - до цієї категорії відносяться відібрана і навчена робоча сила, договори найму, угоди з профспілками;
- *земельною ділянкою* – права на розробку корисних копалини, права на повітряний простір, права на водний простір і т. ін.;
- *поняттям «гудвіл»* (ділова репутація) – гудвіл організації, гудвіл професійної практики, особистий гудвіл фахівця, гудвіл знаменитості, загальна вартість бізнесу діючого підприємства.

Виходячи з існуючих визначень і описів суті нематеріальних активів, можна також зауважити на те, що їхня природа є двоїстою, адже вони створюються у взаємодії виробника і споживача за участю обох сторін. З одного боку, вони оцінюються з позиції виробника товарів і послуг, з іншого – істотну роль відіграють оцінки ринку і роль споживача як безпосереднього учасника створення нематеріальних активів. З позиції виробника нематеріальні активи відбиваються в бухгалтерському балансі підприємства. Ринок же розглядає їхню величину з позиції готовності споживача платити певну ціну.

Витрати на створення нематеріальних активів можуть бути як довготривалими, так і поточними, здійснюваними протягом одного календарного (бухгалтерського) року. Довготривалі вкладення в нематеріальні активи розглядаються як інвестиції. На цих підставах базуються два різних підходи до оцінювання нематеріальних активів – бухгалтерський і фінансовий (інвестиційний).

У діяльності підприємства виникає багато ситуацій, в яких необхідним є облік та оцінювання нематеріальних активів. Основними з них є:

- визначення ціни товарів, які виготовляються з використанням нематеріальних активів;

- страхування об'єктів нематеріальних активів;
- розрахунок авторської винагороди;
- визначення прибутку від використання нематеріальних активів;
- облік нематеріальних активів на балансі підприємства;
- вибір оптимального варіанта використання нематеріальних активів (власне використання чи реалізація ліцензій);
- реорганізація чи ліквідація підприємства;
- продаж підприємства;
- обґрунтування вартості нематеріальних активів в процесі судово-арбітражних суперечок.

Як і інші засоби виробництва, нематеріальні активи повинні відображатися в облікових документах. Характерною особливістю є те, що об'єктом обліку є не сама інтелектуальна власність, а права на її використання. Документальне підтвердження прав дає змогу реально управляти нематеріальними активами. До того ж, господарчої корисності об'єкти інтелектуальної власності набувають лише за умови залучення їх до господарського обороту підприємства. До цього нематеріальні активи перебувають у пасивному стані з прихованими потенційними можливостями. Поза виробництвом нематеріальні активи позбавлені своєї вартості і не приносять власникові вигоди.

Визначаючи особливості ціноутворення на об'єкти інтелектуальної власності потрібно пам'ятати, що в багатьох випадках ціну на них неможливо визначити на основі ринкових механізмів. Більшість нематеріальних активів за своєю суттю є унікальними і мають споживчу вартість тільки стосовно певного майнового комплексу. Встановлена ціна нематеріального активу є компромісом між цими двома чинниками.

При оцінюванні нематеріальних активів, як і інших складових потенціалу підприємства, визначають різні види вартості нематеріальних активів.

Основними показниками, що визначають вартість об'єктів нематеріальних активів, на думку авторів різних наукових публікацій є:

- надійність правової охорони відповідного об'єкта;
- можливість оцінюваного об'єкта вільно застосовуватися на ринку без порушення прав третіх осіб (показник патентної чистоти об'єкта);
- техніко-економічна значущість об'єкта правової охорони;
- витрати власника виняткових прав на створення (розробку) об'єкта правової охорони;
- витрати власника виняткових прав на патентування (реєстрацію) об'єкта промислової власності, включаючи мито, збори й інші витрати на підтримку охоронних документів в силі, а також оплату послуг патентного повіреного або представника;
- витрати на організацію використання об'єкта промислової власності, включаючи витрати на його маркетинг;
- витрати на страхування ризиків, пов'язаних із об'єктом промислової власності;
- термін дії охоронного документа (патенту, свідоцтва) на момент оцінювання його вартості або термін дії ліцензійного договору;
- витрати власника виняткових прав на вирішення правових конфліктів по оцінюваному об'єкту промислової власності, зокрема в судовому або добровільному порядку (на придбання прав третіх осіб);
- очікувані надходження ліцензійних платежів по даному об'єкту промислової власності (за умови фіксації обсягів ліцензійних платежів);
- очікувані надходження у формі компенсаційних (штрафних) виплат (платежів) за умови підтвердження факту(ів) порушення виняткових прав власників об'єкта промислової власності;
- термін корисного використання оцінюваного об'єкта;
- чинник морального старіння оцінюваного об'єкта;
- середньостатистичні ставки роялті для даного виду об'єктів правової охорони;
- промислову (виробничу) готовність оцінюваного об'єкта;

– витрати, пов'язані з необхідністю сплати податків і зборів.

## **8.2. Методологія оцінювання нематеріальних активів підприємства**

Об'єкти нематеріальних активів не мають матеріальної основи і тільки інколи можуть бути матеріалізовані в конкретних результатах. Тому їхню вартість не можна визначити традиційними показниками, які використовують для оцінювання матеріальних активів. Конкретна технологія і методика оцінювання залежить від мети проведення оцінювання та від конкретного замовника. При цьому обов'язковою є ідентифікація кожного об'єкта оцінювання та його власника в кожному конкретному випадку.

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

- за фактичною собівартістю на основі первісної вартості під час придбання;
- за поточною відновною вартістю на основі наявних цін з урахуванням ринкової ситуації щодо заміни об'єкта;
- за поточною ринковою вартістю, що може бути отримана під час продажу чи ліквідації на ринку;
- за чистою вартістю реалізації, тобто, за вирахуванням витрат на проведення операцій з реалізації.

Оцінювання нематеріальних активів найчастіше базується на дохідному підході, який має на меті встановлення причинного зв'язку між функціональними (фізичними, техніко-економічними та ін.) властивостями об'єкта і майбутніми прибутками від його використання. Основна концепція методів цієї групи: перевага в прибутку з'явиться або в порівнянні з підприємствами, що випускають аналогічну продукцію (але без використання оцінюваного нематеріального активу), або утвориться на підприємстві, що випускало продукцію до використання нематеріального активу. Потім перевага в прибутку капіталізується (приводиться до поточної вартості) і береться як вартість нематеріального активу. Даний методологічний підхід представлений методами, які залежно від показника, що визнається за основний, можна поділити на дві групи: методи обліку грошових потоків; методи обліку умовної економії.

У світовій практиці використовують такі підходи і методи оцінювання нематеріальних активів:

### ■ Дохідний підхід

#### *Метод дисконтування грошових потоків*

- За методом дисконтування майбутнього грошового потоку розраховуються грошові надходження для всіх майбутніх періодів. Ці надходження переводяться у поточну вартість шляхом застосування ставки дисконтування і використання техніки розрахунку вартості, приведеної до теперішнього моменту.

Метод дисконтування використовується для нематеріальних активів, що мають конкретні терміни служби. Прийнятий період часу зазвичай обирається як коротший із двох термінів служби нематеріального активу – економічного або юридичного.

Термін корисної служби – це період, протягом якого нематеріальні активи, як очікується, принесуть власникові економічну вигоду від використання і можуть оцінюватися із урахуванням наступних чинників:

- залишковий юридичний термін служби;
- термін, що залишається за контрактом;
- залишковий фізичний термін служби;
- залишковий технологічний термін служби;
- залишковий функціональний термін служби;
- залишковий економічний термін служби.

У основу методу покладено залежність вартості від часу. Вартість нематеріального активу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання.

#### *Метод прямої капіталізації*

Заснований на процесі переведення доходів від використання нематеріального активу в його вартість. Метод прямої капіталізації достатньо простий, проте він статичний, і тому

потрібна особлива увага до правильного вибору показників чистого доходу і коефіцієнтів капіталізації.

#### *Метод надлишкових грошових потоків*

Базується на припущенні, що приріст вартості підприємства порівняно із вартістю капіталу, трудових і земельних ресурсів, залучених до господарського обігу, формується за рахунок нематеріальних активів.

Реальний економічний ефект, отриманий завдяки використанню нематеріального активу, визначається через порівняння параметрів господарської діяльності підприємства з використанням і без використання об'єкта нематеріальних активів.

#### *Метод переваг у доходах*

Базується на визначенні різниці між грошовими потоками, отриманими від використання нематеріального активу, та грошовими потоками без його використання. При цьому обліковується продажна ціна на продукцію та обсяг реалізації.

#### *Метод надлишкових прибутків*

При оцінюванні патентів і ліцензій, торгівельної марки, майнових прав використовується, як правило, метод надлишкового прибутку, заснований на розрахунку економічних вигод, пов'язаних з отриманням прибутку за рахунок нематеріальних активів, не відображених у балансі підприємства, але які забезпечують прибуток на активи або власний капітал вищий за середній рівень.

#### *Метод експрес-оцінювання*

Метод експрес-оцінювання передбачає розрахунок узагальненого показника ефективності на основі аналізу динаміки зміни сумарного грошового потоку впродовж всього періоду реалізації інвестиційного проекту.

Підсумковим показником реалізації інвестиційного проекту є величина кумулятивного чистого грошового потоку як функції від часу. Вона включає всі грошові припливи і відпливи, що мають місце при реалізації проекту.

#### *Розрахунок вартості роялті*

Ставка роялті ( $R$ ) (величина періодичних відрахувань на користь ліцензіара (правовласника) є відношенням величини відрахувань на користь ліцензіара (прибуток ліцензіара  $Pr_{л-ра}$ ) до величини загальної вартості, ціни ( $C$ ) виробленої і реалізованої ліцензіатом (користувачем) продукції (послуг) за угодою. Економічний сенс роялті полягає в розподілі отриманого від використання ліцензії прибутку правовласника (ліцензіата, франчайзера) між ним і ліцензіаром в узгодженій пропорції, шляхом встановлення певного відсотка від ціни виробленої і реалізованої продукції на користь правовласника.

У практиці зазвичай застосовують такі методи визначення роялті:

– визначення ціни ліцензії через роялті, встановлені в раніше укладених ліцензійних угодах, незалежно від конкретних предметів ліцензії;

– визначення роялті на базі середньогалузевих роялті, що склалися в певній галузі на аналогічну або взаємозамінну продукцію.

#### *Метод звільнення від роялті*

Цей метод базується на припущенні, що певна інтелектуальна власність не належить реальному власникові, а є власністю іншого підприємства. Останнє надає інтелектуальну власність на ліцензійній основі за умови сплати роялті. Таким чином, обчислюється псевдоекономія витрат від оплати роялті, капіталізована величина яких може розглядатися як еквівалент ринкової вартості інтелектуальної власності.

#### *Правило 25 %*

За час існування патентної охорони сформувалася певна традиція, згідно із якою претендент виявляв готовність платити патентовласнику 25% очікуваного валового прибутку, отриманого конкурентом завдяки ліцензії. За умови застосування цього методу оцінювання нематеріальних активів ліцензіат не зацікавлений в розкритті своїх потенційних показників, тому оцінити діапазон прибутку можна на період не більше двох років.

#### *Метод експертного оцінювання*

Метод експертного оцінювання - метод прогнозування, заснований на досягненні згоди групою експертів.

Необхідність проведення експертної оцінки припускає наступні етапи підготовки роботи експертів:

- Формулювання мети експертного опитування.
- Підбір основного складу групи експертів.
- Розробка і затвердження технічного завдання на проведення експертного дослідження й опитування.
- Розробка докладного сценарію проведення збору і аналізу експертних думок (оцінок).
- Формування експертної комісії (доцільне укладення угод із експертами про умови їхньої роботи та її оплати, затвердження замовником складу експертної комісії).
- Проведення збору експертної інформації.
- Аналіз експертної інформації.
- Інтерпретація отриманих результатів і підготовка висновку для замовника.
- Офіційне закінчення діяльності.

Практика застосування певних методів оцінювання є різноманітною, проте, можна говорити про те, що дохідний підхід найбільш доцільний як для продавців, так і покупців, оскільки він базується на оцінюванні потенційних вигод від використання нематеріальних активів.

#### ■ Порівняльний підхід

При порівняльному (ринковому) підході використовується метод порівняння продажів, коли певний актив порівнюється із аналогічними об'єктами нематеріальних активів, або інтересами в цих об'єктах, або з цінними паперами, які були продані на відкритому ринку.

Двома найбільш поширеними джерелами інформації, використовуваної в порівняльному підході, є інформація про ринки, на яких продаються подібні об'єкти інтелектуальної власності або права чи інтереси у власності на активи, і інформація про ф'ючерси і опціони. Повинна існувати обґрунтована база для порівняння. Об'єктами порівняння мають бути об'єкти, присутні в тій же галузі або бізнесі, що й порівнюваний об'єкт, або в галузі, яка аналогічно реагує на економічні зміни.

Основними елементами порівняння, які повинні розглядатися при відборі і аналізі угод з продажу, є:

- структура і обсяг юридичних прав власності на нематеріальні активи, що передаються за угодою;
- існування якихось спеціальних умов і угод про фінансування;
- економічні умови, які існували на відповідному первинному чи вторинному ринку під час продажу, стан і прогноз розширення чи згорання ринку, зміни цін на однорідну продукцію фірм-конкурентів;
- галузь або бізнес, де використовувався (або використовуватиметься) нематеріальний актив, наявність конкурентів;
- фізичні, функціональні, технологічні характеристики нематеріального активу, стадія його науково-технічного розвитку;
- ринкова новизна активу;
- включення інших нематеріальних активів в угоду.

#### ■ Витратний підхід

Витратний підхід використовується при оцінюванні вартості нематеріальних активів, якщо неможливо знайти об'єкт-аналог, відсутній який-небудь досвід реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів не є стабільним. Витратний підхід припускає визначення вартості нематеріальних активів на основі калькуляції витрат, необхідних для створення або придбання, охорони, виробництва і реалізації об'єкта на момент оцінювання.

Можуть застосовуватися декілька методів оцінювання витрат на створення нематеріальних активів:

– метод вартості заміщення полягає в підсумовуванні витрат на створення нематеріального активу, аналогічного об'єкту оцінювання, за ринковими цінами на дату оцінювання і з урахуванням зносу об'єкта оцінювання;

– метод відновної вартості полягає в підсумовуванні витрат за ринковими цінами на дату оцінювання на створення об'єкта, ідентичного об'єкту оцінювання, із застосуванням ідентичних матеріалів і технологій, з урахуванням зносу об'єкта оцінювання;

– метод початкових витрат полягає в підсумовуванні історичних (первинних) витрат, перерахованих з урахуванням поточних умов і з урахуванням індексу зміни цін в даній галузі.

При оцінюванні слід враховувати всі істотні витрати, насамперед такі, як оплата праці, маркетингові і рекламні витрати, витрати на страхування ризиків, пов'язаних з об'єктами інтелектуальної власності, витрати і втрати від вирішення правових конфліктів, на витрачені матеріали, собівартість науково-методичного забезпечення, індивідуалізації власної продукції - логотипу, ліцензій, сертифікатів і т. ін.

Оцінювачеві необхідно виявити різні форм застарівання – фізичний знос, функціональний знос, технологічний знос і економічний знос, які повинні вираховуватися із вартості об'єкта нематеріальних активів. Нематеріальні активи вважаються несхильними до фізичного зносу.

## **ТЕМА 9. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА**

9.1. Персонал підприємства: поняття і структура

9.2. Трудовий потенціал підприємства

9.3. Відтворення і розвиток трудового потенціалу підприємства

9.4. Оцінювання трудового потенціалу

### ***9.1. Персонал підприємства: поняття і структура***

Персонал – це особовий склад організації, який включає усіх найманих працівників, а також працюючих власників і співвласників. Головними ознаками персоналу є:

- наявність трудових відносин з роботодавцем, які оформляються трудовою угодою чи контрактом;
- володіння певними кількісними і якісними характеристиками (професією, спеціальністю, кваліфікацією, компетентністю та інше), наявність яких зумовлює діяльність працівника на конкретній посаді або робочому місці і, відповідно, віднесення його до однієї з категорій персоналу: керівників, спеціалістів, службовців;
- цілеспрямованість діяльності персоналу, тобто, забезпечення досягнення мети організації через встановлення відповідних їй цілей і завдань для конкретного працівника і створення умов для їхнього досягнення.

Основними характеристиками персоналу є його чисельність і структура.

Чисельність персоналу залежить від характеру, масштабу, складності, трудомісткості виробничих та управлінських процесів, ступеня їхньої механізації, автоматизації, комп'ютеризації. Ці фактори визначають нормативну (планову) чисельність персоналу. Більш об'єктивно персонал характеризується списковою (фактичною) чисельністю, тобто числом працівників, які офіційно працюють на підприємстві чи в організації в певному періоді.

Структура персоналу – це сукупність та співвідношення окремих груп працівників, об'єднаних за певною ознакою. Структура персоналу може бути статистичною та аналітичною.

Статистична структура відображає розподіл персоналу і його рух в розрізі зайнятості за видами діяльності, категоріями та посадами. Так, виокремлюється персонал основних і неосновних видів діяльності, виробничий і невиробничий персонал, категорії персоналу.

Аналітична структура розподіляє працівників за професіями, спеціальностями, кваліфікацією, освітою, статевою ознакою, віком, стажем роботи.

За характером виконуваних функцій персонал поділяється на категорії: керівники; спеціалісти; службовці; робітники. Окремою категорією є працівники соціальної інфраструктури підприємства.

*Професійна* структура персоналу – це співвідношення представників різних професій і спеціальностей, які володіють комплексом теоретичних знань та практичних навичок, набутих в результаті навчання та досвіду роботи в конкретній галузі.

*Кваліфікаційна* структура персоналу – це співвідношення працівників різних рівнів кваліфікації, тобто, ступеня професійної підготовки. В нашій країні рівень кваліфікації характеризується розрядом, класом або категорією.

*Статеві-вікова* структура – це співвідношення груп персоналу за статтю та віком.

Структура персоналу за *стажем* може розглядатися або за загальним трудовим стажем або стажем роботи на конкретному підприємстві.

Структура персоналу за *рівнем освіти* характеризує виокремлення осіб, які мають вищу освіту, в т. ч. за рівнем підготовки – бакалавр, спеціаліст, магістр; незакінчену вищу освіту (більше половини терміну навчання); середню спеціальну; середню загальну; неповну середню; початкову.

В теорії і практиці управління персоналом можна виокремити три основні підходи до управління – економічний, організаційний та гуманістичний.

Серед головних принципів економічного підходу до управління персоналом можна виокремити наступні:

- забезпечення єдиного керівництва, тобто підлеглі отримують накази лише від одного керівника;
- дотримання чіткої керівної вертикалі;
- дотримання чіткого розподілу штабної та лінійної структури. Штабний персонал, відповідаючи за зміст діяльності, за жодних обставин не має владних повноважень, якими наділені лінійні керівники;
- забезпечення дисципліни, дотримання чітких правил поведінки;
- підпорядкування індивідуальних інтересів загальній справі.

Ефективним економічний підхід може бути в стабільному середовищі при виробництві постійної номенклатури продукції.

В рамках організаційного підходу виникла концепція управління людськими ресурсами. Кадрова функція з реєстраційно–контрольної поступово перетворилася у вдосконалюючу і розповсюдилася на пошук і відбір працівників, планування кар'єри, оцінку працівників, підвищення їх кваліфікації. Акцентування уваги на людському ресурсі сприяло народженню нового уявлення про організацію. Організаційний підхід ототожнює організацію з людською особистістю, яка наділена цілями, потребами і мотивами. При управлінні персоналом для визначення напрямків та змісту управління за основу беруться потреби людини.

Організаційний підхід повинен ґрунтуватися на наступних принципах:

- необхідно створювати багато чисельні і навіть надлишкові зв'язки між учасниками організації;
- розвивати одночасно і спеціалізацію персоналу і його універсалізацію;
- створювати умови для самоорганізації кожного окремого працівника та колективу загалом;
- надавати працівникам право вибору з переліку засобів задоволення потреб.

Гуманістичний підхід до управління персоналом ґрунтується на уявленні організації як культурного феномену. Організаційна культура – це цілісне уявлення про цілі і цінності, які притаманні організації, та специфічних принципах поведінки.

Гуманістичний підхід фокусується на людській стороні організації, на якій не зосереджують увагу інші підходи. З точки зору цього параметру важливо, наскільки працівники підприємства інтегровані в існуючу систему цінностей, тобто наскільки вони її сприймають як власну. Також важливо, чи живе підприємство загалом за єдиним принципом та правилами, чи на підприємстві окремі групи живуть за різними правилами та сповідують різні принципи.

## **9.2. Трудовий потенціал підприємства**



Трудовий потенціал – це наявні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства.

В загальній структурі трудового потенціалу підприємства можна виокремити такі його видові прояви:

*За рівнем агрегованості оцінок*

- Трудовий потенціал працівника – це індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні, ділові та інші якості та здібності, які використовуються чи можуть бути використані працівником для трудової діяльності.

- Груповий (бригадний) трудовий потенціал. Він включає додаткові можливості колективної діяльності працівників на основі сумісності психофізіологічних і кваліфікаційно-професійних особливостей працівників.

- Трудовий потенціал підприємства (організації). Це сукупні можливості працівників підприємства активно чи пасивно брати участь у виробничо-господарському процесі.

*За спектром охоплення можливостей*

- Індивідуальний трудовий потенціал. Він враховує індивідуальні можливості працівника.

- Колективний трудовий потенціал. Враховує разом з індивідуальними можливостями працівників можливості їхньої співпраці для досягнення спільної мети.

*За характером участі у виробничо-господарському процесі*

- Потенціал технологічного персоналу. Це сукупні можливості працівників, безпосередньо задіяних у виробничому процесі, та працівників, які виконують технічні функції апарату управління.

- Управлінський потенціал. Це можливості окремих категорій управлінського персоналу щодо організації та управління виробничими та комерційними процесами на підприємстві.

*За місцем у соціально-економічній системі підприємства:*

- Структурно-формулюючий трудовий потенціал. Це можливості і здібності частини працівників підприємства щодо раціональної та високоефективної організації виробничих процесів і побудови оптимальної структури організації.

- Підприємницький трудовий потенціал. Це наявність і розвиток підприємницьких здібностей певної частини працівників як передумови досягнення економічного успіху.

- Продуктивний трудовий потенціал. Це можливості і здібності працівників підприємства досягати економічних та неекономічних результатів, виходячи з існуючих умов діяльності.

Для виміру трудового потенціалу підприємства традиційно використовують чотири типи одиниць: часові, натуральні, вартісні та умовні.

Часова оцінка трудового потенціалу працівника може свідчити про час, який необхідний працівникові для виконання професійних обов'язків. Прикладом натуральних одиниць може слугувати кількість виробів, які може виготовити працівник на своєму робочому місці. Вартісний вимір трудового потенціалу дає змогу інтегрувати фінансові витрати та результати від діяльності підприємства. До умовних одиниць виміру належать різноманітні коефіцієнти, рейтинги, балові оцінки тощо.

Трудовий потенціал працівника містить:

- психофізіологічний потенціал – здатності і схильності людини, стан її здоров'я, витривалість, тип нервової системи, стан психіки і т.п.;

- кваліфікаційний потенціал – обсяг, глибина і різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмій, які обумовлюють здатність особи до праці визначеного змісту і складності; трудова активність, трудова мобільність, результативність праці;

➤ соціальний потенціал – рівень соціальної свідомості та зрілості, ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці.

Трудовий потенціал організації (підприємства) є складним структурним соціально-економічним утворенням і містить такі складові:

- кадровий потенціал;
- професійний потенціал;
- кваліфікаційний потенціал;
- організаційний потенціал.

Професійна складова трудового потенціалу є системою вимог до робочих місць, а кваліфікаційна відображає якісні характеристики персоналу та можливості їх розвитку.

Організаційна складова трудового потенціалу підприємства визначає ефективність функціонування трудового колективу в цілому як системи і кожного працівника окремо як елемента системи. Рівень організаційного потенціалу визначається рівнем пристосування робочої сили до організаційно-технічних умов виробництва, гнучкості, чіткості, ритмічності і погодженості трудових зусиль працівників.

### ***9.3. Відтворення і розвиток трудового потенціалу підприємства***

Забезпечення безперервності процесу суспільного виробництва благ потребує систематичного відновлення використаного трудового потенціалу. Процес відтворення трудового потенціалу відбувається через послідовність фаз: виробництва, розподілу, обміну та споживання. Найважливіша роль у процесі відтворення трудового потенціалу належить фазі виробництва, під час якої відбувається формування психофізіологічних, створення освітньо-інтелектуальних і виробничо-кваліфікаційних, розвиток соціальних і духовних складових. Наступними, після виробництва, фазами відтворення трудового потенціалу є розподіл і обмін. За умов командно-адміністративної економіки розподіл працівників відбувався за безпосередньої участі держави, за умов ринкової економіки функцію розподілу виконує обмін, який забезпечує функціонування ринку праці. Циркулюючий ринок праці є невід'ємною складовою частиною ринку праці будь-якої держави, а рух трудових ресурсів - важливим чинником його розвитку. Фаза обміну означає купівлю-продаж робочої сили і є формою з'єднання трудового потенціалу із засобами виробництва, де кожен з власників засобів виробництва отримує дохід у вигляді ринкової оцінки значущості його внеску у виробництво. Обмін є сполучною ланкою між виробництвом і розподілом, з одного боку, і споживанням - з іншого.

Споживання трудового потенціалу відбувається у формі використання у виробництві. В процесі використання трудового потенціалу визначаються структура зайнятості населення, рівень безробіття, раціональне використання трудового потенціалу усередині підприємства (внутрішній ринок праці), а також виявляється відповідність виробництва, розподілу і обміну трудового потенціалу потребам економіки регіону. Споживання трудового потенціалу – це власне праця. Вона є передумовою для нового відтворювального процесу.

Дослідження сутності відтворення трудового потенціалу дозволяє виокремити його типи і види. За простого типу відтворення трудового потенціалу його кількісні і якісні характеристики залишаються незмінними. Просте відтворення є основою розширеного типу, за якого відбувається зростання кількісних і покращення та удосконалення якісних характеристик трудового потенціалу.

Успішний розвиток персоналу і, відповідно, трудового потенціалу, обумовлюється трьома чинниками: знаннями, можливостями і поведінкою працівників. Знання є основою розвитку здібностей персоналу, сприяють формуванню особистого потенціалу людини. Знання працівників морально застарівають, їх необхідно оновлювати відповідно до розвитку тих галузей знань, з якими працівники стикаються в своїй роботі.

У контексті розвитку персоналу розрізняють два види знань: знання, необхідні для вирішення поточних завдань, професійні знання, яких персонал набуває разом з досвідом роботи; загальні професійні знання, отримані в процесі здобування освіти і подальшої підготовки кадрів.

Поведінка персоналу як чинник його розвитку, відіграє важливу роль при груповому управлінні. Без врахування особливостей поведінки, взаємостосунків, міжособових і неформальних комунікацій, тільки на основі підвищення рівня знань і розширення кола можливостей не можна забезпечити розвиток персоналу.

Успішний розвиток персоналу є засобом покращення трудового потенціалу організації і забезпечення необхідними в майбутньому кадровими ресурсами. Ефективне вирішення цієї проблеми може бути досягнуте тільки шляхом створення комплексної системи управління розвитком, до якої слід віднести низку елементів:

- елементи формування кадрового потенціалу (штатний розклад, адаптація, ротація, заміщення посад);
- елементи розвитку особового потенціалу (перекваліфікація, розвиток компетенцій і підвищення кваліфікації);
- елементи розвитку ділової кар'єри працівників (професійна кар'єра, заміщення посад)
- інформаційні елементи (персоніфікована система даних про розвиток кадрів, результати атестації і оцінювання роботи персоналу).

Управління розвитком трудового потенціалу носить функціональний характер і зосереджується на здійсненні таких функцій як адаптація, навчання, планування кар'єри працівників та оцінювання ефективності їхньої праці. Серед методів розвитку персоналу слід виділити методи: адміністративні; соціально – психологічні; економічні.

Процес розвитку трудового потенціалу повинен безперервно супроводжуватися оцінюванням ефективності внеску персоналу в економічний потенціал організації. Для оцінювання внеску робітників зазвичай використовують кількісні показники, які характеризують продуктивність праці. Складність роботи фахівців може відображувати балова оцінка чинників, які визначають складність роботи цієї категорії працівників (відповідальність, самостійність, різноманітність робіт і т.ін.). Праця керівників оцінюється, перш за все, за результатами роботи підлеглих підрозділів. Конкретний набір критеріїв (показників) такого оцінювання є досить різноманітним і залежить від посади керівника, характеру діяльності підрозділу (виробничий чи функціональний підрозділ).

Оскільки управління розвитком персоналу є складовою частиною управління виробничо-фінансовою діяльністю підприємства, то свідченням підвищення його ефективності може бути зростання економічних показників господарювання.

#### **9.4. Оцінювання трудового потенціалу**

На практиці використовуються багато різноманітних методик оцінювання трудового потенціалу. За *витратною* методикою трудовий потенціал підприємства ототожнюється з витратами на підготовку, поточне утримання та майбутній розвиток персоналу. У ставленні до персоналу як до ресурсу, а до витрат як до інвестицій в людський капітал, є багато спільного з основними фондами.

Будь-які витрати можуть включати затратну складову (те, що використане) і активну (те, що здатне приносити зиск – дохід). Стосовно персоналу зазвичай застосовують поняття початкових та відновлюваних витрат.

Початкові витрати – це витрати на пошук, залучення, початкове навчання працівників, оформлення найму, профорієнтацію, витрати на підготовку і організацію робочого місця, витрати на адаптацію.

Відновлювальні витрати (витрати заміщення) – це теперішні витрати, необхідні для заміщення працівника, який працює на даний час, іншим працівником, здатним виконувати такі ж функції. Вони включають в себе витрати на залучення нового спеціаліста, його навчання, підготовку та витрати, пов'язані із звільненням попереднього працівника – виплати в зв'язку із звільненням; витрати, пов'язані із зниженням продуктивності праці перед звільненням; витрати від простою робочого місця.

Витрати можна розподілити також на позиційні та персональні. Позиційні витрати стосуються робочого місця або посади і не залежать від особистості працівника. Персональні витрати залежать від якостей, навичок, здібностей конкретного працівника. Зрозуміло, що, на відміну від позиційних, персональні витрати визначити вкрай складно.

Витрати на управління трудовою складовою потенціалу підприємства також підрозділяються на два крупні блоки: основні витрати і додаткові витрати. Основні витрати відображають оплату праці. До них відносяться заробітна плата, оклади штатних і позаштатних співробітників та інші виплати. Додаткові витрати утворюють дві групи: витрати, засновані на тарифах і законодавчих актах, і витрати на соціальне забезпечення. До першої групи зазвичай відносять: витрати на дотримання техніки безпеки; відрахування працедавця на соціальне страхування і страхування від нещасних випадків; оплачувані лікарняні листи; оплату відпусток; оплату особливих досягнень; оплату підготовки і підвищення кваліфікації персоналу; інші витрати (одноразова допомога і т.п.). До другої групи відносять: повну або часткову компенсацію витрат працівників на харчування, житло, транспортні послуги, утримання медичної служби на виробництві, страхування, доплати.

Витрати, пов'язані з формуванням, розвитком і використанням трудового потенціалу на підприємстві є вельми різноманітними. Їхня класифікація дозволяє розглядати конкретні витрати з різних точок зору, допомагає зрозуміти роль кожного їх виду і сприяє більш цілеспрямованому характеру управління трудовим потенціалом. Окрім вищезазначених можна відзначити такі класифікаційні ознаки витрат: фази процесу відтворення; рівень підходу; цільове призначення; джерела фінансування; характер витрат; час відшкодування; доцільність скорочення.

Відповідно до класифікації за фазами процесу відтворення трудового потенціалу, витрати розподіляють на формування ("виробництво") кваліфікованої робочої сили, її розподіл і споживання (використання).

За рівнем підходу виокремлюють витрати з позицій держави, з позицій підприємства, з позицій працівника.

За цільовим призначенням: на освіту, на підготовку персоналу, на перепідготовку, на підвищення кваліфікації, на соціальний захист і соціальне страхування, на поліпшення умов праці і медичне обслуговування, на соціально-побутові послуги.

За джерелами фінансування за рахунок: держави (централізовані фонди та місцеві джерела); фондів суспільних і громадських організацій; коштів підприємства (собівартість продукції, прибуток, інші джерела); особистих накопичень громадян.

За характером витрат: прямі і побічні.

За часом відшкодування: поточні витрати, довгострокові витрати.

Прикладами *порівняльних* методів є: метод анкетування, описовий, тестування, парного порівняння, рейтинговий, за критичними інцидентами, спостереження за поведінкою, інтерв'ю, ділові ігри.

*Результатний* підхід до оцінювання трудового потенціалу базується на постулаті корисності праці та її вартості. Результатом праці персоналу вважається кількість або вартість виготовленої продукції. Ефект від використання трудового потенціалу підприємства може набувати різної форми і оцінюватися різними показниками. Зокрема ефект може виявитися через:

- збільшення випуску продукції унаслідок зростання продуктивності праці, підвищення її якості (прямі кількісні складові ефекту);
- задоволення працею, особливо якщо робота з персоналом ґрунтувалася на урахуванні соціальних моментів трудових відносин (ефект також може виявитися в зростанні продуктивності праці, зменшенні збитку від плинності персоналу через стабілізацію колективу);
- відносну економію коштів при скороченні термінів навчання завдяки відбору професійно орієнтованих працівників (ефект виражається економією коштів, необхідних для досягнення певного стану трудового потенціалу).

Концепція вартості людських ресурсів ґрунтується на переконанні, що працівник володіє вартістю лише за умови, що він здатен приносити дохід, застосовуючи власну робочу силу. Тобто вартість персоналу, як і будь-якого ресурсу, є сьогоденною вартістю очікуваних в майбутньому доходів. Вартість і цінність працівника для підприємства залежить від терміну, протягом якого він буде працювати на підприємстві.

Вчені із Мічиганського університету запропонували модель індивідуальної вартості працівника, основою якої є поняття умовної вартості та реалізованої вартості. За цією моделлю індивідуальна вартість працівника визначається обсягом доходу, який працівник принесе підприємству. Математично це можна виразити через формулу:

$$OPB = UB \times P_{im}$$

де *OPB* – очікувана реалізована вартість працівника;

*UB* – умовна вартість, яка включає в себе увесь потенційний дохід від праці за умов, що працівник залишиться працювати на підприємстві і реалізує власний потенціал;

*P<sub>im</sub>* – показник імовірності того, що працівник залишиться працювати на підприємстві.

Очікувана реалізована вартість показує очікування керівництва з приводу того, яка частина потенційних доходів від праці буде реалізованою до моменту звільнення працівника з підприємства.

Оцінювання трудового потенціалу можна розподілити на такі види: 1) кількісне оцінювання, пов'язане з кількісними показниками досягнутого результату; 2) якісне оцінювання, яке враховує якісні показники діяльності; 3) аналітичне оцінювання, яке формується як підсумок оцінок за усіма критеріями.

Предметом оцінювання можуть бути:

- *ефективність діяльності;*
- *виконання посадових обов'язків;*
- *рівень досягнення мети і доведеного завдання;*
- *компетентність та потенціал працівника;*
- *індивідуально-психологічні особливості поведінки;*
- *виконавча діяльність та індивідуальний внесок працівника .*

Суб'єктів оцінювання можна згрупувати таким чином:

- *за ієрархічною підпорядкованістю:* керівники, колеги, підлеглі;
- *за кількістю учасників:* колективні, індивідуальні;
- *за належністю до організації:* суб'єкти, що спеціалізуються на оцінюванні, та неспеціалізовані, в обов'язки яких не входять безпосередньо функції оцінювання персоналу;
- *за ступенем організованості:* формальні і неформальні.

Дослідження вітчизняної та закордонної практики дозволило виокремити найбільш поширені методи оцінювання:

- *письмова або усна характеристика;*
- *оцінювання за допомогою шкал;*
- *графоаналітичні методи;*
- *метод альтернативних характеристик;*
- *оцінювання через поведінкові реакції (інциденти);*
- *метод самооцінки ;*
- *упорядкування рангів;*
- *оцінювання працівників в оціночних центрах;*
- *оцінювання на основі конкретно доведених цілей;*
- *періодичні атестації;*
- *оцінювання індивідуального внеску;*
- *нетрадиційні способи оцінювання;*
- *кваліметричні моделі.*

## ТЕМА 10. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

- 10.1. Основи оцінювання вартості бізнесу
- 10.2. Аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства
- 10.3. Методичні підходи до оцінки вартості бізнесу
- 10.4. Оцінювання акцій підприємства
- 10.5. Прикладні аспекти і методи оцінювання вартості бізнесу

### **10.1. Основи оцінювання вартості бізнесу**

Оцінювання вартості бізнесу – це процес підготовки висновку чи умовиводу оцінювача та підрахунок ним вартості підприємства або вартості акціонерної частки у його капіталі.

Основними термінами при оцінюванні бізнесу є такі:

- оцінювання (appraisal, valuation) – акт, процес визначення вартості;
- оцінювання бізнесу (business valuation) – акт, процес підготовки висновку щодо вартості підприємства, бізнесу;
  - оцінювач бізнесу – фахівець, який має відповідну освіту, спеціальну підготовку, накопичений досвід і є правомочним оцінювати підприємство і його активи;
  - оцінена вартість – вартість підприємства за висновком оцінювача;
  - обґрунтована ринкова вартість – ціна купівлі-продажу за умов, що продавець і покупець зацікавлені в угоді, діють не за примусом, володіють повною інформацією про умови угоди і вважають їх справедливими;
  - підхід до оцінювання – загальний спосіб визначення вартості, який зумовлює вибір методів оцінювання;
  - метод оцінювання вартості – конкретний спосіб визначення вартості залежно від підходу до оцінювання вартості;
  - процедура оцінювання – операції, способи, технологія, технічні притоми, які використовуються при виконанні етапів оцінювання.

Процес оцінювання залежить від причин, які його зумовили та цілей, які оцінювання переслідує. Той самий об'єкт на одну й ту ж дату може мати різну вартість залежно від цілей та застосовуваних методів оцінювання.

Наприклад, саме підприємство може здійснювати оцінювання вартості для розробки стратегії розвитку, для визначення ефективності управління, для розробки антикризових заходів, для випуску акцій.

Власник підприємства зацікавлений в оцінюванні вартості бізнесу для вибору варіанта розпорядження власністю (ліквідація, продаж цілком або частки), для складання об'єднаних чи розподільчих балансів при реорганізації (приєднанні, виділенні).

Кредитні установи прагнуть через оцінювання вартості перевірити фінансову дієздатність підприємства-позичальника або визначити розмір позички, яка надається під заставу майна.

Страхові компанії на основі вартісної оцінки встановлюють розмір страхового внеску та суми страхових виплат.

Мета потенційного інвестора – перевірка доцільності інвестиційних вкладень.

Державні органи оцінюють підприємство при підготовці до приватизації, для встановлення виторгу при примусовій ліквідації у разі банкрутства, для вирішення судових суперечок.

### **10.2. Аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства**

Підприємство як відкриту систему слід досліджувати з двох точок зору: зовнішнього середовища – макро- і мікрооточення, в якому діє підприємство, та внутрішнього середовища, що складається з низки ланок та сфер діяльності.

Метою дослідження зовнішнього середовища підприємства є виявлення факторів несприятливого впливу (загроз) і факторів сприятливого впливу (потенційних можливостей).

У групі факторів зовнішнього макросередовища можна виділити: *політичні* (рівень політичної стабільності в суспільстві, рівень корупції, напрямок розвитку політичної

системи держави, спрямованість вектору міжнародної політики, наявність протекціонізму вітчизняному виробникові і т.п.); *економічні* (рівень економічного розвитку держави, темпи інфляції, рівень безробіття, рівень оподаткування, рівень доходів населення і т.п.); *правові* (законодавчі документи державної та місцевої влади, що регулюють діяльність підприємства, галузі); *екологічні* (стан природних ресурсів країни, рівень забруднення навколишнього середовища, величина витрат на підтримку природоохоронних і природозахисних заходів, норми екологічного законодавства і т.п.); *науково-технічні* (рівень розробки і впровадження інновацій в галузі створення товарів, новітні технології, матеріали, організаційні і маркетингові новації); *демографічні* (чисельність населення, вікова структур і чисельність працездатного населення, рівень народжуваності і смертності і т.п.); *соціально-культурні* (освітній рівень населення, рівень соціального забезпечення громадян, криміналізація суспільства і т.п.).

Аналіз безпосереднього оточення підприємства передбачає аналіз попиту і споживачів продукції, постачальників і конкурентів.

Дослідження попиту і споживачів продукції передбачає:

- складання характеристики ринку продукції;
- вивчення попиту на продукцію підприємства;
- складання профілю покупців – споживачів продукції.

Порівняльний аналіз постачальників сировини, матеріалів та комплектуючих виробів дозволяє визначити конкурентну силу, репутацію, привабливість для співробітництва і встановити ділові стосунки.

Одним з найважливіших факторів мікросередовища підприємства є наявність і рівень конкурентної боротьби на ринку продукції, що виробляється підприємством. Аналіз загальної конкурентної ситуації передбачає огляд і оцінювання основних економічних характеристик, до яких відносяться:

- розміри ринку (валовий обсяг в натуральному вимірнику, обсяг річного доходу, обсяг прибутковості ринку);
- масштаби конкуренції в місцевому, регіональному, національному, світовому масштабі;
- темпи зростання ринку та стадія розвитку ринку (початок підйому, зростання, зрілість, насичення, застій, спад);
- структура ринку за конкурентами;
- чисельність покупців та їхні фінансові можливості;
- місце у вертикальній інтеграції («назад» - до постачальників, «вперед» - до споживачів»);
- напрямок і темпи технологічних змін процесу виробництва і можливостей створення нових модифікацій продукту і нових продуктів;
- легкість входження і виходу із галузі;
- рівень диференційованості продуктів і послуг конкурентів;
- можливості підприємства і аналогічні можливості конкурентів щодо економії на масштабах виробництва, транспортування, маркетингу, проведенні рекламних заходів;
- динаміка капіталовкладень у галузі;
- середній рівень прибутковості в галузі
- наявність діючих і потенційних конкурентів;
- перелік ключових факторів конкурентного успіху, що відносяться до технології, виробництва, ресурсного забезпечення, маркетингу і збуту продукції, професійних навичок персоналу, менеджменту.

Проведення аналізу і оцінювання споживачів, постачальників і конкурентів дозволяє здійснити узагальнене оцінювання факторів мікросередовища, визначити фактори сприятливого і негативного впливу, скласти перелік загроз і можливостей і сформулювати можливі варіанти дій підприємства.

Аналіз внутрішнього середовища підприємства являє собою систему факторів, що діють всередині підприємства. Для економічної характеристики підприємства необхідно

зібрати і систематизувати інформацію про результати діяльності підприємства за визначений період, оцінити вірогідність відомостей і провести їхній аналіз. До переліку економічних показників і характеристик можна віднести обсяг реалізації у поточних і порівнянних цінах, валовий дохід, середньорічну вартість основного і оборотного капіталу, частку основного і оборотного капіталу, прибуток балансовий, прибуток від реалізації продукції, рентабельність виробництва, рентабельність продукції, рентабельність основного і оборотного капіталу, фондоддачу, фондомісткість і фондоозброєність, потужність обладнання, енергозабезпеченість та енергомісткість виробництва, оборотність оборотного капіталу, тривалість обороту оборотного капіталу, частки товарних і виробничих запасів в оборотному капіталі, показники матеріаломісткості і матеріаловіддачі, середньооблікову чисельність персоналу, фонд оплати праці, показники продуктивності праці і трудомісткості виробництва, показники абсолютної і термінової ліквідності, коефіцієнти автономії і самофінансування і т. ін.

### ***10.3. Методичні підходи до оцінювання вартості бізнесу***

Причини та мета оцінювання визначають такі види вартості:

- вартість діючого підприємства, яке залишається цілісним майновим комплексом і приносить в майбутньому прибуток;
- вартість на основі активів, яка припускає, що підприємство може бути реформоване або ліквідоване, і тому підприємство оцінюється поелементно.

Науковці і практики наголошують на необхідності розрізняти внутрішню та зовнішню оцінювання бізнесу. Перше з них, як правило, реалізує цілі власників або менеджерів підприємства і здійснюється через облік всіх внутрішніх елементів виробничо-комерційної системи підприємства. Підсумкова оцінка має інтегральний характер і кожен з елементів знаходить своє вираження у конкретних вартісних показниках:

- вартість земельних ділянок, будівель, споруд;
- вартість машин, обладнання, устаткування, інструментів, інвентарю;
- вартість сировинних і матеріальних запасів;
- вартість трудового потенціалу технологічного та управлінського персоналу;
- вартість нематеріальних активів;
- вартісна оцінка якості господарських процесів на підприємстві.

Зовнішню оцінювання бізнесу передбачає врахування впливу зовнішніх (ринкових) чинників на вартість підприємства. За його здійснення оцінка внутрішніх елементів доповнюється оцінкою конкурентоспроможності підприємства.

### ***10.4. Оцінювання акцій підприємства***

Фахівці-практики зазначають, що одним з найбільш перспективних напрямків оцінювання в Україні стає оцінювання акцій підприємств. Варто зважати на ту обставину, що сума вартостей окремих пакетів акцій як часток бізнесу може дорівнювати, а може і відрізнятися від вартості підприємства в цілому. Тому виникає необхідність в коректуванні вартості бізнесу при його оцінюванні, беручи до уваги наступні чинники:

- розмір пакету акцій або оцінюваної частини бізнесу (контрольна чи міноритарна);
- наявність прав голосування;
- ліквідність частини бізнесу або бізнесу загалом;
- положення, що обмежують права власності;
- фінансовий стан оцінюваного об'єкта та інше.

Більш точний підхід до оцінювання вартості акцій реалізується шляхом їхнього аналізу з погляду гіпотетичних покупців-інвесторів, яких умовно можна розподілити на три типи:

- ❖ тип А – інвестор, який купує акції, сподіваючись на отримання дивідендів;
- ❖ тип В – інвестор, який прагне придбати контрольний пакет (частку) з метою отримання дивідендів та здійснення активного управління;
- ❖ тип С – інвестор, який купує акції з метою їх перепродажу через нетривалий термін за більшою ціною.



Найбільш вагомими і спільними для багатьох ситуацій параметрами угод про купівлю-продаж акцій є:

- питома частка акцій, що продаються, у відсотках від загального числа випущених акцій;
- юридичний статус продавця (приватний інвестор чи юридична особа).

Від розміру пакета акцій залежить можливість впливу акціонера через участь в управлінні на розвиток підприємства та його дивідендну політику.

Юридичний статус інвестора, залежно від можливих варіантів оцінювання, дозволяє визначати його інтереси та причини дій.

Корпоративний інвестор може бути зацікавлений у:

- диверсифікації (захопленні нових ринків);
- усуненні конкуренції шляхом поглинання інших компаній;
- синергійному ефекті від об'єднання засобів;
- збільшенні доходу на одну акцію;
- підвищенні забезпеченості акцій активами.

Приватний інвестор може прагнути:

- застрахувати вкладені кошти від інфляції;
- отримати прибуток від перепродажу акцій;
- тимчасово вкласти вільні кошти;
- створити джерело майбутніх доходів;
- зменшити ризики через придбання акцій різних підприємств;
- брати участь в управлінні підприємством;
- підвищити власний статус.

### **10.5. Прикладні аспекти і методи оцінювання вартості бізнесу**

#### **■ Простий балансовий метод**

За ним вартість бізнесу визначається різницею між активами і пасивами бухгалтерського балансу. Визначена за цим методом вартість бізнесу лише відтворює розмір власного капіталу, вкладеного у підприємство, і не враховує поточний стан і перспективи діяльності підприємства, ігнорує ринкові фактори. Цей метод може використовуватись за умови відсутності достовірної інформації щодо специфіки і характеру діяльності підприємства і має приблизний характер.

#### **■ Метод регулювання балансу**

Особливістю даного методу є використання не облікових величин, а скоригованих вартостей елементів виробничо-комерційної системи підприємства. Етапами оцінки є:

- визначення реальної вартості земельної ділянки у ринкових цінах на момент оцінювання;
- визначення реальної вартості основних засобів з урахуванням зношення та залежно від відновної вартості на момент оцінювання;
- визначення реальної вартості запасів сировини, матеріалів, готової продукції, враховуючи результати переоцінки понаднормових та влєжаних запасів;
- оцінювання реальної вартості дебіторської заборгованості з урахуванням ймовірності її погашення;
- визначення чистого залишку через коригування довгострокової, середньострокової та поточної кредиторської заборгованості підприємства;
- визначення вартості бізнесу через різницю між скоригованою вартістю майна та скоригованою сумою зобов'язань.

#### **■ Метод вартісного заміщення**

Під визначенням вартості заміщення розуміється підрахування мінімальної вартості створення аналогічного нового підприємства як цілісного майнового комплексу, ідентичного із оцінюваним за функціональними, експлуатаційними, конструктивними параметрами, але за сучасними цінами відповідно до сучасних стандартів і вимог.

#### **■ Метод ліквідаційної вартості**

За цим методом вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при його ліквідації за роздільним продажем активів. Вважається, що ліквідаційна вартість підприємства як цілісного майнового комплексу є меншою, ніж за розподільним продажем активів.

Виокремлюють такі види ліквідаційної вартості: упорядковану, примусову та кінцеву (утилізаційну). При оцінюванні ліквідаційної вартості підприємства слід доходи від реалізації активів коригувати на суму витрат, пов'язаних з організацією процесу реалізації.

#### ■ *Метод чистих активів*

Даний метод може застосовуватись, коли підприємство володіє значними за обсягами і переліком активами. Розрахунок вартості при цьому включає в себе:

- визначення обґрунтованої вартості активів нерухомості за спеціальними методами;
- оцінювання ринкової вартості машин і обладнання;
- оцінювання ринкової вартості нематеріальних активів;
- визначення ринкової вартості коротко, середньо та довгострокових вкладень у цінні папери (акції, облігації) та інвестиційних вкладень (співучасть у власності інших підприємств);
- визначення поточної вартості запасів сировини, матеріалів, готової продукції;
- оцінювання дебіторської заборгованості;
- оцінювання витрат і доходів майбутніх періодів за різними видами діяльності підприємства;
- приведення короткострокових, довгострокових зобов'язань та відстрочених підприємств до поточної вартості;
- визначення вартості власного капіталу через різницю між обґрунтованою сумарною ринковою вартістю активів та поточною вартістю усіх зобов'язань.

#### ■ *Метод нагромадження активів*

За даним методом оцінку, отриману із застосуванням методу чистих активів, доповнюють загальним аналізом фінансово-економічного стану підприємства. Досліджується взаємозв'язок та взаємозалежність показників, що дозволяє створити комплексну картину минулого, сучасного та спрогнозувати майбутній стан підприємства. Оцінюється можливість управлінського впливу на активи підприємства. Кінцевим етапом є формування звіту про оцінку та визначення на основі отриманої інформації вартості бізнесу.

#### ■ *Метод прямої капіталізації*

Розрахункова вартість визначається відношенням чистого прибутку до ставки капіталізації. Застосування методу прямої капіталізації передбачає:

- аналіз і нормалізацію фінансової звітності;
- оцінювання величини прибутку чи грошового потоку, що підлягає капіталізації;
- визначення ставки капіталізації;
- визначення попередньої величини вартості бізнесу через відношення чистого прибутку до ставки капіталізації і внесення поправок у розрахункову величину, які враховують наявні не функціонуючі активи, недостачі, рівень ліквідності активів, рівень і форми контролю за майном тощо.

#### ■ *Метод дисконтування грошового потоку*

Дає змогу оцінити вартість бізнесу з огляду на перспективи його розвитку. Застосування методу дисконтування грошового потоку передбачає:

- дослідження сфери бізнесу, визначення його специфіки, оцінку рівня системного ризику;
- обґрунтування моделей формування грошового потоку для власного капіталу та для сукупного інвестованого капіталу;
- визначення періоду оцінки і обґрунтування прогностного періоду;
- прогнозування внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на грошовий потік;

- розрахунок грошових потоків для кожного виду діяльності за кожен рік періоду оцінки;
- визначення ставок дисконту для кожного виду діяльності;
- визначення грошових потоків у постпрогнозний період для оцінки вартості бізнесу до кінця його життєвого циклу;
- оцінку вартості бізнесу і внесення підсумкових поправок (наприклад, урахування вартості нефункціонуючих активів).

#### ■ *Метод додаткових прибутків*

Визначає вартість бізнесу на основі порівняння середньої дохідності (прибутковості) в окремій галузі та дохідності участі капіталу у конкретному бізнес-проекті. Формально величина вартості дорівнює сумі балансової вартості власного капіталу та дисконтованої вартості «надприбутку» на власний капітал (прибутку, який отримується завдяки перевищенню прибутковості підприємства над рівнем середньогалузевої прибутковості).

Етапами практичної реалізації методу можуть бути:

- визначення попередньої вартості бізнесу за методиками регулювання балансу чи чистих активів;
- оцінка додаткових витрат, пов'язаних з придбанням бізнесу;
- визначення приведеної вартості річних грошових потоків на основі середньорічних показників;
- визначення можливих додаткових грошових надходжень як різниці між прогнозованим чистим припливом капіталу та додатковими витратами, причому потрібно враховувати не тільки витрати, які фіксуються на бухгалтерських рахунках, але також і альтернативні витрати залучення капіталу, інвестованого в бізнес;
- визначення остаточної вартості бізнесу.

#### ■ *Метод мультиплікаторів*

Є найбільш поширеним в рамках порівняльного підходу. Під мультиплікаторами розуміються коефіцієнти, що відображають взаємозв'язок між ринковою вартістю бізнесу та певним фінансово-економічним фактором, який справляє істотний вплив на ринкову вартість бізнесу. Найбільш поширеними є цінові мультиплікатори.

- *Ціна / прибуток.*
- *Ціна / грошовий потік.*
- *Ціна / виторг від реалізації продукції.*
- *Ціна / дивіденди.*
- *Ціна / балансова вартість.*
- *Ціна / чиста вартість активів.*

Допоміжним інструментом при оцінці вартості бізнесу є фінансові мультиплікатори

- *Прибуток / інвестований капітал.*
- *Прибуток / виторг від реалізованої продукції.*
- *Власний капітал / позиковий капітал .*

#### ■ *Метод аналогових продаж*

Висновок щодо вартості оцінюваного бізнесу базується на використанні інформації про ринкову вартість схожих підприємств. Обов'язковою вимогою використання даного методу оцінювання є схожість організаційно-правової форми порівнюваних підприємств та достовірність і надійність ринкової інформації.

## **ТЕМА 11. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

11.1. Методичні підходи до управління розвитком промислових підприємств

11.2. Сутність, характеристика і класифікація напрямів технічного розвитку підприємства

11.3. Управління технічним і організаційним розвитком підприємства

### ***11.1. Методичні підходи до управління розвитком промислових підприємств***

Із загальносистемних позицій розвиток підприємства можна розглядати як певний тип змін, які призводять до підвищення рівня організованості системи і є об'єктивно обумовленим процесом. Водночас цей розвиток здійснюється людиною шляхом усвідомлених і цілеспрямованих перетворень підприємства як системи.

*Об'єктивний* розвиток науковці визначають як організаційно-циклічний розвиток, пов'язаний з еволюційними змінами організації у зв'язку з її життєвим циклом. *Суб'єктивний* розвиток науковці визначають як структурно-функціональний. Організаційно-циклічний розвиток пов'язаний із кількісно-якісними змінами, структурно-функціональний – головним чином з якісними змінами.

Обидва шляхи розвитку можуть мати як прогресивний, так і регресивний характер, і тісно пов'язані із циклом розвитку підприємства, який включає в себе такі стадії:

- *стадія підйому*, яка характеризується зростанням кількісних і покращенням якісних показників і ознак функціонування підприємства;
- *стадія гальмування розвитку* з відносною стабільністю кількісних показників і якісних ознак функціонування;
- *стадія кризи*, яка виявляється через зниження кількісних і погіршення якісних показників і ознак функціонування підприємства. Підприємство втрачає стан рівноваги і може припинити існування;
- *стадія відновлення*, яка виявляється через уповільнення негативних явищ і поступове покращення показників діяльності підприємства;
- *стадія нового підйому*, за якого підприємство досягає перевищення екстремальних показників другої стадії.

Розвиток підприємства може здійснюватись двома основними способами. Перший – органічний або внутрішній розвиток – передбачає впровадження якісних змін за рахунок накопичених підприємством матеріальних і нематеріальних активів, а також залучених ресурсів, що спрямовуються на удосконалення його матеріально-технічної бази, створення нових продуктів, трансформацію внутрішніх систем і процесів, проникнення на нові ринки тощо.

Модель зовнішнього розвитку передбачає якісну зміну складу і взаємозв'язків системи підприємства через залучення та використання компетенцій і підсистем сторонніх організацій для здійснення певних видів діяльності або їх комбінування, результатом чого може бути створення нової бізнес-системи. Основна причина зовнішнього розвитку криється у прагненні отримати синергійний ефект.

Яскравим прикладом успішного поєднання зазначених моделей розвитку підприємств є формування стратегічних партнерств за участю підприємств різних типів. За критерієм збереження або втрати учасниками зростання автономності у прийнятті стратегічних рішень науковці виокремлюють два основні типи взаємодії підприємства з іншими учасниками ринку – інсорсинговий та аутсорсинговий.

За *інсорсинговим* типом формування партнерських відносин підприємство виступає у ролі накопичувача ресурсів та компетенцій, доступ до яких забезпечується через організаційно-функціональне об'єднання з іншими підприємствами. Субстратегіями розвитку бізнесу в рамках партнерства інсорсингового типу можна вважати стратегії інтеграції та диверсифікації. Основними методами здійснення інсорсингового партнерства є злиття і поглинання.

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

В результаті партнерських відносин досягається синергійний ефект.

Синергізм може проявлятися у таких видах:

- *синергізм продажу*;
- *оперативний синергізм*;
- *інвестиційний синергізм*.

При дослідженні проблем управління розвитком підприємства сучасні науковці застосовують широкий спектр методологічних підходів: системний підхід, функціональний підхід, стратегічний моніторинг, часткові стратегії розвитку, концепцію управління розвитком потенціалу, проектно-програмні підходи.

*Системний підхід* до управління розвитком підприємства полягає у визначенні двох головних складових виживання підприємства у сучасних умовах: по-перше, здатності управлінців передбачати можливі зміни у зовнішньому середовищі, і по-друге, здатності підприємства пристосовуватися до цих змін. Це зумовлено тим, що за системним підходом будь-яка система є сукупністю взаємопов'язаних елементів, яка має вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок.

*Функціональний підхід* до управління розвитком підприємства являє собою ієрархічну структуру взаємопов'язаних процесів реалізації функцій управління – планування, організування, мотивування, координування, комунікації, контролю, прийняття рішень, спрямованих як на розвиток окремих структурних компонентів підприємства з урахуванням специфіки об'єкта, так і на розвиток підприємства в цілому як соціально-економічної системи.

На функціональному підході ґрунтується *стратегічний моніторинг*, який забезпечує можливість застосування на кожному етапі життєвого циклу підприємства методів, найбільш адекватних принципам вартісного управління, сприяє гнучкості та адаптивності управління, дозволяє отримати інформацію про фактичні і прогнозовані значення досліджуваних показників і характеристик.

Загальну стратегію розвитку підприємства можна розглядати як ієрархічний комплекс часткових стратегій – розвитку структурних підрозділів, функціональних, ресурсних.

*Концепція розвитку структурного підрозділу* великого промислового підприємства (філії, відділу, виробництва, служби) дозволяє поєднати розвиток окремих структурних підрозділів із загальною стратегією розвитку підприємства в цілому, забезпечити пропорційність розвитку, гнучку систему координації дій структурних підрозділів, визначити ділову політику структурного підрозділу не лише в межах підприємства, але й поза ними.

*Функціональними стратегіями* є: інвестиційна, інноваційна, маркетингова, виробнича, адаптаційна.

Проектно-плановий і програмний підходи в управлінні розвитком підприємства є найбільш ефективними в умовах економічної стабільності.

Вибір конкретного підходу до управління розвитком підприємства має, як правило, суб'єктивний характер і визначається метою і цільовими установками підприємства і особливостями керівництва.

Генерування мотивів розвитку у ринковій економіці зумовлюється впливом таких зовнішніх і внутрішніх факторів, як: □ параметри виробничого процесу на підприємстві; □ параметри ринкового конкурентного середовища; □ досягнення науково-технічного прогресу; □ екологічні параметри.

Активну роль у генеруванні мотивів розвитку підприємства відіграють керівники підприємства, інвестори, акціонери. Мотивами розвитку підприємства можуть бути:

- мотиви задоволення і розвитку суспільних потреб;
- мотиви підтримання 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.

Чим ширшою є розмаїтість мотивів конкретного напряму розвитку, тим більш він мотивований. Мотивація розвитку підсилюється, якщо мотив задоволення і розвитку потреб доповнюється мотивами прибутковості, творчості, престижу.

## **11.2. Сутність, характеристика і класифікація напрямів технічного розвитку підприємства**

Тому технічний розвиток підприємства в умовах конкурентного ринку з метою покращення кінцевих результатів діяльності є однією з найбільш важливих задач управління. Технічний розвиток повинен базуватись на принципах цілеспрямованості, високого наукового рівня, комплексності, безперервності.

При визначенні напрямів технічного розвитку підприємства варто орієнтуватися на певну стратегію активної реакції підприємства на технологічні зрушення. Можна виділити такі стратегії:

- *Стратегія розробки технічних новацій, здатних забезпечити лідерство на широкому ринку.*

- *Стратегія розробки технологій, здатних забезпечити лідерство на одному сегменті ринку.*

- *Стратегія проходження за лідером.*

- *Стратегія технологічного стрибка.*

Технічний розвиток як об'єкт організаційно-економічного управління охоплює різноманітні форми, серед яких доцільно виокремлювати такі, що характеризують, з одного боку, підтримування техніко-технологічної бази підприємства, а з іншого – її безпосередній розвиток через удосконалення й нарощування виробництва. Розвиток техніко-технологічної бази виявляється через реконструкцію, модернізацію, технічне переозброєння, розширення, нове будівництво.

*Реконструкція* передбачає зміну технічних і технологічних засобів підприємства або окремих його виробництв. *Модернізація* передбачає оновлення обладнання й інших елементів основних засобів. *Технічне переозброєння* — це напрям технічного розвитку перш за все активної частини промислово-виробничих основних засобів. При цьому проводиться заміна застарілого й зношеного устаткування новим, більш прогресивним й економічним. *Розширення виробництва й нове будівництво* – ці заходи, як правило, здійснюються разом, однак, мають різний зміст. Розширення виробництва за вимоги швидкого задоволення потреби в додатковій продукції може бути досягнуто на базі вже наявної техніки й технології через екстенсивний шлях розвитку. Мінімальною вимогою до нового будівництва є використання ресурсозберігаючої техніки, технології й організації виробництва (порівняно із станом до його проведення). Максимальна ж полягає в тому, щоб показники ефективності об'єкта капітального будівництва перевищували показники раніше здійсненого варіанту або проекту. Таким чином, нове будівництво повинне слугувати засобом інтенсифікації виробництва.

Крім вище зазначених форм технічного розвитку підприємства, науковці виокремлюють й такі підтипи: впровадження нової техніки; застосування нової прогресивної технології; впровадження засобів механізації і автоматизації; забезпечення охорони навколишнього середовища; використання прогресивних матеріалів, сировини, енергії; оптимізація структури „основне-допоміжне виробництво”; розвиток технічної бази управління на основі ЕОМ; підвищення кваліфікаційного рівня і удосконалення структури персоналу.

Завдання технічного розвитку можуть бити згруповані в розділи в спеціально розробленому плані відносно до об'єктів:

1. Розвиток промислово-виробничих засобів з виділенням активної й пасивної частин основного і допоміжного виробництва.

2. Вдосконалення виробів й підвищення технологічності й якості продукції.

3. Вдосконалення технології виробництва.

4. Вдосконалення технічної бази системи управління.

5. Розвиток кадрової складової потенціалу підприємства.

## **11.3. Управління технічним і організаційним розвитком підприємства**

Процес економічного управління технічним розвитком підприємства зазвичай

включає такі основні етапи:

- => установлення цілей – визначення, ранжирування, виокремлення пріоритетів;
- => підготовчий – аналіз виробничих умов, підготовка прогнозної інформації;
- => варіативний вибір рішень – розробка, вибір критерію та оцінювання ефективності можливих варіантів;
- => програмування (планування) робіт – узгодження вибраних і прийнятих рішень, їхнє інтегрування в єдиний комплекс заходів у межах програми технічного розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу;
- => супроводження реалізації програми – контроль за виконанням передбачених програмою заходів, проведення необхідного коригування програми.

Цілі та пріоритети технічного розвитку треба визначати згідно із загальною стратегією. Стратегія розвитку підприємства може бути спрямована на ресурсозбереження, зменшення ручної праці, підвищення ефективності виробництва й якості продукції.

Технічний розвиток є визначальним чинником розвитку підприємств, його змістом, визначає його динамічну основу. Його доповнює організаційний розвиток, який забезпечує реалізацію створених технічно-потенційних можливостей інтенсифікації виробничо-трудова процесів, тобто, веде до зміни форми процесу розвитку підприємства.

Організаційний розвиток – це узагальнена характеристика процесу використання організаційних факторів розвитку і підвищення ефективності виробництва та управління, він визначається у вдосконаленні існуючих та застосуванні нових методів і форм організації виробництва, праці й елементів господарського механізму. Дослідження організаційного розвитку підприємства передбачає аналіз таких факторів і показників:

- рівня спеціалізації виробництва (відношення вартості річного обсягу профільної продукції до загального обсягу продукції);
- рівня кооперування виробництва (відношення обсягу комплектуючих виробів до загального обсягу);
- стабільності номенклатури продукції;
- прогресивності застосовуваних технічних засобів в управлінні підприємством;
- рівня підготовки виробництва, його обслуговування та оперативне управління.

Формування системи організаційного розвитку підприємства передбачає:

- організацію власних підрозділів технічного розвитку (проектно –конструкторські, дослідні, експериментальні підрозділи);
- залучення зовнішніх організацій, які у взаємодії із внутрішніми підрозділами підприємства виконують функції його розвитку;
- визначення й організацію каналів і засобів підвищення науково-технічного рівня виробництва;
- формування в системі управління програмно-цільової підсистеми управління розвитком підприємства.

Існують такі моделі і стратегії поширення нововведень:

- *двоетапна модель*: => ранні новатори, які першими сприймають і здійснюють нововведення із зовнішніх джерел; => пізні новатори – інші підприємства, які є послідовниками ранніх новаторів;

- *«інфекційна» модель («дифузія нововведень»)* – взаємозв'язок між споживачами нововведень сприяє їхньому широкому поширенню;

- *модель провідного користувача* – нововведення першим впроваджує підприємство, яке здатне повніше, ніж інші виявити і реалізувати його потенційні можливості. З часом нововведення поширюється серед інших підприємств.

- *стратегія залучення зовнішнього науково-технічного потенціалу у формі підрядних НДДКР і організація науково-технічної кооперації* – основними завданнями є: вибір підрядника, визначення умов і співвідношень науково-технічного кооперування, координація, експертиза, випробування, організація впровадження наукових розробок;

- *стратегія залучення зовнішніх технологічних ресурсів* – купівля ліцензій, ноу-хау, технологічного устаткування, інженерних послуг, залучення інвестицій;

- *стратегія міжгалузевого і внутрішньогалузевого науково-технічного обміну* – замовлення на розроблення нових технологій (при орієнтації на вирішення перспективних завдань), купівля готових технологій (при орієнтації на вирішення середньострокових завдань), висування соціально-економічних й екологічних вимог до нових технологій, науково-технічна експертиза проєктів, пошук і відбір розроблювачів новацій, випробування нових зразків продукції і технологічних систем.

При продажу ліцензованого дозволу на використання нововведень, розроблених підприємством можливі такі стратегії:

- *стратегія посилення своїх позицій на ринку за рахунок продажу технологій як єдиної можливості досягнення успіху* – застосована для нововведень високої радикальності для обох сторін угоди;

- *стратегія продажу технологій, що не підсилюють конкурента* – поширюється на нововведення, що не містять докорінних змін для ліцензіара, але є радикальними стовно продукції чи технологій для підприємства-ліцензіата.

Науковці визначають такі основні сучасні тенденції організаційного розвитку підприємств:

- прискорення темпів розвитку окремих (деконцентрації кооперування, конверсії, диверсифікації) та посилення взаємопов'язаних форм організації виробництва, що забезпечує демонополізацію виробництва багатьох видів продукції і зростання рівня конкуренції;
- розвиток колективних форм організації та оплати праці, що за умов ускладнення техніко-технічної бази виробництва стає об'єктивно необхідним й економічно доцільним;
- посилення безперервності та гнучкості виробництва на підприємствах багатьох галузей через застосування автоматичних ліній, робото-технічних комплексів і гнучких виробничих систем, що мінімізує витрати часу й ресурсів, сприяє багаторазовому підвищенню продуктивності праці, значно прискорює оновлення виготовлюваної продукції;
- формування нових типів суспільної комбінації речових і особистісних елементів процесу виробництва, науки та виробництва, виробничої сфери споживання у вигляді спільних міжгалузевих і міждержавних підприємств, науково-технічних комплексів, інженерних і сервісних центрів, створюваних ресурсів, підвищення ефективності науково-технічного прогресу;
- удосконалення організації функціонування господарського механізму підприємств, перехід останніх на ринкові економічні відносини з державою та іншими контрагентами, що посилює відповідальність за кінцеві результати діяльності, конкурентоспроможність на національному і світовому ринках;
- активізація людського чинника через здійснення такої кадрової політики, котра відповідає сучасним вимогам правильного підбору керівників та фахівців усіх рівнів, підвищенню їхньої компетентності, діловитості й відповідальності; забезпечення належної організованості та виконавчої дисципліни.

Розвиток і поглиблення названих тенденцій у галузі організації виробничо-трудова процесів та функціонування господарського механізму необхідно вважати сучасними завданнями прискорення організаційного розвитку на підприємстві.



### СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240с.
2. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, ее стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 208 с.
3. Андреев Г.И., Вичинка В.В., Смирнов С.А. Практикум по оценке интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Адрианов В. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М.: Экономика, 1999. – 639с.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; под ред. Л.И. Евенко; пер. с англ. – М.: Экономика. 1999. – 519 с.
6. Антонов В.П., Антонова Е.В., Шамышев С.К., Шаулова Р.Г. Оценка стоимости машин и оборудования: Учебное пособие/ Под общ. ред В.П. Антонова - М.: Изд.дом «Русская оценка», 2005. – 254 с.
7. Бабій І.В. Трудовий потенціал підприємства: поняття та структура// Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. - №5. – С. 171 – 173.
8. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия// Вісник СумДУ. Сер. Економіка, 2004.- № 9.- С. 84 - 95.
9. Баринов В.А., Синельников А.В. Развитие организации в конкурентной среде// Менеджмент в России и за рубежом, 2000. - №6.
10. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта., М.: Финансы и статистика, 2003.- 204с.
11. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // Маркетинг в России и за рубежом, 2005. - №4. - С. 72 – 85.
12. Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
13. Белкин В.Г., Шмидт Ю.Д., Романова И.М. Конкурентная среда и конкурентоспособность экономических объектов: монография. – Владивосток: Изд-во ТГЭУ, 2007. – 180 с.
14. Бельшева И., Козлов Н. Нематериальные активы компании: классификация и учет// Акционерное общество: вопросы корпоративного управления, 2008. - №4.
15. Блинов А.О., Захаров В.Я. Имидж организации как фактор конкурентоспособности // Менеджмент в России и за рубежом, 2003. – № 4. – С. 35 – 43.
16. Бовин А.А., Чередников Л.Е. Интеллектуальная собственность экономический аспект. Учебное пособие. - Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. - 109 с.
17. Борисова Э.А. Оценка и аттестация персонала. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.
18. БухалковМ. И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 192 с.
19. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. -720 с.
20. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятия: Монография. – Киев: Центр зарубежной литературы, 2005. – 648 с.
21. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
22. Виноградова Е.В. Оценка товарного знака: иллюзия или реальность?// Вопросы оценки, 2002. – №3.
23. Власова Н.О., Краснокутська Н.С. Інвестиційна привабливість підприємств торгівлі: Навч. посіб. - Х.: ХДУХТ, 2003.
24. Войцеховская И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности// Проблемы современной экономики, 2006. – № 1/2 (17/18).

25. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
26. Грошев И.В., Уланова Е.М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: трудовой потенциал // Вопросы оценки, 2005. - №1.
27. Грязнова А.Г., Федотова М.А., Эскиндаров М.А., Тазихина Т.В., Иванова Е.Н., Щербакова О.Н. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). — М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. — 544 с.
28. Десмонд Г.М., Келли Р.Э. Руководство по оценке бизнеса. – М.: РОО, 1996. – 305 с.
29. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М, Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
30. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: учеб. пособие. – М.: Дело, 2003.
31. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. – СПб: Питер, 2001. – 416 с.
32. Жогова И.В. Методика оценки конкурентоспособности предприятия как индикатора его устойчивого роста // Вісник Донецького університету, Сер. В: Економіка і право, Вип.1, 2007. – С.93-100.
33. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» із змінами і доповненнями, внесеними Законами України №1992-IV від 09.09.2004. – <http://zakon.rada.gov.ua/>.
34. Закон України «Про авторське право і суміжні права» № 3793-ХІІ від 23.12.93.
35. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» № 1775-III від 01.06.2000.
36. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» №3687 – ХІІ від 15.12.1993.
37. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» №3689-ХІІ від 15.12.1993.
38. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» №3688-ХІІ від 15.12.1993.
39. Закон України «Про оцінку земель» [zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main..](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main..)
40. Иванов Н.И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика. – Донецк: ИЭПНАН Украина, 2000.
41. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования- М.: «Анкил», 2005.
42. Кириллов С.Н. Стоимостная оценка городских земельных участков // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 2006. - №4. – С. 94 – 111.
43. Ковалев А., Бажова В. Внесение направленных корректировок при оценке оборудования// Оборудование (специальное приложение к журналу «Эксперт»). - 2000. - № 2, - С. 15-16.
44. Козырев А.Н., Макаров В. Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. - М.: «Интерреклама», 2003.
45. Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. - М.: Альфа-пресс, 2004.
46. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. Барышниковой Н.Н. – 2-е изд., стер. – М.: Н.Ф.П.К.; Олимп-Бизнес, 2000. – 565 с.
47. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 352 с.
48. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
49. Леонтьев Ю.Б. Практика оценки товарных знаков// Вопросы оценки, 2003. - №2. С.10-14.
50. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій.– К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.

51. Лифиц, И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товара и услуг. – М.: Юрайт-Издат. 2004. – 335 с.
52. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): Автореф. дисс. к.э.н. - М., 2000.
53. Моисеева Н.К. Международный маркетинг: Уч. пособие. - М.: Центр экономики маркетинга, 2003. -320с.
54. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09 2003р. №1440 zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.
55. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10 2004р. №1442 zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.
56. Національний стандарт №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11 2006р. №1655 zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.
57. Огорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий.– СПб.: С-ПбГТУ, 2001.– 293 с.
- 58.** Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): Учебник/ Под ред. В.И. Кошкина. - М., 2002. - 944 с.
59. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами. – К.: Кондор, 2003.
60. Оценка бизнеса/ под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. - 2-е изд., перераб.и доп. - М. : Финансы и статистика, 2004. - 733 с.
61. Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств / А.П. Ковалев, А.А. Кушель, В.С. Хомяков, Ю.В. Андрианов, Б. Е. Лужанский, Й. В. Королев, С.М. Чемерикин. - М: Интерреклама, 2003.
62. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учеб. пособие/ Под ред. Н.А. Абдулаева, Н.А. Колайко. – М.: ЭКСМОС, 2000. – 352 с.
63. Петров В.И. Оценка стоимости земельных участков: учебное пособие/ под ред.. М.А. Федотовой. – М.: КНОРУС, 2007. – 208 с.
64. Постанова Кабінету Міністрів України №1540 від 10.09.2003 р. «Методика оцінки вартості майна».
65. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок. Постанова Кабінету Міністрів України № 1531 від 11 жовтня 2002 року. zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.
66. Про затвердження Методики оцінки вартості майна: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 № 1891 zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.
67. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. – СПб.: Питер, 2005.
68. Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов. - М.: Квинто-консалтинг, 2005.
69. Ресурсный потенциал экономического роста/ под ред. М.А. Комаров, А.Н. Романов. – М.: Путь России, 2002. – 567 с.
70. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України, 1998.- №2. - С.262-271.
71. Суворов А.И., Фомин Б.Ф. Понятие конкурентоспособности предприятия. – www.bigspb.ru
72. Таль Г.К., Григорьев В.В., Бадаев Н.Д. и др. Оценка предприятий: доходный подход / Гильдия специалистов по антикризис. упр. – М., 2000. – 326 с.
- 73.**Телман Л.Н. Оценка недвижимости: Учебное пособие для вузов/ под ред.. проф. В.А.Швандара. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 303 с.
74. Трофименко Н.А. Оценка и прогнозирование производственного потенциала предприятия // Вісник СумДУ, 2004. - №9(68).
75. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как оценить конкурентоспособность предприятия. // Маркетинг в России и за рубежом, 2003. - №4.
76. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие – М.: Изд-во ЭКСМО, 2004. – 544 с.
77. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

78. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие для студентов вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 271 с.
79. Фишмен Д., Пратт Ш., Гриффит К., Уилсон К. Руководство по оценке стоимости бизнеса / Пер. с англ. Л.И. Лопатникова; Под ред. В.М. Рутгайзера. – М.: Квинто-Консалтинг, 2000. – 370 с.
80. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [[http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact\\_potential.shtml](http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml)].
81. Ханжина В., Попов Е. Структура рыночного потенциала предприятия// Проблемы теории и практики управления, 2001. - №6. – С.118-122.
82. Хомяков В.І., Бакум І.В. Управління потенціалом підприємства. – К.: Кондор, 2007 – 400 с.
83. Чайникова Л.Н., Чайников В.Н.. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
84. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: Учеб. Пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.
85. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). — М.: Омега-Л, 2006. — 288 с.