



#### **САБАДИРЬОВА АНТОНІНА ЛЕОНІДІВНА**

К.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету. Закінчила Одеський інститут народного господарства за спеціальністю «Економіка праці». Має кваліфікацію економіста. Захистила дисертацію та одержала науковий ступінь кандидата економічних наук. Сфера наукової діяльності: економіка та управління підприємствами, фінансово-економічні результати діяльності підприємства, оцінка потенціалу підприємства.



#### **БАБІЙ ОЛЕГ МИКОЛАЙОВИЧ**

К.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету. Закінчив Одеський державний економічний університет за спеціальністю «Облік і аудит». Має кваліфікацію економіста. Захистив дисертацію та одержав науковий ступінь кандидата економічних наук. Сфера наукової діяльності: оцінка вартості підприємства, капіталізація підприємств, управління вартістю підприємств та оцінка ризиків.



#### **КУКЛІНОВА ТЕТЯНА ВІКТОРІВНА**

К.е.н., викладач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету. Закінчила Одеський державний економічний університет за спеціальністю «Фінанси і кредит». Має кваліфікацію економіста. Захистила дисертацію та одержала науковий ступінь кандидата економічних наук. Сфера наукової діяльності: підприємництво як соціально-економічне явище, інвестиційна та інноваційна діяльність підприємства.



#### **САЛАВЕЛІС ДМИТРО ЄВГЕНІЙОВИЧ**

Працює на посаді фінансового контролера у компанії з іноземними інвестиціями Дікергофф Україна. Закінчив Одеську національну академію харчових технологій за спеціальністю «Облік і аудит». Має кваліфікацію економіста. Сфера наукової діяльності: фінансово-економічні результати діяльності підприємства, конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому ринку, реструктуризація і санація підприємства.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Сабадирьова А. Л., Бабій О. М., Куклінова Т. В., Салавеліс Д. Є.**

# **Потенціал і розвиток підприємства**

**Одеса 2013**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Сабадирьова А. Л., Бабій О. М., Куклінова Т. В., Салавеліс Д. Є.**

# **Потенціал і розвиток підприємства**

**Навчальний посібник**

**Одеса 2013**

УДК 65.016.1(075.8)  
ББК 65.29я73  
С13

***Рекомендовано Вченою радою Одеського національного економічного університету (протокол № 4 від 25.12.2012 року)***

**Рецензенти:**

Бойко Л.О. – кандидат економічних наук, доцент  
Літвінов О.С. – кандидат економічних наук, доцент  
Обнявко О.В. – кандидат економічних наук, доцент  
Горлова О. П. – старший викладач

**Сабадирьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліс Д.Є.**  
Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапінт, 2013. – 343 с.

*Навчальний посібник з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства» призначено для ефективного засвоєння матеріалу та самостійної роботи студентів. У навчальному посібнику викладено питання сутності формування потенціалу підприємства в умовах ринкової економіки. Розглядаються теоретичні та методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства і його елементів, зокрема, нерухомості, рухомого майна, нематеріальних активів підприємства, бізнесу. Розроблені прикладні аспекти оцінювання потенціалу підприємства.*

*Навчальний посібник розраховано на студентів вищих навчальних закладів, що навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем «спеціаліст» і «магістр». Буде корисним аспірантам, викладачам, керівникам різного рівня, професійним оцінювачам майна та майнових прав, слухачам перепідготовки управлінських працівників.*

# Зміст

<b>Вступ.....</b>	<b>5</b>
<b>Розділ 1. Становлення теорії потенціалу.....</b>	<b>6</b>
1.1. Характеристика потенціалу підприємства.....	6
1.2. Організаційні основи потенціалу підприємства.....	17
1.3. Потенціал підприємства в промисловості України.....	22
<b>Розділ 2. Структура і графоаналітична модель потенціалу підприємства.....</b>	<b>37</b>
2.1. Поняття структури потенціалу підприємства.....	37
2.2. Графоаналітична модель оцінки потенціалу підприємства.....	48
<b>Розділ 3. Формування потенціалу підприємства.....</b>	<b>55</b>
3.1. Теоретичні підходи до формування потенціалу підприємства.....	55
3.2. Системний підхід до формування потенціалу підприємства.....	67
3.3. Оптимальний потенціал підприємства.....	71
<b>Розділ 4. Формування виробничого потенціалу підприємства.....</b>	<b>76</b>
4.1. Сутність виробничого потенціалу підприємства.....	76
4.2. Потужність виробничого потенціалу підприємства.....	81
4.3. Оцінка виробничого потенціалу підприємства.....	83
<b>Розділ 5. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства.....</b>	<b>89</b>
5.1. Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	89
5.2. Конкурентні стратегії розвитку підприємства.....	94
5.3. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	99
<b>Розділ 6. Теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства.....</b>	<b>106</b>
6.1. Наукові підходи до оцінки потенціалу підприємства.....	106
6.2. Вартісний підхід до оцінки потенціалу підприємства.....	108
6.3. Правові основи оцінки вартості потенціалу підприємства.....	111
<b>Розділ 7. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства....</b>	<b>120</b>
7.1. Методи оцінки вартості потенціалу підприємства.....	120
7.2. Витратний підхід до оцінки вартості потенціалу підприємства.....	128
7.3. Результативний підхід до оцінки вартості потенціалу підприємства.....	130
7.4. Порівняльний підхід до оцінки вартості потенціалу підприємства.....	135





<b>Розділ 8. Оцінка вартості нерухомості.....</b>	<b>142</b>
8.1. Оцінка вартості нерухомого майна.....	142
8.2. Методичні підходи до оцінки вартості земельних ділянок.....	145
8.3. Економічна та грошова оцінка земельних ділянок.....	154
<b>Розділ 9. Оцінка цілісного майнового комплексу.....</b>	<b>159</b>
9.1. Методичні підходи до оцінки цілісного майнового комплексу.....	159
9.2. Оцінка активів цілісного майнового комплексу.....	161
9.3. Оцінка вартості машин та обладнання.....	163
9.4. Оцінка вартості бізнесу.....	167
<b>Розділ 10. Нематеріальні активи та методи їх оцінки.....</b>	<b>172</b>
10.1. Формування нематеріальних активів підприємства.....	172
10.2. Процес методичного забезпечення підприємства.....	173
10.3. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності.....	180
<b>Розділ 11. Трудовий потенціал підприємства.....</b>	<b>187</b>
11.1. Ринок праці та його відмінні характеристики.....	187
11.2. Трудовий потенціал підприємства.....	190
11.3. Кадровий потенціал підприємства.....	194
11.4. Управлінський потенціал підприємства.....	196
<b>Розділ 12. Прикладні аспекти оцінки вартості потенціалу підприємства.....</b>	<b>202</b>
12.1. Оцінка вартості підприємства ПАТ «Санаторій Київ».....	202
12.2. Оцінка вартості підприємства ТОВ «Маслопресовий завод».....	221
<b>Розділ 13. Розвиток підприємства: сутність, види, оцінка.....</b>	<b>255</b>
13.1. Сутність розвитку підприємства.....	255
13.2. Види розвитку підприємства.....	257
13.3. Стимулювання розвитку підприємства.....	259
13.4. Оцінка ефективності розвитку підприємства.....	264
<b>Додаток 1.....</b>	<b>269</b>
<b>Додаток 2.....</b>	<b>289</b>
<b>Додаток 3.....</b>	<b>308</b>
<b>Додаток 4.....</b>	<b>320</b>
<b>Додаток 5.....</b>	<b>333</b>

## Вступ

Виробничо-господарська діяльність підприємства є основою економіки країни за умовою задоволення зростаючих потреб населення. Поліпшення потенціалу підприємства в ринковій економіці важко переоцінити.

Важливим рушієм модернізації є поліпшення потенціалу підприємства на засадах інноваційного розвитку економіки України. Залучення потенціалу підприємства в процеси модернізації економіки України є важливою умовою конкурентного ринку.

Для забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства необхідно якісно розвивати його структурні елементи, швидко реагуючи на зміни, брати до уваги тенденції міжнародного ринку. Це зумовлює використання методів корпоративного управління до алгоритмів визначення потенційних можливостей використання ресурсів.

Метою навчального курсу «Потенціал і розвиток підприємства» є набуття знань про становлення, наукові підходи та особливості формування і розвитку потенціалу підприємства, методичний і прикладний інструментарій оцінювання його ринкової вартості.

Завданням курсу «Потенціал і розвиток підприємства» є оволодіння знаннями щодо теорії і практики потенціалу підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

Навчальний курс «Потенціал і розвиток підприємства» ґрунтується на знаннях, що набуті студентами при вивченні дисциплін: «Економічна теорія», «Економіка підприємства», «Організація виробництва», «Менеджмент», «Маркетинг», «Фінанси», «Статистика».

Навчальний посібник підготовлено на основі навчальної програми курсу «Потенціал та розвиток підприємства, яку включено в навчальні плани підготовки бакалаврів з економіки та підприємництва.

Навчальний посібник написано на кафедрі «Економіка підприємства» Одеського національного економічного університету у складі авторів: А. Л. Сабадирьова (вступ, розділи: 1-4, 6-11, 12.1); О. М. Бабій (розділ 12.2); Т. В. Куклінова (розділ 13); Д. Е. Салавеліс (розділ 5).

Автори висловлюють особливу подяку рецензентам – кандидату економічних наук, доценту Бойко Л.О., кандидату економічних наук, доценту Літвінову О.С., кандидату економічних наук, доценту Обнявко О.В., старшому викладачу Горлової О. П., які зробили низку слушних зауважень та пропозицій.



## Розділ 1. Становлення теорії потенціалу

### 1.1. Характеристика потенціалу підприємства

У теоретичних розробках потенціал підприємства розглядається як ресурсна база розвитку в умовах модернізації вітчизняної економіки і адаптації до конкурентного ринку. Поліпшення потенціалу підприємства пов'язано з інноваційними процесами та впровадженням ефективних і масштабних інвестиційних проектів в Україні. Теоретичний і практичний інтерес за цих умов викликає оцінка і розвиток потенціалу підприємства.

Теорія потенціалу узагальнює наукові знання, економічні категорії, інструментарій оцінки, досвід теоретико-методичних досліджень процесу формування і розвитку потенціалу підприємства. Тлумачення потенціалу виконується в багатьох працях економістів: Афанасьєва М.В., Бачевського Б.Є., Должанського І.З., Дорошенко Ю.О., Лапіна Є.В., Федоніна О.С., Репіної І.М., Олексюка О.І., Краснокутської Н.С. Розробки авторів адаптовані до умов ринкової трансформації економіки України.

Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використати, які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання [1, с.12]. Автори теоретико-методологічних напрямів формування потенціалу підприємства неоднаково підходять до характеристики складної економічної парадигми.

Сутність, структурно-елементний склад, механізм формування, методологія оцінки потенціалу підприємства комплексно розглянуті в навчально-методичній літературі. Становлення теоретичних поглядів на потенціал підприємства охоплює періоди часу.

Період 1920-1930 років можливо визначити, як крок у формуванні теоретичних поглядів на категорію потенціал з точки зору економічної науки. На початку минулого століття потенціал підприємства визначався як потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. Визначення «потенціал підприємства є організаційною системою» простежується в тлумаченнях цієї категорії до наступного часу [1, с.7].

У періоді 1950-1960 років у працях більшості дослідників того часу знаходить своє практичне застосування нова термінологія «економічний потенціал країни» та «потенціал розширеного виробництва» [1, с. 7].

В 1970-1980 роках і в наступний період часу в теорії потенціалу розглядаються питання народногосподарського потенціалу, економічного потенціалу, промислового потенціалу, потенціалу підприємства та його видів. У ринковому середовищі існує ринковий потенціал підприємства.

Категоріальна сутність потенціалу відображена в різних наукових працях учених (табл.1.1.-1.6.). Характеристики потенціалу підприємства показані на рис.1.1.

Таблиця 1.1

**Визначення терміна «Потенціал підприємства»  
в працях учених**

<p><b>Визначення:</b> Потенціал підприємства – це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [2, с.23].</p>	<p><b>Представники:</b> Бачевський Б. Є.</p> <p><b>Коментарі:</b> Комплексно розкрито, що потенціал підприємства є складною, динамічною системою, в якій відокремлюється носій, як сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів від використання яких вирішальною мірою залежить ефективність економіки і темпи зростання.</p>
<p><b>Визначення:</b> Потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою замінювати один одного, тобто є альтернативними; потенціал підприємства не можна сформулювати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним групуванням [1 с.27].</p>	<p><b>Представники:</b> Олексюк О.І.</p> <p><b>Коментарі:</b> Обґрунтовано, що потенціал підприємства є інтегрованою економічною системою, а дослідження його компонентів необхідно здійснювати у взаємозв'язку та динаміці. Визначено, що структура потенціалу підприємства пояснює відносно стійкий спосіб його організації, що розкриває елементний склад, принципи формування та розвитку.</p>





<p><b>Визначення:</b> Потенціал підприємства – це реальна або ймовірна здатність виконати цілеспрямовану роботу [3, с.13].</p>	<p><b>Представники:</b> Должанський І.З.</p> <p><b>Коментарі:</b> Розроблено теоретичні та практичні аспекти управління потенціалом підприємства. Розкрито проблеми управління організаційним, виробничим, інвестиційним, маркетинговим та інноваційним потенціалом підприємства. Для аналізу потенціал підприємства рекомендовано розділити на види: базовий, прихований, збитковий, пересічний.</p>
<p><b>Визначення:</b> Потенціал – корисна властивість, що виявляється тоді, коли об’єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей [4, с. 58].</p>	<p><b>Представники:</b> Шершньова З.Є.</p> <p><b>Коментарі:</b> При використанні системного підходу до аналізу внутрішнього середовища сформульовано, що його доцільно трактувати як виробничий потенціал. Стверджено, що виробничому потенціалу притаманні всі риси, що властиві будь-якій системі.</p>

Таблиця 1.2

**Визначення терміна «Економічний потенціал» в працях учених**

<p><b>Визначення:</b> Економічний потенціал це сукупна властивість економічних ресурсів, які існують та забезпечують максимально можливий обсяг корисності, що відповідає потребам суспільства на даному етапі його розвитку [5, с.140].</p>	<p><b>Представники:</b> Дорошенко Ю.А.</p> <p><b>Коментарі:</b> У концепції формування, оцінки та управління економічним потенціалом підприємства обґрунтована загальна теорія оцінки економічного потенціалу.</p>
--	--

<p><b>Визначення:</b> Економічний потенціал підприємства є сукупні можливості підприємства визначити, формувати і максимально задовольняти потреби споживачів в товарах та послугах в процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем і раціонального використання ресурсів [5, с.28].</p>	<p><b>Представники:</b> Лапін Є.В.</p> <p><b>Коментарі:</b> Розроблено теоретичні та науково-методичні підходи до інтегральної оцінки економічного потенціалу і його елементів: виробничого, трудового, інноваційного, інформаційного, інвестиційного. Здійснено розрахунки інформаційного потенціалу підприємств галузей промисловості та обґрунтовано науково-практичні положення з управління економічним потенціалом.</p>
--	---

Таблиця 1.3

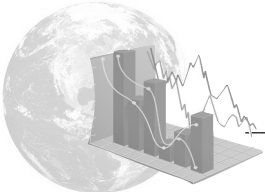
### Визначення терміна «Ринковий потенціал» в працях учених

<p><b>Визначення:</b> Ринковий потенціал – це максимальна можливість використання підприємством усіх передових напрацювань у сфері маркетингу, у реалізації ринкової діяльності [6, с.41].</p>	<p><b>Представники:</b> Попов Е.В.</p> <p><b>Коментарі:</b> Ринковий потенціал визначається основним інструментом ринкової діяльності підприємства в умовах розвитку економіки та передбачає застосування проблемно-аналітичного підходу до побудови ієрархічної структури компонентів</p>
--	--

Таблиця 1.4

### Визначення терміна «Підприємницький потенціал» в працях учених

<p><b>Визначення:</b> Підприємницький потенціал – це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних) навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [1, с.7].</p>	<p><b>Представники:</b> Рєпіна О.І.</p> <p><b>Коментарі:</b> Запропоновано графоаналітичний метод діагностики підприємницького потенціалу, що дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між його елементами, рівень розвитку, конкурентоспроможності і на підставі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.</p>
--	--



Таблиця 1.5

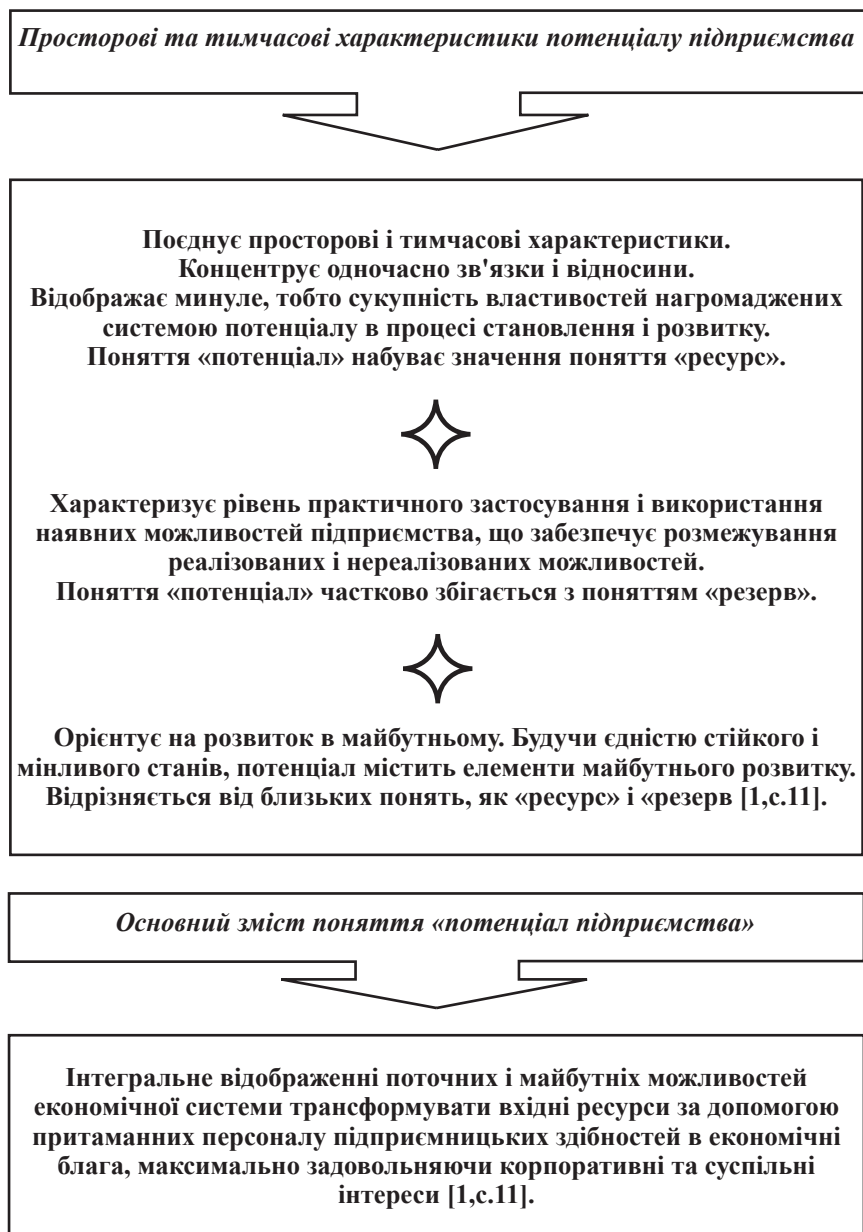
**Визначення «Промислового потенціалу» в працях учених**

<p>1. Промисловий потенціал – системне явище, яке характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різних потреб суспільства, природа яких пов’язана зі здійсненням промислової діяльності [7, с.37].</p>	<p><b>Представники:</b> Якубовський М. М.</p> <p>Розроблена теоретична модель промислового потенціалу. Обґрунтовано, що продуктивнішим її визначенням є структурно-організаційний підхід, за яким промисловий потенціал розглядається як сукупність потенціалів окремих видів економічної діяльності, притаманних промисловості, як частка економічного потенціалу країни</p>
--	---

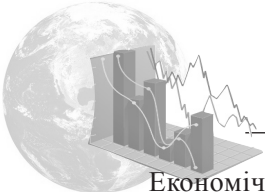
Таблиця 1.6

**Визначення терміна «Потенціал промислового підприємства» в працях учених**

<p>1. Потенціал промислового підприємства – здатність підприємства до виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за умов раціонального використання існуючих ресурсів та можливостей в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку [8, с.146].</p>	<p><b>Представники:</b> Афанасьєв М.В., Білоконенко Г.В.</p> <p>Запропоновано цілісний підхід до діагностики виробничого потенціалу підприємства. Оцінка та використання виробничого потенціалу розроблена на основі параметрів і характеристик техніко-технологічної складової, трудового потенціалу та інформаційних ресурсів</p>
---	---



**Рис.1.1. Характеристика потенціалу підприємства**



Економічна категорія народногосподарський потенціал визначає потенціал виробничих сил і виробничих відносин. У його дослідженні висовується такий методологічний прийом, що розкриває діалектику формування, потенційних можливостей нового продукту і споживання.

Методологічні засади економічного потенціалу відокремлюють його елементний склад за такими видами: виробничий потенціал, трудовий потенціал, інноваційний потенціал, інвестиційний потенціал, потенціал базових галузей промисловості та території, потенціал адміністративних і виробничих систем. Економічний потенціал утворюється за умов його постійної реалізації і майбутнього відновлення на більш високому рівні [9, с.37]. Економічний потенціал – це, по-перше, сукупна виробнича сила праці працездатних членів суспільства, а по-друге, властивість економіки країни, галузей, підприємств здійснювати виробничо-господарську діяльність, виробляти продукцію, послуги, задовольняти суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання [1, с.7].

Формування економічного потенціалу підприємства здійснюється в максимально можливому обсязі виробництва матеріальних цінностей та послуг в умовах, які забезпечують їх більш повне використання в часі та продуктивність певної кількості існуючих економічних ресурсів [10, с.170].

Формування економічного потенціалу підприємства виконується на основі кадрового, виробничого інноваційного та організаційного і управлінського потенціалу. Саме економічний потенціал підприємства є основою прийняття стратегічних рішень, визначення напрямів його розвитку, формування програми дій на майбутнє, базовим критерієм управлінських процесів [11, с.293].

**Економічний потенціал підприємства** - сукупність можливостей підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти споживачів виробами та послугами в процесі оптимальної взаємодії із зовнішньою середою, раціонального використання економічних ресурсів [5, с.532].

Творчий розвиток в теорії одержала ресурсна концепція потенціалу підприємства, в якій з різних точок зору науковцями сформульована сутність, механізм формування та методологія його оцінки.



**Потенціалу підприємства притаманні різноманітні характеристики:**

- Комплексна характеристика ресурсів, необхідних для функціонування виробництва та прискорення науково-технічного прогресу.
- Системна характеристика матеріальних і нематеріальних факторів, які забезпечують досягнення виробництва, та можливості ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.
- За ресурсною характеристикою потенціалу оцінюється вартість цілісного майнового комплексу підприємства, нематеріальних активів та підприємницької діяльності, що визначає ефективність потенціалу. Активну позицію в теорії приймає ресурсна концепція потенціалу.

**В ресурсній концепції визначена сутність потенціалу визначається з різних точок зору:**

- Основний зміст потенціалу підприємства полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [1, с.11].
- За ресурсною концепцією сутністю підприємницького потенціалу визначається сукупністю трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та інших ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу в процесі виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [1, с.7].
- Можливість системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою бізнес-процесів відокремлює таку рису потенціалу підприємства, як мобілізація ресурсів у ході здійснення комплексу його дій [12, с.8].
- Потенціал промислового підприємства розглядається як здатність підприємства до виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за умов раціонального використання існую-



чих ресурсів та можливостей в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку [8, с.146].

➤ Потенціал підприємства, представлений реальною або імовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу, розподіляється на категорії: а) базовий потенціал, що забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків; б) прихований потенціал, що є активами, які не дають конкретної переваги на даному етапі; в) збитковий потенціал, що визначає споживання ресурсів без будь-якого прибутку для підприємства; г) пересічний потенціал, що характеризує наявність у підприємства активів, які забезпечують ефективне використання інших видів потенціалів [3, с.13].

➤ Промисловий потенціал, що визначається у механізмах його формування, методології оцінки промислового виробництва і перспективах структурних перетворень в економіці, створенні важелів ефективного управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах.

За цими проблемами сутність потенціалу викладено як системне явище, що характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, природа яких пов'язана зі здійсненням промислової діяльності. Промисловий потенціал є динамічною категорією, яка змінюється та адаптує складові елементи структури виробництва, ресурсів, інституціональних умов та технологій [7, с.37].

Реалізація ресурсної концепції в сучасних наукових підходах, оригінальні погляди, висновки та рекомендації, діагностика економічних важелів щодо подальшого розвитку теорії потенціалу дають поштовх до наукових пошуків, перспектив структурно-інноваційних трансформацій статичних та динамічних характеристик категорії потенціал підприємства.

**Потенціал підприємства** - це економічна категорія, що характеризує теоретичний концепт, методологічну основу, практичну базу розуміння і формування економічних показників в умовах досягнення конкурентних переваг та інвестиційної привабливості підприємства.

Потенціал, по-перше, відбиває минуле, це сукупність властивостей, накопичених системою в процесі становлення і зумовлюючих її здатність до функціонування і розвитку; по-друге, характеризує сьогодення з погляду практичного застосування і використання наявних здібностей системи; по-третє, орієнтований на розвиток системи в майбутньому.

Потенціал – це можливість розвитку системи, забезпечення досягнення цілей та виконання поставлених завдань, що асоціюється з сукупністю ресурсів [7, с.25]. Процес формування потенціалу підприємства повинен бути обов'язково спрямованим на досягнення цілей, головної місії підприємства, і це потребує уваги.

Наукові погляди та концептуальні напрями в теорії потенціалу підприємства визначають багаторічну історію та широкий спектр теоретичних підходів до вивчення категорії, спільні риси та відмінності в сучасних уявленнях та методології формування потенціалу підприємства. Кожна з наведених точок зору підкреслює окремі досягнення та переваги. Загалом сформульовані теоретичні підходи до визначення сутності категорії потенціал підприємства можливо умовно розділити за ресурсною та цільовою ознакою на такі види:

1) потенціал – це сукупність можливостей ресурсів, що необхідні для функціонування або розвитку системи;

2) потенціал – це сукупність матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення поставлених цілей системи.

Логіко-структурна схема формування теорії потенціалу підприємства, що є системою наукових знань, становить об'єкт, предмет, економічні категорії, сутнісну характеристику потенціалу підприємства в умовах ринкового господарювання представлена на рис.1.2.

Основоположне завдання теорії потенціалу – це визначення напрямку розвитку виробничого та ринкового процесів на підприємстві для забезпечення ефективної цілеспрямованої діяльності та отримання доходу. Потенціал підприємства є економічною категорією, яка характеризує теоретичний аспект, методичну основу, базу розуміння, систему економічних показників виробничого та ринкового процесу підприємства та його оціночної діяльності в конкурентному середовищі. Потенціал підприємства та його оцінка є предметом теоретичних та методологічних розробок економіки підприємства, теорії управління, економічної діагностики, фінансового менеджменту, маркетингу та інших економічних наук.

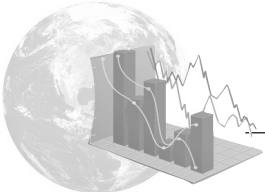


Рис.1.2. Логіко-структурна схема формування теорії потенціалу

## 1.2. Організаційні основи потенціалу підприємства

Організаційні основи об'єктів господарювання вивчаються в теорії організації, де сформульовані закони організації, наукові підходи, принципи, категорії та методичний інструментарій.

Поняття «організація» належить до провідних категорій організаційної науки. Так, організацію порівнюють з оркестром. Оркестранти грають на різних інструментах партії. Але якщо ми хочемо отримати загальне звучання, то міра свободи кожного музиканта повинна бути обмежена. Диригент, зв'язуючись з партитурою, поєднує всіх музикантів для виконання оголошеного твору. Тобто організація – це процес взаємодії людей для досягнення загальної мети [21, с.7].

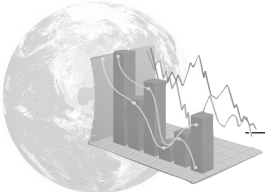
Організаційні основи потенціалу підприємства визначені на засадах теорії організації й представляють порядок становлення динамічних і структурованих систем, які дозволяють:

- сформулювати **структурну характеристику** потенціалу підприємства за дією статичних законів: композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу;
- побудувати **процесуальну характеристику** потенціалу підприємства за дією динамічних законів синергії, інформованості-упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу;
- встановити **закономірності організації** потенціалу підприємства при оптимальному поєднанні складових в інтегрованій моделі з прямою та зворотною інтеграцією стратегій, що в умовах синергізму інтегрує різні види потенціалу з метою використання сильних сторін і можливостей та підсилення слабких.

Організаційні основи потенціалу підприємства містять статичні та динамічні характеристики організації.

Статичні закони характеризують структуру економічної системи потенціалу підприємства в табл.1.7.





Таблиця 1.7.

Статичні закони системи потенціалу підприємства

Назва	Сутність
Закон композиції	<b>Композицію</b> складає структура потенціалу підприємства, для якої є необхідним узгодження цілей економічної системи та підтримки мети загального характеру
Закон пропорційності	<b>Пропорційність</b> (пряма чи обернена) між частинами та цілим, між ресурсними елементами та загальним потенціалом підприємства об'єктивно існує в певних співвідношеннях та складає пропорції, забезпечує життєдіяльність, ефективність функціонування підприємства
Закон найменших	<b>Структурна стійкість</b> потенціалу підприємства, як цілісного утворення визначається найменшою частковою стійкістю складових при досягненні цільових пріоритетів
Закон онтогенезу	<b>Зміна структури</b> етапів життєвого циклу потенціалу підприємства надається у вигляді народження, розвитку, досягнення центру, занепаду та припинення свого існування

Динамічні закони, що характеризують послідовність змін стану економічної системи потенціалу підприємства, її рух до нових цілей під впливом факторів зовнішнього середовища представлені в табл.1.8.

Таблиця 1.8.

Динамічні закони системи потенціалу підприємства

Назва	Сутність
Закон синергії	<b>Синергійність</b> потенціалу підприємства, як сума властивостей економічної системи не дорівнює сумі властивостей її елементів
Закон інформованості-упорядкування	<b>Упорядкуванням інформації</b> визначається стійкість організації в економічній системі потенціалу підприємства

Закон єдності аналізу та синтезу	За допомогою <b>єдиного методичного інструментарію</b> : аналізу та синтезу здійснюється оцінка економічних показників потенціалу підприємства
Закон самозбереження	<b>Стан динамічної рівноваги та цілісності</b> економічної системи потенціалу підприємства відображується в стійкому розвитку

Статична характеристика організації потенціалу підприємства формується за дією законів композиції, пропорційності, найменших та онтогенезу.

**Закон композиції**, за дією якого головна мета підприємства узгоджена з локальними цілями та їх реалізацією, створює структуру потенціалу підприємства, як сукупність системи можливостей взаємопов'язаних ресурсів, за умовою їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства в конкурентному середовищі. Закон композиції спрямований на узгодження цілей організаційної системи та підтримку мети загального характеру [13, с. 63]. Мета підприємства, його місія визначається за методом побудови «дерева цілей», що демонструє розподіл місії на підцілі, завдання та окремі дії. Основна ідея побудови «дерева цілей» це декомпозиція [4 с. 108]. Стратегічний портрет потенціалу підприємства – це системи можливостей взаємопов'язаних ресурсів організації. Які цілі поставлено в організації – такою має бути видова структура потенціалу підприємства.

**Закон пропорційності** дає характеристику залежності одних елементів потенціалу від інших, зокрема, слід розуміти, як прямо пропорційну так і обернено пропорційну залежність. Якщо потенціал підприємства – це організаційна система з певною структурою, то об'єктивною закономірністю її існування та розвитку є пропорційність її складових. Пропорційність можна використовувати в значенні відповідності, співвідношення, збалансованість чи рівність між елементами потенціалу. Пропорційність (пряма чи обернена) між частинами та цілим, між ресурсними компонентами та загальним потенціалом підприємства, об'єктивно існує в певних співвідношеннях та складає пропорції, забезпечує життєдіяльність та ефективність підприємства.

Складові компоненти *потенціалу підприємства* сукупно створюють його збалансовану загальну й внутрішню структуру. Кількісні та



якісні співвідношення в структурі потенціалу підприємства показують взаємозв'язки та збалансованість таких його елементів: виробництво, організаційна структура та менеджмент, маркетинг та фінанси, переконливо сформульовані в графоаналітичній моделі «Квадрат потенціалу», що дає теоретичні аспекти обґрунтування господарських рішень [1 с. 20].

Співвідношення в структурі *економічного потенціалу* об'єктів має бути представлено такими елементами:

- ✓ потенціал підприємства,
- ✓ потенціал галузі,
- ✓ потенціал регіону (території),
- ✓ потенціал держави,
- ✓ глобальний (транснаціональний),
- ✓ економічний потенціал [ 5, с. 542].

Постійна підтримка пропорційності та розвитку складових потенціалу забезпечує максимальну прибутковість функціонування підприємства та найвищу його вартість [1 с. 91].

Сутність пропорційності, яка діє в організації елементів потенціалу підприємства – це кількісне та якісне їх співвідношення, взаємозв'язок та збалансованість видів потенціалу.

**Закон найменших** визначає сукупноу дію законів композиції і пропорційності, показує, що структурна стійкість цілого характеризується найменшою частковою стійкістю. Загально-організаційний закон найменших належить до будь-яких видів цілісних утворень у природі та суспільстві [13,с.65]. Структурована система потенціалу підприємства, як цілісне утворення визначається особливістю виробничого й організаційного процесу підприємств щодо використання ресурсів у досягненні своїх цільових орієнтирів. Прикладом відображення закону найменших є спроба сформувати структурні характеристики потенціалу підприємства залежно від специфіки організації виробництва [1, с. 32].

**Закон онтогенезу** визначає зміну етапів життєвого циклу потенціалу підприємства, динаміку його параметрів. Характеристика життєвого циклу потенціалу підприємства надається у вигляді етапів народження, розвитку, досягнення зрілості, занепаду та припинення свого існування за допомогою встановлення взаємозв'язку між фірмою, розміром «Квадрата потенціалу» підприємства і життєвим циклом [1, с. 24].

Динамічна характеристика організації потенціалу підприємства формується за дією законів синергії, інформованості-упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу.

**Закон синергії** визначає синергійність організації потенціалу підприємства за класичною схемою синергійного ефекту: до двох додати два дорівнює п'ять. Сума властивостей організації потенціалу підприємства не дорівнює сумі властивостей її структурних компонентів. Ефект синергії, що виникає при формуванні потенціалу підприємства постійно знаходиться у полі зору економістів. Важливим аспектом цільової оцінки ефекту синергії потенціалу підприємства є визначення критичних точок у розв'язанні стратегічних проблем. Критичні точки визначають стратегічний набір цілей в системі оптимального потенціалу підприємства. Цілі показують види потенціалу підприємства і пояснюють твердження: видова структура потенціалу складається залежно від цілей у стратегічному наборі підприємства.

**Закон інформованості-упорядкування** показує якісні та кількісні характеристики інформаційного забезпечення підприємства. Стійкий розвиток характеризує упорядкована інформація. Чим більше якісної інформації, тим стійкіше організація. До нових технологій, що забезпечують інформаційну складову потенціалу належить клас інформаційних технологій в процесі корпоративного управління на стадіях життєвого циклу потенціалу підприємства, починаючи зі стратегічного маркетингу та закінчуючи утилізацією продукції.

Інформаційний потенціал, що формується на підприємстві визначає сукупність можливостей інформаційних ресурсів за умовою їх мобілізації на конкурентному ринку і досягненні стратегічних цілей підприємства.

**Закон самозбереження** цілісності потенціалу ґрунтується на прагненні підприємства запобігти суперечності інтересів та забезпечити економне розходження ресурсів. На конкурентному ринку стає необхідною здатність підприємства усунути розбіжність в своєму уявному та дійсному потенціалі. Спільність думок авторів, щодо самозбереження цілісності потенціалу підприємства та його компонентного складу, заслуговує уваги та пояснює властивості рівноваги, стійкості, адаптивності, розходження та конфлікту, як важливої умови в конкурентному середовищі. Стан динамічної рівноваги та стійкості потенціалу підприємства забезпечує його стійкий розвиток. Стійкий розви-



ток – це такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатності майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [14, с. 119].

**Закон аналізу та синтезу** показує організацію потенціалу підприємства на засадах єдиного методичного інструментарію: аналізу та синтезу. В економічній теорії використовуються різні поняття для позначення видів аналізу потенціалу підприємства: внутрішній аналіз, самоаналіз, аналіз проблем, управлінська або організаційна діагностика тощо. Сутність та ціль аналізу потенціалу підприємства, є пошук його можливостей щодо мобілізації та досягнення конкурентних переваг в умовах ринку по всім цільовим напрямам та сферам діяльності.

Синтез належить до активної діяльності утворення системи, конструювання, моделювання потенціалу підприємства. Єдність аналізу та синтезу є закономірністю, яка пояснює, що процеси аналізу доповнюються синтезом, спочатку відбувається аналіз, а потім – синтез [13, с.63]. Окремі методологічні аспекти дії закону аналізу та синтезу, як самостійних засобів мислення демонструє галузева специфіка форми «Квадрату потенціалу» підприємства. [1, с. 37].

### 1.3. Потенціал підприємства в промисловості України

Процеси модернізації потенціалу підприємства в промисловості України пов'язані з забезпеченням його відтворення в конкурентному середовищі, структурною трансформацією і реконструкцією, технічним озброєнням і диверсифікацією виробництва конкурентної продукції. Ці процеси стають невід'ємним атрибутом процесу реалізації стратегії соціальних та економічних реформ, спрямованих на удосконалення економічних механізмів розвитку.

Промисловість є головним рушієм соціально-економічних реформ. Корпоратизація промисловості, на регіональному рівні становиться актуальною. Необхідність розвитку корпоративного сектора економіки є потребою ринкової економіки. На світовому ринку ефективні та надійні корпорації мають вивантажену систему корпоративного управління інвестиційними ресурсами за умовами активізації інновацій. Корпорації знаходять важелі впливу на активізацію інноваційно-технологічного розвитку підприємства і мають ініціювати та відтворювати його потенціал.



Залучення корпорацій у процес формування високотехнологічного рівня вітчизняного промислового підприємства є складною науково-теоретичною і практичною проблемою, яка має бути підкріплена наявністю відповідних видів потенціалу в умовах стійкого розвитку. Концепція стійкого розвитку, яка відображує гармонійне співіснування людини і природи, набуває особливу актуальність. Ключову роль в реалізації даної концепції грає процес ресурсозбереження, що дозволяє вирішити проблему використання ресурсів і виконати основний принцип стійкого розвитку: «повне задоволення потреб теперішнього покоління, яке не ставить під загрозу можливість для майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [14, с.857]. Стійкий розвиток промисловості поліпшує потенціал підприємства. Оцінка потенціалу підприємства за умовами стійкого розвитку промисловості стає актуальною.

Промисловість України є реальним сектором економіки за різними видами діяльності та технологічними укладами; складається зі спеціалізованих галузей, кожна з яких поєднує різноманітні за місією підприємства, виробничі та господарські процеси. На «вході» системи, що визначає промисловість як головну галузь народного господарства знаходяться: видобуток руд і нерудних копалин, переробка рослинної і тваринної сировини. На «виході» - виробництво всієї сукупності знарядь праці, більшої частини предметів праці і предметів народного вжитку [15, с. 79]. та технологічна база галузей промисловості, можливості ресурсів та призначення продукції впливають на типи, розміри, форми суспільної організації виробництва України. Властивості використаних знарядь праці, технологічних засобів обробки предметів праці, інформації визначають необхідний для галузей промисловості професійний склад працівників, та умови праці.

За умов удосконалення економічних механізмів розвитку необхідною є системна модернізація потенціалу промислового підприємства, в якій зацікавлені інвестори для обґрунтування вибору реципієнтів інвестицій.

Саме на рівні промисловості держава проводить промислову політику, яка в трансформаційних умовах економіки набуває особливого значення. Розвиток промисловості слід розглядати в декількох аспектах. По-перше, слід говорити про розвиток кожного окремого промислового підприємства. По-друге, розвиток промисловості не-



обхідно розглядати в контексті розвитку всієї сукупності промислових підприємств у ринкових умовах [16, с.6]. Економічний розвиток промислового виробництва, що здійснюється в Україні на підставі позитивного оцінювання потенціалу підприємства створює матеріальну основу становлення нового інформаційно-технологічного заводу виробництва.

Перехід економіки України від адміністративно-командної системи до ринкової економіки супроводжувався нестабільністю і системною економічною кризою. У першій половині 90-х років XX століття на початковому етапі економічних реформ відбулося падіння промислового виробництва, його обсяг у 1994 році склав 60% від рівня 1990 року. У цей період стратегія промислових підприємств України будувалася без огляду на оцінку ефективності внутрішніх і зовнішніх факторів економічного розвитку.

Друга половина 90-х років характеризується зменшенням темпів падіння обсягів промислового виробництва, а 1999 році – переходом до позитивної динаміки виробництва на 4 % до 1998 року. Проте порівняно з 1990 роком початок другого тисячоліття, а саме 2000 рік відмічається загальним падінням виробництва на 43 %.

За 1999-2007 роки економічних реформи очевидними досягненнями було зниження темпів інфляції, широкомасштабна приватизація, організація малого, середнього бізнесу, економічна інтеграція зі світовими ринками. Середні темпи приросту обсягів виробництва української промисловості за 1999-2007 роки становили 10,7 %, індекс обсягу продукції промисловості був найбільшим у 2003 році й склав 15,8 %.

Ураховуючи динаміку обсягів промислового виробництва за цей період, треба визнати, що по галузях промисловості станом на 2009 рік найменший індекс обсягу продукції належить виробництву транспортних засобів та устаткування (42,1%), машинобудуванню (55,1%), виробництву іншої неметалевої мінеральної продукції (61,5%); виробництву машин та устаткування (62,4%), виробництву електричного, електронного та оптичного устаткування (71,8%). Особливих витрат зазнали такі види діяльності: металургійне виробництво та виробництво готових металургійних виробів (2008 рік – 87,7%, 2009 рік - 73,3%), хімічна та нафтохімічна промисловість (2008 рік – 91,4%, 2009 рік – 77,0%), легка промисловість (2008 рік – 89,4%, 2009 рік - 74,2%), машинобудування (2009 рік – 55,1%) [17, с. 17].

Динаміка промислового виробництва України за період 2000-2009 років характеризується тенденціями суттєво нижчими за їх можливий потенціал та визначається заниженими потребами попиту штучно сформованого ринковими відносинами.

За Державною програмою розвитку промисловості в Україні протягом 2003-2011 років здійснювалося державне регулювання промисловістю з метою позитивних зрушень у технологічному, економічному й соціальному стані промислових підприємств та прискорення економічного розвитку. Зростання промислового виробництва є відчутним лише порівняно з кризовим 2009 роком, коли обсяги виробництва суттєво скоротилися [18, с. 76].

Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та економічна ефективність промислового виробництва є однією з головних проблем українських підприємств. Враховуючи факт непропорційної зміни чисельності населення порівняно зі зміною обсягу виробництва і споживання промислової продукції, необхідно зазначити, що зниження її реалізації на ринку пов'язано з імпортом конкурентних товарів закордонного виробництва.

До негативних факторів у розвитку української промисловості слід віднести недосконалий стан технологічної структури, спрацювання основних фондів, недостатність інвестиційних ресурсів, недосконалу законодавчу базу, вплив міжнародної конкуренції у вигляді великої кількості імпортованих товарів на внутрішньому ринку, а також тіньовий сектор економіки. Тіньовий капітал є незадіяним інвестиційним ресурсом. Так, за підсумками 9 місяців 2010 року обсяг ВВП, що залишався в тіні, склав майже 260 млрд. гривень, що у 2,7 разу більше за обсяг освоєних інвестицій в основний капітал за цей період [18, с. 74].

Світові кризові тенденції 2008-2010 років поглибили проблемний стан української промисловості. Індекси обсягу продукції промисловості до попереднього року значно зменшились і склали у 2008 році 94,8%, а у 2009 році – 78,1%. Серед галузей промисловості, що використовують нові технології, знизилася частка підприємств металургійної промисловості, машинобудування та легкої промисловості.

Домінуючими в промисловому комплексі країни є виробництва 3-го і 4-го технологічних укладів, питома вага яких становить 95%. Це традиційні галузі добувної та обробної промисловості, започатковані на ранніх стадіях індустріалізації. Тому просте відтворення існуючої технологічної бази не зможе забезпечити Україні довгострокового



економічного зростання [19, с.144]. Упровадження комп'ютеризації та інформатизації промислового виробництва в Україні на сьогодні пов'язується з 5-м технологічним укладом, котрий визначає сектор інформаційно-комунікаційних технологій. Опанування виробництва 6-го технологічного укладу пов'язується з розвитком виробництва, що заснованого на використанні нових технологій: біотехнологій, генній інженерії, нанотехнологій. Важливим досягненням в промисловості є створення програми «Наноструктурні системи, наноматеріали та нанотехнології», розробленої з метою досягнення світового рівня розвитку високотехнологічних галузей, подолання соціальних та екологічних проблем.

Якщо Україна стане на безальтернативний шлях системної модернізації економіки, вона зможе продемонструвати відновлення економічного зростання, істотно зменшити розрив з високотехнологічними країнами, поліпшити динаміку втрат і результатів виробництва ВВП на душу населення, поживавити інвестиційну активність та покращити фінансове становище суб'єктів господарювання.

З огляду участі промисловості в процесах зовнішньої політики України варто відзначити збільшення експортної орієнтації промислового виробництва під впливом поширення ефекту від членства у СОТ, набутого у 2008 році. Наслідком стало збільшення частки експорту в реалізованій продукції промисловості до 39,3% у 2010 році, порівняно з 37,6% за підсумками попереднього року [18,с.90]. Експортна орієнтація в 2010 році в машинобудуванні склала 72,3%, хімічній та нафтохімічній промисловості – 59,9%, металургії 72,6%. Промисловість наблизилась до стану залежності від імпорту високотехнологічної продукції. Обсяги імпорту товарів і послуг за цей період змінилися у межах 25-40%.

Базою системної модернізації промислового виробництва є машинобудування, від темпів розвитку якого залежать масштаби впровадження технологічних інновацій, рівень автоматизації, комп'ютеризації, інформатизації виробничих процесів.

На процес формування структури машинобудування комплексно впливають техніко-економічні фактори:

- темпи зростання науково-технічного прогресу;
- стан технологічної структури;
- технологічний рівень основних фондів;
- структура інвестицій в основний капітал.

У структурі машинобудування в період кризи суттєво зменшилася частка металургійного, гірничошахтного та гірничорудного машинобудування, електротехнічної та верстатобудівної промисловості, приладобудування та, навпаки, більше ніж у 4 рази збільшилася частка автомобільної промисловості.

У 2008 році частка машинобудування в промисловому виробництві залишилася на рівні 10-13 %. У структурі машинобудування за 2001-2008 роки суттєво зменшилася частка металургійного, гірничошахтного та гірничорудного машинобудування, електротехнічної та верстатобудівної промисловості, приладобудування та, навпаки, більше ніж у чотири рази збільшилася частка автомобільної промисловості.

Найвищої позитивної динаміки досягнуто у галузях, для яких чинник зовнішнього попиту є одним із провідних. Найбільше зростання відбулося у машинобудуванні на 36,1% проти показника 2009 року. У хімічній та нафтохімічній промисловості зростання відбулося на 22,5% проти показника 2009 року. У металургійній промисловості зростання відбулося на 12,2% проти показника 2009 року [18, с. 75].

Основними проблемами українського машинобудування є необхідність підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції. Це спричинено високим ступенем фізичного та морального зносу основних фондів. Як вказується в урядовій програмі розвитку машинобудування на 2006-2011 роки, ще у 2006 році знос основних фондів у машинобудуванні був 63,7%. Внаслідок браку нових технологій з інноваційним спрямуванням для виробництва продукції виникла тенденція за якою машинобудування суттєво поступається продукції розвинених країн.

Технічне переозброєння машинобудівних підприємств визначає оновлення основних фондів і виробничих потужностей відповідно до завдання системної модернізації економіки країни за рахунок впровадження складної наукомісткої та високотехнологічної техніки. Впровадження техніки нових поколінь, що спроможна суттєво збільшити продуктивність праці та відкрити шлях інноваційно-технологічному розвитку виробництва, потребує удосконалення технологічної структури виробництва на базі корпоративних управління.

Найпотужніший сектор промисловості України, яким є вітчизняний гірничо-металургійний комплекс, характеризується замкненою технологічною системою, від видобутку і переробки залізорудної сировини до виробництва чавуну і прокату. Під впливом світової





фінансово-економічної кризи у 2008-2009 році відбулося скорочення обсягів виробництва металопродукції, проблемний стан гірничо-металургійного комплексу не поліпшився, а навіть загострився. Так у 2008 році на 5,5 млн. тонн знизилося виробництво сталі, на 4,6 млн. тонн знизилося виробництво чавуну, на 4,0 млн. тонн знизилося виробництво готового прокату. У 2009 році виробництво сталі знизилося на 7,8 млн. тонн, виробництво чавуну – на 5,3 млн. тонн, виробництво готового прокату – на 4,4 млн. тонн порівняно з попереднім періодом. Частка металургійної промисловості у загальних обсягах реалізованої промисловості продукції у 2010 році склала 21,3% [18, с.76].

Підприємства сектора чорної металургії відповідають рівню конкурентоспроможності світових виробників. Експортна орієнтація вітчизняного гірничо-металургійного комплексу дозволяє досягнути найбільшого (після 1991 р.) обсягу виробництва чавуну та сталі.

Пріоритетним напрямком розвитку промислового виробництва в гірничо-металургійному комплексі за умов науково-технічного прогресу визначається стратегія ресурсозбереження за умов прискорення інвестиційної діяльності та активізації інвестиційних процесів. Інвестиційна привабливість вітчизняного гірничо-металургійного комплексу обмежується такими внутрішніми властивостями, що ускладнюють зростання його ефективності:

- недосконалістю технологічної та організаційної структури і її невідповідністю сучасним формам ведення бізнесу;
- збільшенням морального і фізичного зносу основних фондів та низькими темпами їх оновлення;
- залежністю інвестиційних ресурсів від кон'юнктури на світових ринках металопродукції.

Побудувати дієву інвестиційну стратегію докорінного техніко-технологічного переозброєння гірничо-металургійного комплексу вкрай необхідно за умовами впровадження новітніх прогресивних технологій і нового покоління технологічного устаткування з метою поліпшення конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства у ринкових умовах.

Таким чином, комплексне виконання інноваційно-інвестиційних і виробничих програм залишається проблемою формування потужного промислового потенціалу гірничо-металургійного комплексу і залучення інвестицій в велике виробництво.

Споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення в Україні визначається нераціональним і неефективним за своєю структурою. Удосконалення структури енергоспоживання у промисловості визначається за стратегією ресурсозбереження, яка націлює вирішувати проблему дефіциту ресурсів, зокрема енергоресурсів, що поліпшує економічну ситуацію, сприяє стійкому розвитку.

Аналіз енергетичного балансу України протягом 1991-2011 років показав, що, з одного боку, спостерігається тенденція до зменшення добування паливо-енергетичних корисних копалин, з іншого боку, змінилася структура споживання первинних і вторинних видів палива (табл.1.9.).

Таблиця 1. 9.

**Динаміка обсягу добування паливо-енергетичних корисних копалин**

Паливо-енергетичні ресурси	Індекси обсягу добування у % до попереднього року										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Нафта (включаючи газовий конденсат)	97,3	100,0	100,0	105,4	110,2	102,3	102,2	100,0	95,5	0,93	0,87
Газ природний (включаючи газ нафтовий попутний)	98,8	102,7	101,6	103,2	166,2	101,4	101,4	100,0	101,4	100,5	0,92
Вугілля	-	98,8	96,4	100,5	99,3	101,6	102,1	95,4	101,0	0,92	0,99
Електроенергія	99,5	100,9	100,4	103,8	100,9	102,1	103,9	101,4	98,1	88,9	109,5

Підприємства неефективно використовують енергоресурси і основні засоби енергетики, залежать від імпорту енергоресурсів.

За даними «Енергетичної стратегії», прийнятої Урядом України на період до 2030 року передбачається поступове зниження питомої ваги



паливно-енергетичних ресурсів. Виходячи з прогнозу розвитку галузей промисловості України до 2030 року за базовим сценарієм у структурі випуску промислової продукції відносно 2005 року передбачається скорочення питомої ваги таких енергоємних галузей: електроенергетики – на 2,5 %; металургії – на 5,4 %; паливної промисловості – на 1,8 %; хімічної та нафтохімічної промисловості – на 1,4 %. Проте, частка машинобудування та металообробки одночасно зростає на 7,1 %, промисловості будівельних матеріалів – на 1,2 % і харчової промисловості – на 3,4% [7, с. 167].

Промисловість України володіє потенціалом споживання паливно-енергетичних ресурсів на засадах стратегії ресурсозбереження. Розвиток вітчизняної промисловості за умовами стійкого розвитку визнано неможливим без енергозберігаючого виробництва. Активізація державної підтримки стратегії ресурсозбереження на основі використання інноваційних технологій та економічних інструментів дасть можливість вітчизняній промисловості стати конкурентоспроможною на світовому ринку, одночасно поліпшувати якість навколишнього середовища. Важливою складовою формування сучасної конкурентоспроможності української економіки є реалізація комплексу заходів, пов'язаних з енергозбереженням, лібералізацією та інтеграцією вітчизняних енергетичних ринків, оптимізацією структури енергетичного балансу держави [18, с. 105].

Активне впровадження інноваційної продукції в промислове виробництво України за умов глобальних тенденцій технологічної інтеграції сприяє підвищенню конкурентоспроможності потенціалу підприємств і просуванню високотехнологічної промислової продукції на внутрішній український ринок. Прискорення темпів науково-технологічного прогресу в умовах конкурентного ринку підштовхує розвиток такої економіки, що визначається знаннями, освітою, наукою, здоров'ям населення, інформацією і організаційними системами нових технологічних укладів. Економіка на даному етапі розвитку перетворюється в систему, що функціонує на основі обміну знань і їхньої взаємної оцінки, а головним джерелом прогресу є цінності, створювані знаннями. Дана оцінка говорить про те, що традиційні фактори виробництва вже не є визначальними у виробництві, поступаючись місцем інтелектуальному капіталові [20, с.46].

Тенденції, котрі можна спостерігати в розвитку світової промисловості, визначаються інноваційною спрямованістю нової економіки, що

базується на знаннях та відповідних організаційних інститутах і сприяють інноваційному розвитку найближчих десятиріч.

Протягом 2000-2009 років кількість підприємств, що впроваджували інновації суттєво зменшилося, а створення нових видів продукції, впровадження передових промислових технологій, у тому числі ресурсозберігаючих, було практично обмежено. Проте, частка промислових підприємств України, що впроваджували інновації у 2005 році була рекордно низькою (табл. 1. 10.). Незважаючи на деяке зростання кількості впроваджених видів технологічних процесів протягом 2007-2009 роках, їх частка становить лише чверть аналогічного показника 1991 року. Дещо краща ситуація з впровадженням маловідходних та ресурсозберігаючих технологій: їх частка у 2009 році становила 41,3% від кількості 1991 року.

*Таблиця 1.10.*

**Впровадження інновацій на промислових підприємствах України**

Роки	Кількість підприємств, що впроваджували інновації (од.)	Кількість основних нових видів продукції (найменувань)	Кількість впроваджених нових видів технологічних процесів (од.)	Із них маловідходних ресурсозберігаючих (од.)
2000	1491	15323	1403	430
2001	1503	19484	1421	469
2002	1506	22847	1142	430
2003	1120	7416	1482	606
2004	958	3978	1727	645
2005	810	3152	1808	690
2006	999	2408	1145	424
2007	1186	2526	1419	634
2008	1160	2446	1647	680
2009	1180	2685	1893	753

Активне впровадження досягнень науково-технічного прогресу та відтворення на цій основі матеріально-технічної бази промислового підприємства є вагомим чинником формування нової моделі економічного розвитку в умовах системних економічних реформ.



В українській промисловості загострилася проблема відтворення матеріально-технічної бази підприємств, на засадах упровадження нових поколінь техніки, використання інформаційних технологій та систем зв'язку, авіаційних, ракетно-космічних, хіміко-фармацевтичних технологій, медичних діагностичних систем, екологічних технологій та біотехнологій.

Розподіл галузей промисловості України, що використовували нові технології наведено на рис.1.4.

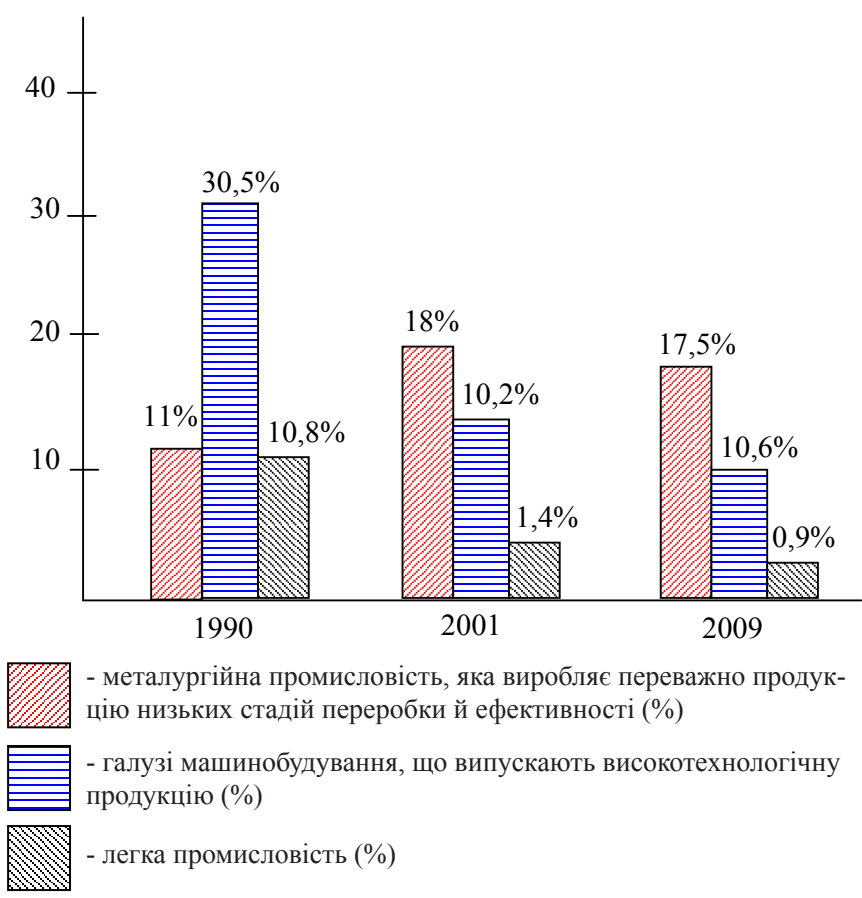


Рис.1.4. Розподіл галузей промисловості України

Неефективною залишається галузева структура виробництва. Серед галузей промисловості, що використовують нові технології, істотно знизилася частка підприємств металургійної промисловості, машинобудування та легкої промисловості.

Поширення використання інноваційно-комунікаційних технологій та наукоємних виробництв є можливим на засадах нових механізмів інноваційного розвитку, науково-дослідної бази та інвестування в освіту і науку.

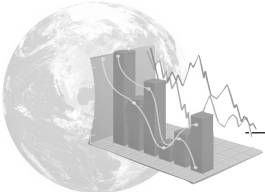
Стратегічними пріоритетами проведення системних економічних реформ, спрямованих на більш повне використання ресурсного потенціалу України, запровадження новітніх інструментів економічного регулювання є прискорення темпів науково-технічного прогресу, інтеграція науки, підприємництва і держави за умов інвестування у створення та використання знань для забезпечення сталого розвитку. Орієнтирами «нової хвилі» реформ є формування системних механізмів, що дозволяють досягти синергетичного ефекту через відновлення цілісності національної економіки [18, с.103].

Розбудова в Україні конкурентоспроможної, високотехнологічної та соціально орієнтованої економіки безпосередньо пов'язана з розвитком промислового виробництва на основі ефективного науково-технологічного потенціалу, впровадження ресурсозберігаючих, наукомістких та інформаційно-комунікаційних технологій постіндустріального типу і досвіду технологічно розвинених країн. Продукція промисловості повинна відповідати світовим стандартам конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. За стратегією ресурсозбереження повинні оновлюватися технології використання ресурсів.

Негативні обставини та загрози розвитку промислового виробництва України, що мають місце в умовах простого відтворення технологічної бази, необхідно усунути на засадах стратегії соціально-економічних реформ, за якою, по-перше, змінюються економічні механізми його розвитку, а, по-друге, виконується системна модернізація потенціалу промислового підприємства.

Потенціал промислового підприємства - це складне за структурою та змістом поняттям, визначення якого продовжується і дотепер.

Потенціал промислового підприємства не може бути об'єктом чи предметом дослідження тільки теорії. Існують різні концептуальні підходи до визначення унікального процесу розширення наявних і прихованих виробничих і невиробничих ринкових можливостей промислового підприємства з урахування зовнішніх і внутрішніх факторів зовнішнього середовища.



## Резюме

Відмінності підходів до сутності потенціалу підприємства у різних науковців пов'язані з розвитком економічних відносин і, як наслідок, удосконаленням економічної теорії та наукових поглядів учених.

**Об'єкт** теорії потенціалу підприємства - це процеси виробничо-господарської діяльності, які відбуваються для досягнення цілей підприємства та забезпечення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

**Предметом** теорії потенціалу підприємства - є теоретичні та методичні засади формування та оцінки потенціалу підприємства в умовах конкурентного середовища.

**Економічні категорії** в теорії потенціалу підприємства розподілені на відносно самостійні групи:

- категорії сутнісної характеристики потенціалу підприємства;
- категорія конкурентоспроможності потенціалу підприємства;
- категорії в методиках оцінки потенціалу підприємства

**Потенціал підприємства** - це сукупність якостей системи можливостей ресурсів за умовами їх мобілізації в досягненні цілей підприємства та конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

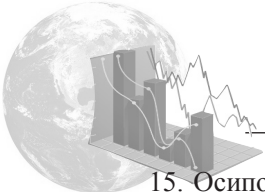
## Питання для поглибленого вивчення теми

1. Потенціал підприємства, як економічна категорія.
2. Зміст потенціалу в умовах економічного розвитку підприємства.
3. Просторова характеристика потенціалу підприємства.
4. Мета і завдання дослідження потенціалу підприємства.
5. Теоретичні напрями визначення потенціалу підприємства.
6. Промисловість – реальний сектор економіки України.
7. Потенціал промислового підприємства в Україні.
8. Структура продукції в машинобудуванні України.
9. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України.
10. Відновлення потенціалу промислового виробництва.



## Рекомендована література для вивчення теми

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. О.С. Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посіб / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
3. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих ОО., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М.- К.: Центр навчальної літератури, 2006-362 с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Навч. посібник. З.Є. Шершньова, С.В. Оборська – К.: КНЕУ, 1999.-384с.
5. Экономический потенциал административных производственных систем: Монография/ Под. общей ред. О.Ф. Балацкого. –Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО «Изд. «Экономика», 2002. - 559 с.
7. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно – інноваційних трансформацій/ За ред. Ю.В. Кіндзерського. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
8. Афанасьев М.В., Білоконенко Г.В. Економічна діагностика: Навчально-методичний посібник.-Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007.-296с.
9. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство / А. А. Задоя. – Киев – Донецк.: головное издательство издательского объединения «Вища школа», 1986. – 154 с.
10. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия / Е. В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
11. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. Е.В.Лапин – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310с.
12. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка: Навч. посібник. Н.С. Краснокутська– К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
13. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Учебник. Р.А. Фатхутдинов – М.: ИНФРА – М, 2010. – 544с.
14. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник / Под. ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2001. – 1120с.



15. Осипов В.І. Економіка підприємства: Підручник. В.І. Осипов – Одеса: Маяк, 2005.-720с.

16. Промислове підприємство: поняття і науково-правові засади: Монографія /За ред. Пахомова І.М. – Х.: ТОВ «Одісей», 2006.-256с.

17. Економіка України за 1991-2009 роки/За аг. ред. акад. НАН України В.М. Гейця – К.: Держкомстат України, 2010. – 112с.

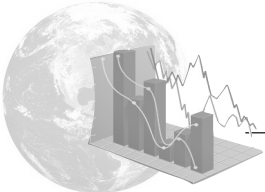
18. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до верховної Ради України. – К.: НІСД, 2011. – 432 с.

19. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3т./ За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України, В.П. Семиноженка, чл. – кор. НАН України Б.Є. Кваснюка.- Т.2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564с.

20. Федулова Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] /Федулова – НАН України, ін.-текон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 600с.

21. Роберт М. Фалмер. Энциклопедия современного управления / Роберт М. Фалмер. – М.: ВИПКЭнерго, 1992. – 142с.





➤ Структурою системи, якою є потенціал підприємства визначається сукупність компонентів, що упорядковані за локальними цілями, поставленими для найкращого досягнення головної мети системи



➤ Кількість структурних компонентів системи потенціалу підприємства та їх зв'язків визначається мінімальним, але достатнім для виконання головної мети системи



➤ Беручи загалом, до елементів потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства.

➤ Відбір найважливіших із цих елементів становить дуже складну проблему, що підтверджується безліччю різних думок науковців з цього приводу [1,с.14]

### Рис. 2.2. Характеристика структури потенціалу підприємства

Формування структури потенціалу підприємства використовується в процесі поєднання компонентів системи. Якщо говорити про формування структури потенціалу, доречно буде пригадати узагальнений організаційний механізм, що вперше був сформульований вченим О.О. Богдановим. Відповідно до положень, що розроблені в рамках організаційної науки, узагальнений організаційний механізм, що має назву кон'югація, визначає співробітництво і будь-яке інше спілкування, наприклад, розмову, поєднання уявлень в ідеї, зустріч образів, плавлення металів, електричний розряд між двома тілами, обмін підприємств то-варами, обмін променевою енергією небесних тіл.

«Кон'югація пов'язує наш мозок з віддаленою зіркою, коли ми бачимо її в телескоп і з найменшою бактерією, яку ми знаходимо в полі зору мікроскопа» [2, с.144].

В економічній літературі з точки зору кон'югації при поєднанні структурних компонентів потенціалу визначаються різні типи організаційні структури (2.1.1 – 2.1.10).

### **2.1.1. Тип організаційної структури економічного потенціалу за підходом Дорошенко Ю. А. [3, с.146]**

✓ Механізм формування структури економічного потенціалу ґрунтується на властивостях формалізованих цілей, що відображають територіальну, галузеву, відтворювальну ознаку до поєднання компонентів системи.

#### **Голова мета моделі:**

- Обґрунтування загальної теорії оцінки економічного потенціалу.

#### **Завдання моделі:**

- Виконати багатоаспектний аналіз структури економічного потенціалу за умови, що поряд із ресурсним розглядаються й інші аспекти структури та дається повне уявлення про елементний склад системи.

#### **Види економічного потенціалу:**

- Трудовий, виробничий, інноваційний, інституціональний, природний.

### **2.1.2. Тип організаційної структури економічного потенціалу підприємства за підходом Лапіна Є. В. [3, с.539]**

✓ Механізм формування структури економічного потенціалу підприємства базується на поєднанні соціальної, виробничо-економічної та екологічної складової в систему його видів.

#### **Головна мета моделі:**

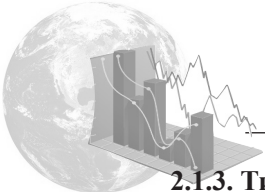
- Розвиток теорії економічного потенціалу підприємства в умовах перехідної економіки.

#### **Завдання моделі:**

- Проаналізувати сутність, склад і структуру економічного потенціалу підприємства.

#### **Види економічного потенціалу підприємства:**

- Кадровий, виробничий (технічний, технологічний, природно-ресурсний, нематеріальних активів, інвестиційний) інноваційний, організаційно-управлінський.



### 2.1.3. Тип організаційної структури економічного потенціалу підприємства за підходом Лапіна Є. В. [3, с.768]

✓ Механізм формування структури формування структури економічного потенціалу підприємства, побудований на засадах маркетингової, ринкової та управлінської діяльності існує в умовах цілеспрямованих систем.

#### Головна мета моделі:

- Управління економічним потенціалом підприємства в умовах конкурентного середовища.

#### Завдання моделі:

- Обґрунтувати механізм структурних компонентів економічного потенціалу та системи показників для прийняття господарських рішень.

#### Види економічного потенціалу підприємства:

- Маркетингової діяльності (ресурсний, виробничий, інформаційний), ринкової, управлінської діяльності.

### 2.1.4. Тип організаційної структури економічного потенціалу підприємства за підходом Добикіної О. К. [4, с.29]

✓ Багаторівнева модель економічного потенціалу підприємства відображає упорядкованість цілей на виробничому, господарському та інституціональному рівні.

#### Головна мета моделі:

- Узагальнення потенційних можливостей підприємства за поетапним структурним підходом до формування економічного потенціалу.

#### Завдання моделі:

- Розробити цілісну систему економічного потенціалу, сформулювати закономірності її розвитку, що сприяють високому конкурентному іміджу підприємства, нарощуванню його ринкової вартості.

#### Види економічного потенціалу підприємства:

- Фінансовий, інвестиційний, науково-технічний, господарський, маркетинговий, виробничий, фондовий, трудовий, енергетичний, інформаційний, ділової активності.

### **2.1.5. Тип організаційної структури потенціалу підприємства за підходом Федоніна О. С. [1, с.15]**

✓ Модель формування структури потенціалу підприємства з розмежуванням об'єктивних і суб'єктивних видових компонентів дає змогу довести властивості найважливіших цілей підприємства до всіх компонентів системи.

#### **Головна мета моделі:**

- Комплексна характеристика складових потенціалу підприємства.

#### **Завдання моделі:**

- Визначити об'єктивні та суб'єктивні видові компоненти потенціалу, що пов'язані з формуванням і розвитком.

#### **Види потенціалу підприємства:**

- Інноваційний, виробничий, землі та природно-кліматичні умови, основних фондів, оборотних фондів, нематеріальних активів, технологічного персоналу, фінансовий, інвестиційний, відтворення, науково-технічний, організаційної структури управління, трудовий, маркетинговий, інформаційний, інфраструктурний.

### **2.1.6. Тип організаційної структури потенціалу підприємства за підходом Олексюка О. І. [1, с.29]**

✓ Побудова загальнотеоретичної моделі потенціалу підприємства демонструється на основі цільового планування системи.

#### **Головна мета моделі:**

- Обґрунтування методичних, організаційних та економічних засад формування потенціалу підприємства.

#### **Завдання моделі:**

- Аналіз формування компонентів системи потенціалу підприємства.

#### **Види потенціалу підприємства:**

- Трудовий, маркетинговий, інвестиційний, фінансовий, інноваційний, нематеріальних активів, техніко-технологічний, організаційної структури управління.





### **2.1.7. Тип організаційної структури потенціалу підприємства за підходом Краснокутської Н. С. [5, с.8]**

✓ Модель, що поєднує ринковий потенціал, компетенції та внутрішній потенціал підприємства за умов нестабільних цілей ринку визначає скоординовану систему ресурсів й компетенцій.

#### **Головна мета моделі:**

- Узагальнення структури видів потенціалу підприємства в умовах нестабільних цілей ринкового середовища.

#### **Завдання моделі:**

- Побудувати цілісну систему ресурсів і компетенцій підприємства, що забезпечують результат зацікавлених осіб в реалізації бізнес-процесів.

#### **Види потенціалу підприємства:**

- Ринковий, або зовнішній та внутрішній.

### **2.1.8. Тип організаційної структури потенціалу підприємства за підходом Бачевського Б. Є. [6, с.56]**

✓ Модель загального потенціалу підприємства показує, як залежно від головної мети та окремих цілей висвітлюється зацікавленість суб'єктів ринкових відносин в його оцінці та діагностиці.

#### **Головна мета моделі:**

- Удосконалення методичних засад оцінки потенціалу промислового підприємства в межах існуючого арсеналу методів аналізу.

#### **Завдання моделі:**

- Виконати аналіз цілісного складного штучно створеного носія, або підприємства, проявляти себе в зовнішньому середовищі.

#### **Види потенціалу підприємства:**

- Податковий, експортний, виробничий, інноваційний, інвестиційний, забезпечення, зайнятості, екологічної загрози, споживачів товарів, регіонального значення, споживання енергоносіїв, сировини, матеріалів, якісних характеристик товару, конкурентоспроможності, ціни продажу підприємства, економічний, ринку розміщення капіталу, кредитоспроможності, фінансової стійкості, епідемічної загрози.

### **2.1.8. Тип організаційної структури ринкового потенціалу підприємства за підходом Попова Є. В. [7, с.34]**

✓ Модель ринкового потенціалу дає уявлення, що на рівнях його структури містяться альтернативні види потенціалів підприємства.

#### **Головна мета моделі:**

- Систематизація теоретичних і методичних положень планування діяльності підприємства в умовах перехідної економіки на основі наукової категорії ринковий потенціал.

#### **Завдання моделі:**

- Проаналізувати функціональну залежність ринкового потенціалу за умови структуризації компонентів системи.

#### **Види ринкового потенціалу:**

- Аналітичний, виробничий, комунікативний, маркетингових досліджень, маркетингової інформаційної системи, сегментації цільового ринку, товарної політики підприємства, процесу ціноутворення, збутової політики підприємства, особистих продажів, рекламної діяльності підприємства, стимулювання збуту продукції, формування громадської думки.

### **2.1.8. Тип організаційної структури промислового потенціалу за підходом Якубовського М. М. [8, с.34].**

✓ Механізм формування промислового потенціалу виконується залежно від цілей системи на засадах поєднання структурної, технологічної, ресурсної та інституціональної складової.

#### **Головна мета моделі:**

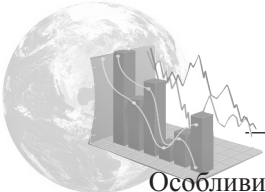
- Обґрунтування концептуальних підходів до практичного механізму політики формування промислового потенціалу.

#### **Завдання моделі:**

- Визначити структурно-організаційного підхід, за яким промисловий потенціал розглядається як частка економічного потенціалу країни.

#### **Складові промислового потенціалу:**

- Структурна, технологічна, ресурсна та інституціональна.



Особливий інтерес в дослідженні організаційної структури викликає багатоаспектний аналіз видів потенціалу, де поряд з ресурсною розглядаються й інші ознаки їх класифікації, що дає повніше уявлення про елементний склад потенціалу. Беручи загалом, до елементів потенціалу можна віднести все, що пов'язано з функціонуванням і розвитком підприємства. Відбір найважливіших із елементів становить складну проблему, що підтверджується безліччю думок науковців з цього приводу [1, с.14]. Класифікація видів потенціалу за різними методиками представлена в табл. 2.1 – 2.4.

Таблиця 2.1.

Класифікації видів потенціалу підприємства

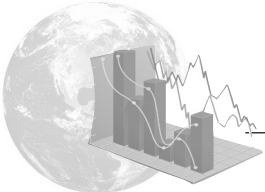
Ознака класифікації	Види потенціалу підприємства
Об'єктивні складові потенціалу	<b>Потенціали:</b> інноваційний, виробничий, землі та природно-кліматичні умови, фондовий, нематеріальних активів, технологічного персоналу, фінансовий та відтворення [1, с.14]
Суб'єктивні складові потенціалу	<b>Потенціали:</b> науково-технічний, управлінський, організаційної структури управління, маркетинговий [1, с.17]
Ступень використання можливостей підприємства	<b>Потенціали:</b> фактичний (поточний, реалізований, досягнений у даний момент), перспективний (стратегічний) [5, с.10]
Функціональні напрямки потенціалу	<b>Потенціали:</b> маркетинговий, виробничий, фінансовий, організаційний [5, с.11]
Підприємство	<b>Потенціали:</b> за рівнем вирішування проблем, за участю у ринкових відносинах за участю в наданні фінансових коштів власникам, за характером розподілу результатів [6, с.56]
Підприємництво	<b>Потенціали:</b> базовий, прихований, збитковий, пересічний [10, с.13]

Ресурсозбереження	<b>Потенціали:</b> теоретичний, технічно-можливий, економічно-доцільний [11, с.862]
Інновації	<b>Потенціали:</b> ринковий, інтелектуальний, кадровий, техніко-технологічний, інформаційний, фінансовий, мотиваційний, комунікаційний, науково-дослідний [12 с, 134-135]
Елементний склад інноваційного потенціалу	<b>Складові потенціалу:</b> ринкова, інтелектуальна, кадрова, технологічна, науково-дослідницька, інтерфейс на, інформаційна [3, с.470]

Таблиця 2.2.

### Класифікації видів економічного потенціалу

<b>Ознака класифікації</b>	<b>Види економічного потенціалу</b>
Елементний склад	<b>Потенціали:</b> виробничий (технічний, технологічний, природно-ресурсний, нематеріальних активів, інвестиційний), інноваційний, організаційно-управлінський, кадровий [3, с.539]
Ієрархічні рівні	<b>Потенціали:</b> підприємства, галузі, регіону, території, держави, глобальний, транснаціональний, економічний [3, с.542]
Територіальна ознака	<b>Потенціали:</b> держави, суб'єкт федерації, адміністративних і економічних районів, територіально-виробничих комплексів [3, с.147]
Галузева ознака	<b>Потенціали:</b> галузей економіки, агропромислового, паливо-енергетичного, металургійного, виробничого транспортного комплексу [3, с.147]
Процес відтворення	<b>Потенціали:</b> виробництва, розподілення, обміну, споживання [3, с.147]
Міра залучення до економічної діяльності	<b>Потенціали:</b> Активна частина економічного потенціалу, пасивна частина економічного потенціалу [3, с.148]



Таблиця 2.3.

Класифікації видів виробничого потенціалу

Ознака класифікації	Види виробничого потенціалу
Елементний склад	<b>Видові елементи потенціалу:</b> основні виробничі фонди, матеріально-сировинні і трудові ресурси, технологія, інформація [13, с. 51]
Ресурсний підхід	<b>Ресурсні елементи потенціалу:</b> Матеріальні, технічні, трудові, енергетичні, інформаційні, фінансові [14, с. 58]
Цільовий підхід	<b>Цільові елементи потенціалу:</b> наявний капітал, цільова оцінка виробничого потенціалу [14, с. 60]
Ресурсний підхід	<b>Ресурсні елементи потенціалу:</b> основні фонди, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, невстановлене обладнання, виробничі запаси, інструмент, інвентар, незавершене виробництво, матеріальні елементи витрат майбутніх періодів, інвестиційні товари у сфері обертання [3 с, 218]
Ресурсний підхід	<b>Ресурсні елементи потенціалу:</b> основні виробничі фонди, промислово-виробничий персонал, технологія виробництва, матеріально-енергетичні ресурси, інформація [15, с. 41]

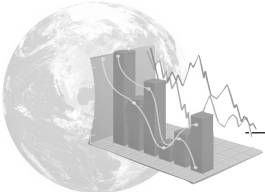
Таблиця 2.4.

Класифікації видів ринкового потенціалу

Ознака класифікації	Види ринкового потенціалу
Багаторівневі складові ринкового потенціалу	<b>Потенціали:</b> методичний, ринковий, людських (трудових) ресурсів, матеріальних ресурсів, ринкових інформаційних ресурсів [7 с, 42]

<p>Складові ринкового потенціалу підприємства</p>	<p><b>Аналітичний рівень потенціалу підприємства:</b></p> <p>маркетингових досліджень, маркетингової інформаційної системи, вибору цільового ринку</p> <p><b>Виробничий рівень потенціалу підприємства:</b></p> <p>товарної політики підприємства, процесу ціноутворення, збутової політики підприємства</p> <p><b>Комунікативний рівень потенціалу підприємства:</b></p> <p>особистого продажу, рекламної діяльності, стимулювання збуту продукції та формування громадської думки [7 с, 45]</p>
<p>Маркетинговий потенціал промислового підприємства</p>	<p><b>Сукупний потенціал маркетингових зусиль:</b></p> <p>маркетингової інформаційної системи, маркетингових досліджень, програмування маркетингу, маркетингового інструментарію, товарний, ціновий, збитковий, комунікаційний, контролю маркетингу, управління ринками</p> <p><b>Сукупний потенціал маркетингових ресурсів:</b></p> <p>маркетингового персоналу, матеріальних ресурсів підприємства маркетингу, фінансових ресурсів маркетингу, інформаційних ресурсів маркетингу, інноваційних ресурсів, часових ресурсів маркетингу [18, с. 31]</p>
<p>Конкурентний потенціал промислового підприємства</p>	<p><b>Потенціали:</b></p> <p>виробничий, маркетингово-збутовий, фінансово-економічний, інвестиційний, соціальний, інноваційний, організаційно-управлінський [19, с. 76]</p>

В економічній літературі визначено, що промисловий потенціал є системою більш високого рівня ніж потенціал підприємства і має ширший перелік складових елементів. За функціональними ознаками їх можна поєднати в такі блоки: структурний, ресурсний, технологічний, інституціональний [16, с.33]. Основні складові промислового потенціалу подано в табл. 2.5. [8, с. 33].



Таблиця 2.5.

Основні складові промислового потенціалу

Ознака класифікації	Види ринкового потенціалу
Промисловий потенціал	<p><b>Складові структурного блоку:</b> добувна промисловість, виробництво і розподілення електроенергії, газу та води, обробна промисловість</p> <p><b>Складові технологічного блоку:</b> передові технології та технології різноманітних рівнів потенціалу</p> <p><b>Складові ресурсного блоку:</b> основні, розвинені, спеціалізовані ресурси</p> <p><b>Складові інституціонального блоку:</b> законодавство, інститути державного управління промисловістю, програми розвитку</p>

Удосконалення організаційної структури потенціалу підприємства в умовах соціально-економічного розвитку на шляху модернізації виробничих систем поліпшує гудвіл і вартість суб'єктів господарювання в умовах конкурентного ринку.

2.2. Графоаналітична модель оцінки потенціалу підприємства

Графоаналітична модель потенціалу, що призначена для проведення діагностики можливостей підприємства має форму сфери. Така форма моделі репрезентує всі напрямки діяльності підприємства і тим самим розкриває діалектику його потенціалу [1, с.20]. Графоаналітична модель потенціалу підприємства подана на рис. 2.3.

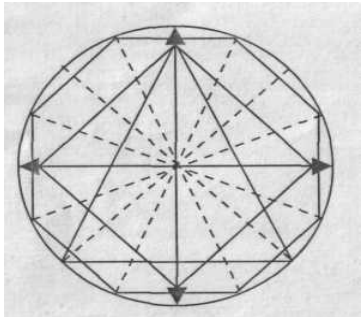
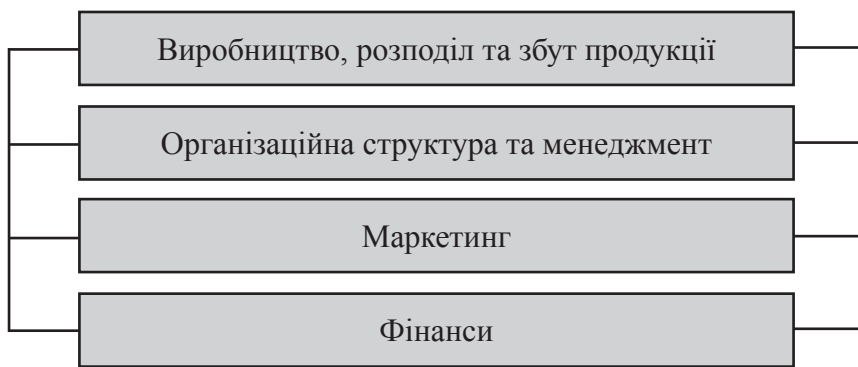


Рис. 2.3. Графоаналітична модель потенціалу підприємства



Потенціал підприємства визначається на базі методу порівняльної комплексної оцінки за функціональними блоками, запропонованими в графоаналітичному методі оцінки потенціалу підприємства «Квадрат потенціалу».

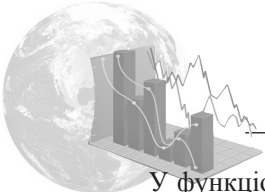
Розподіл діяльності підприємства за функціональними блоками подано на рис. 2.4 [1, с.21].



**Рис. 2.4. Розподіл діяльності підприємства**

У функціональному блоці «Виробництво, розподіл і збут продукції» використовуються економічні показники діяльності підприємства:

- 1) обсяг виробництва продукції;
- 2) потужність підприємства;
- 3) собівартість продукції;
- 4) витрати на 1 гривню товарної продукції;
- 5) валовий прибуток;
- 6) чистий прибуток;
- 7) фондівіддача;
- 8) фондоемність;
- 9) рентабельність;
- 10) рентабельність продукції;
- 11) якість продукції;
- 12) екологія виробництва.



У функціональному блоці «Організаційна структура і менеджмент» використовуються економічні показники діяльності підприємства:

- 1) ділові якості менеджерів;
- 2) ефективність організаційної структури управління;
- 3) вік персоналу;
- 4) рівень освіти;
- 5) продуктивність роботи;
- 6) середньомісячна оплата праці.

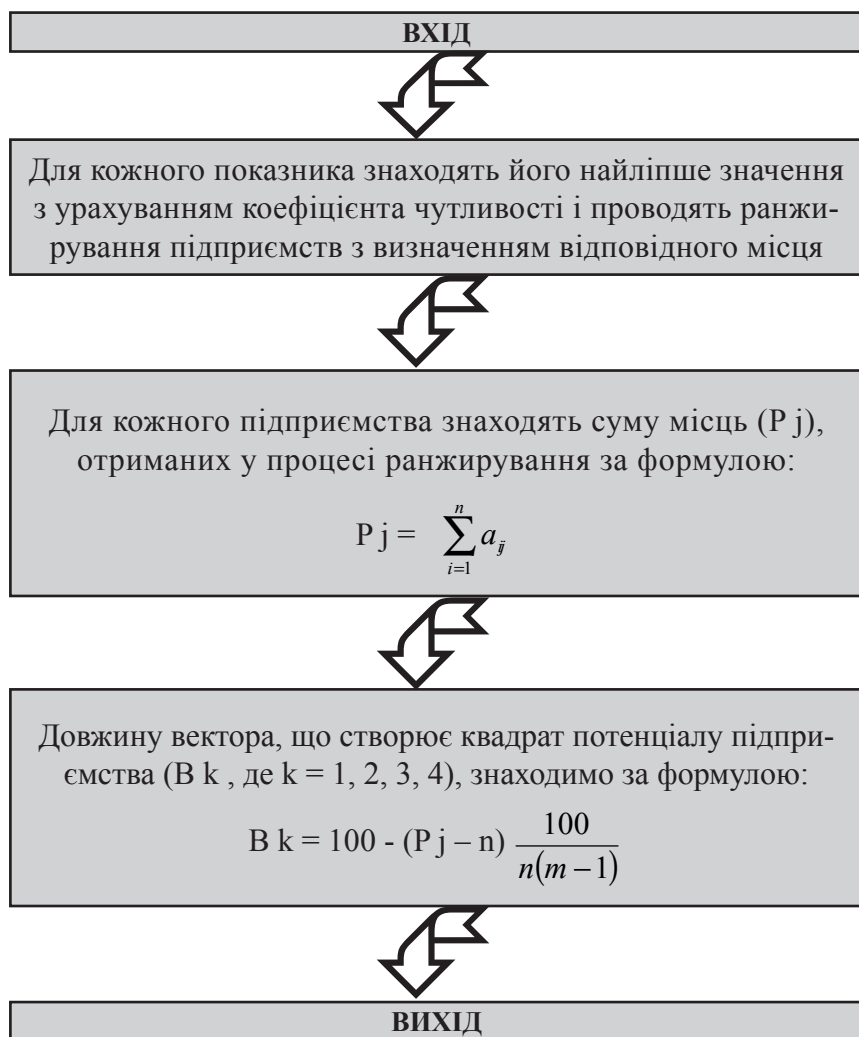
У функціональному блоці «Маркетинг» використовуються економічні показники діяльності підприємства:

- 1) обсяги поставок на внутрішній ринок;
- 2) місце в експорті;
- 3) фінансування рекламної діяльності;
- 4) фірмовий стиль (розвинуті напрямки);
- 5) ціна за одиницю продукції;
- 6) витрати на інноваційну діяльність.

У функціональному блоці «Фінанси» використовуються економічні показники діяльності підприємства:

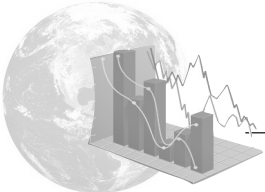
- 1) коефіцієнт поточної оцінки;
- 2) коефіцієнт критичної оцінки;
- 3) оборот матеріально-товарних запасів;
- 4) термін погашення дебіторської заборгованості.
- 5) рентабельність продажу;
- 6) рентабельність активів;
- 7) рентабельність власного капіталу.
- 8) оборотність активів, обертів;
- 9) прибуток на одного працюючого;
- 10) виторг на одного працюючого;
- 11) коефіцієнти заборгованості;
- 12) коефіцієнт капіталізації.

Алгоритм графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу» подано на рис. 2.4.



**Рис. 2.4. Алгоритм графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу»**

Модель «Квадрат потенціалу» встановлює кількісні, якісні зв'язки між елементами потенціалу й рівень його конкурентоспроможності і дає можливість обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності підприємства.



## Резюме

**Структура потенціалу підприємства** визначається компонентами системи, що упорядковані за цілями для досягнення мети системи.

**Формування структури** потенціалу характеризується системним механізмом поєднання компонентів.

При поєднанні видових компонентів потенціалу в систему за умов її розвитку утворюються організаційні типи структури, що демонструються в економічній літературі.

Класифікація **видів потенціалу** за ознаками ґрунтовно розроблена в працях вітчизняних та зарубіжних учених.

Потенціал підприємства визначається на основі графоаналітичного методу комплексної оцінки економічних показників за функціональними блоками, запропонованими в моделі «Квадрат потенціалу».

## Питання для поглибленого вивчення теми

1. Характеристика структури потенціалу підприємства.
2. Класифікація видів потенціалу підприємства.
3. Трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціал підприємства.
4. Теоретичні аспекти графоаналітичного методу.
5. Алгоритм графоаналітичної моделі комплексної оцінки потенціалу підприємства «Квадрат потенціалу».
6. Інформаційна база оцінки потенціалу підприємства.
7. Економічні показники в алгоритмі «Квадрат потенціалу».

## Рекомендована література для вивчення теми

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. О.С. Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Богданов А.А.Тектология (Всеобщая организационная наука). В 2 – х кн.: Кн. 1./ Редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. / Отделение экономики АН СССР, Институт экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1989. – 304 с.

3. Экономический потенциал административных производственных систем: Монография/ Под. общей ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.

4. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.С. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка: Навч. посібник. Н.С. Краснокутська – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посіб / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.

7. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО «Экономика», 2002. - 559 с.

8. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно – інноваційних трансформацій/ За ред. Ю.В. Кіндзерського. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

9. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку/ [Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін] за ред. Ю.В. Кіндзерського НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009.- 928с.

10. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих ОО., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М.- К.: Центр навчальної літератури, 2006-362 с.

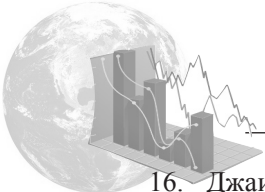
11. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник / Под. ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2001. – 1120с.

12. Капітан І.Б. Формування структури інноваційного потенціалу підприємств й управління його розвитком// І.Б. Капітан. Актуальні проблеми економіки. – 2006. - № 12. – с. 130-137.

13. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислового підприємства//С.Ішук. Регіональна економіка. – 2005. - № 3. – с. 48-56.

14. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Навчальний посібник. З.Є. Шершньова, С.В. Оборська – К.: КНЕУ, 1999.-384с.

15. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия. В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.



16. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография/ И.О.Джаин И.О. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 559с.

17. Зверкович И.О. Развитие социального потенциала промышленного предприятия, эффективности его управления// И.О. Зверкович Качество, инновации, образование. – 2007. - №9. – с.68-74.

18. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Навч. пос. Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинский, – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 288с.

19. Склад Е.Н. К вопросу об управлении конкурентными потенциалом промышленного предприятия / Е.Н. Склад, Д.В. Галушко // Качество, инновации, образование. – 2007. - №9. – с. 75.

## Розділ 3.

# Формування потенціалу підприємства

---

### 3.1. Теоретичні підходи до формування потенціалу підприємства

Теоретичні підходи до формування потенціалу мають багаторічну історію, спільні риси, відмінності, різні моделі потенціалу і підкреслюють їх переваги.

В економічній літературі теоретичні підходи демонструються в теоретичних моделях потенціалу:

*1. Модель економічного потенціалу* розроблена при аналізі його структури, де поряд з ресурсним визначаються інші аспекти структури і дається повне уявлення про його елементний склад. Крім видової структури економічного потенціалу за ресурсною ознакою, в теорії й практиці дослідження даної категорії можливе виділення структур за іншими ознаками: територіальною, галузевою, відтворювальною [1, с.145].

*2. Модель економічного потенціалу підприємства* формується на основі ресурсно-функціонального підходу за соціальною, виробничо-економічною, екологічною складовою та структурних елементів, що визначають кадровий виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський потенціал. Економічний потенціал значним способом залежить від оптимального сполучення окремих видів економічних ресурсів, залучених до виробничого процесу, рівня організації виробництва і праці, ефективності системи управління підприємством [1, с.535].

Модель економічного потенціалу підприємства є прикладом декомпозиції структурних елементів економічного потенціалу. Відповідно до методу декомпозиції економічний потенціал підприємства в загальному вигляді рекомендовано визначати з урахуванням питомої ваги індексів-факторів, тобто коефіцієнтів значимості компонентів економічного потенціалу [1, с.769].

*3. Загальнотеоретична модель потенціалу підприємства* побудована на основі використання властивостей економічних систем і при-





таманних їм постулатів: цілісності, поліструктурності, складності, не-стаціонарності, унікальності, адаптивності, синергічності, мультиплікативності, граничності, протипотропійності [2, с.29]. .

4. *Багаторівнева модель економічного потенціалу підприємства* розроблена на основі поетапно-структурного підходу і показує, що потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують. Поетапно-структурний підхід до формування величини економічного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства [3, с.28].

5. *Модель потенціалу підприємства* побудована на основі розмежування об'єктивних і суб'єктивних складових [2, с.14].

6. *Модель потенціалу підприємства та компетенції* визначена з огляду на те, що компетенції та ресурси зумовлюють внутрішні можливості підприємства, забезпечують його конкурентні переваги в ринковому середовищі [4, с. 8].

7. *Модель загального потенціалу підприємства* необхідна для зовнішньої та внутрішньої оцінки його стану [5 с.56].

8. *Модель ринкового потенціалу підприємства* відображає теоретичні та методологічні основи планування ринкової діяльності промислового підприємства в умовах конкурентного ринку; демонструє ринковий потенціал як основний інструмент ринкової діяльності [6,с.34].

9. *Модель промислового потенціалу* побудована на основі практичних механізмів його формування [7, с.37].

Характеристика моделей потенціалу в економічній літературі наведено в табл.3.1.

Таблиця 3.1.

Характеристика моделей потенціалу в економічній літературі

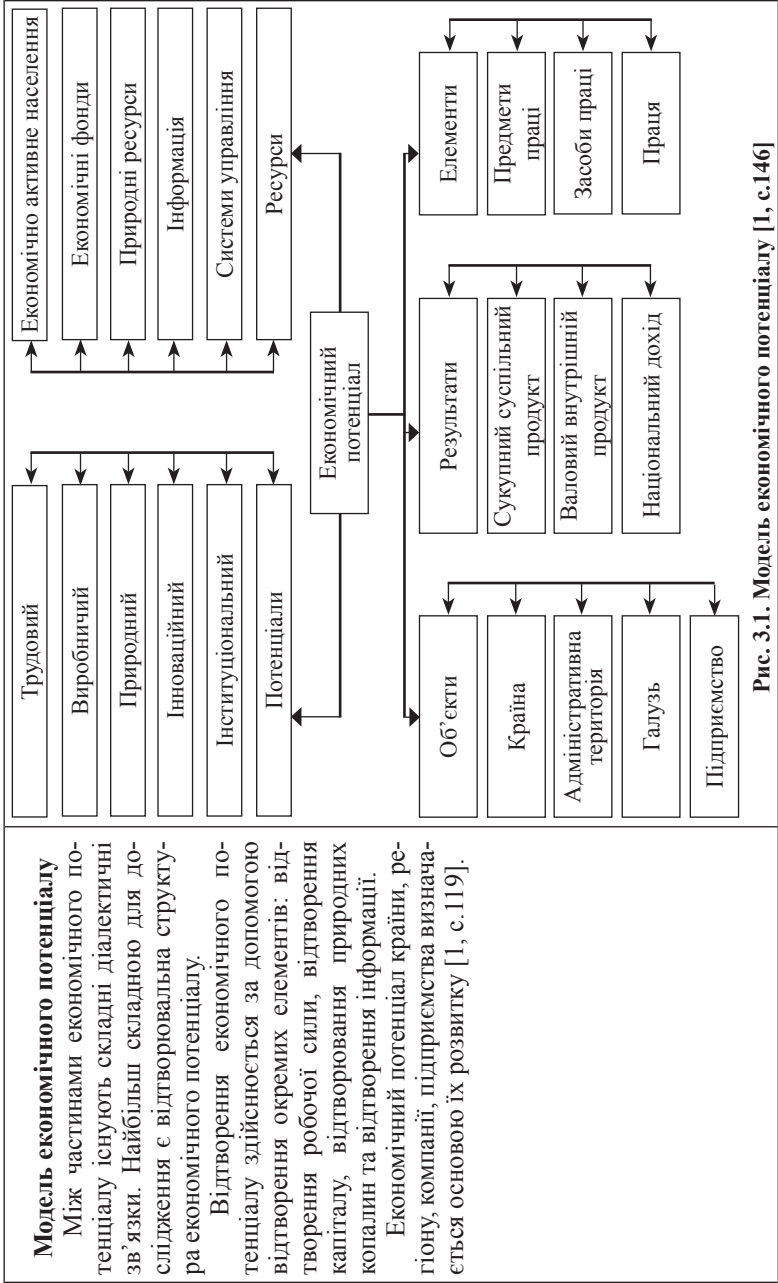
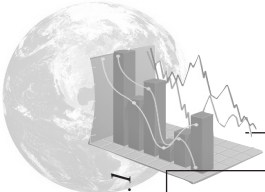
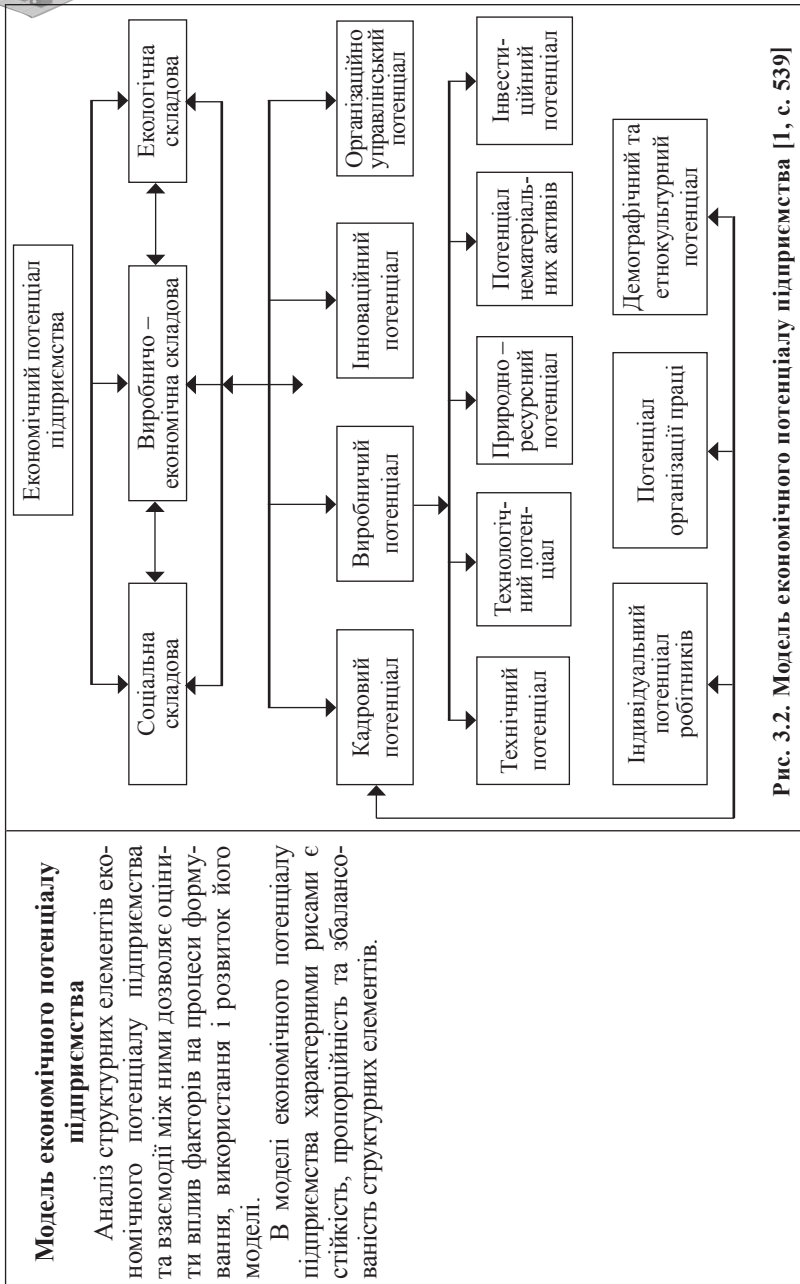


Рис. 3.1. Модель економічного потенціалу [1, с.146]



Продовження таблиці 3.1



Продовження таблиці 3.1

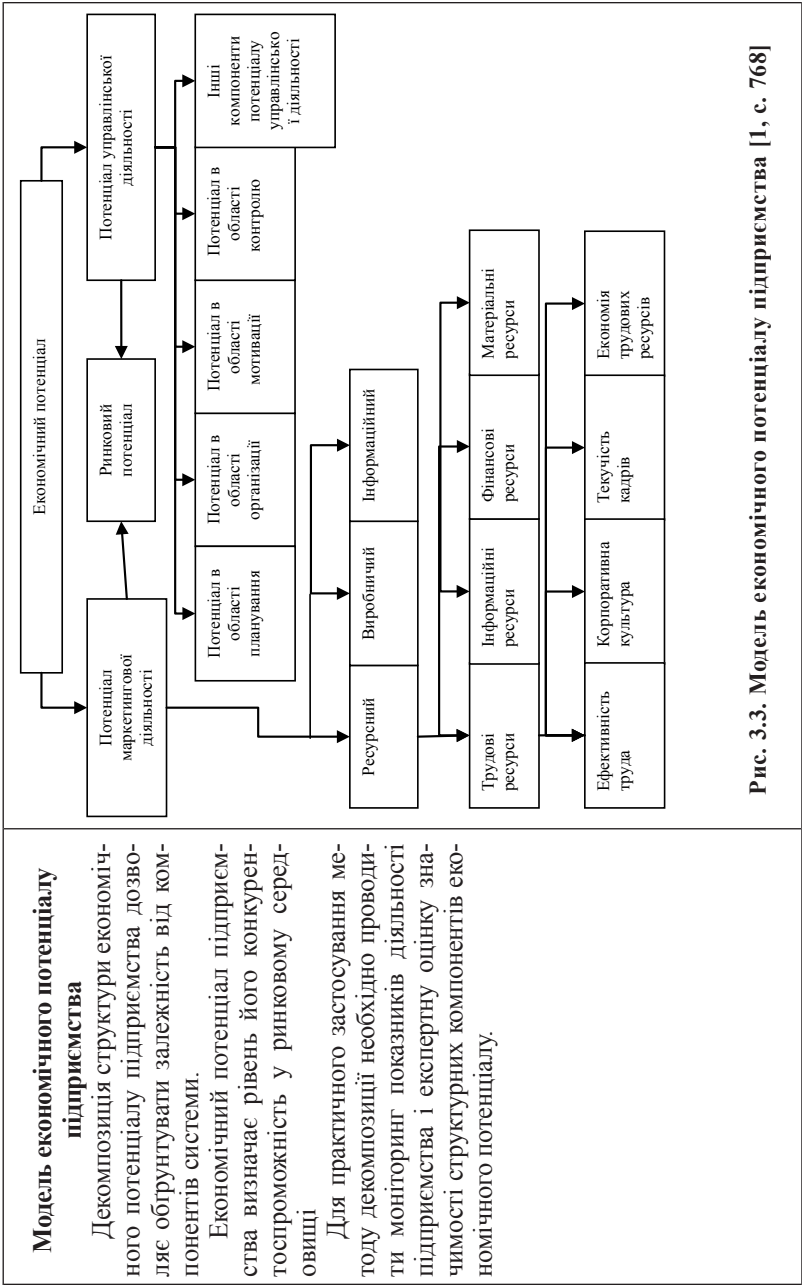
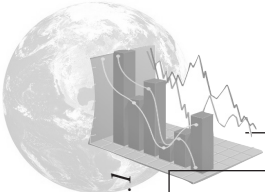
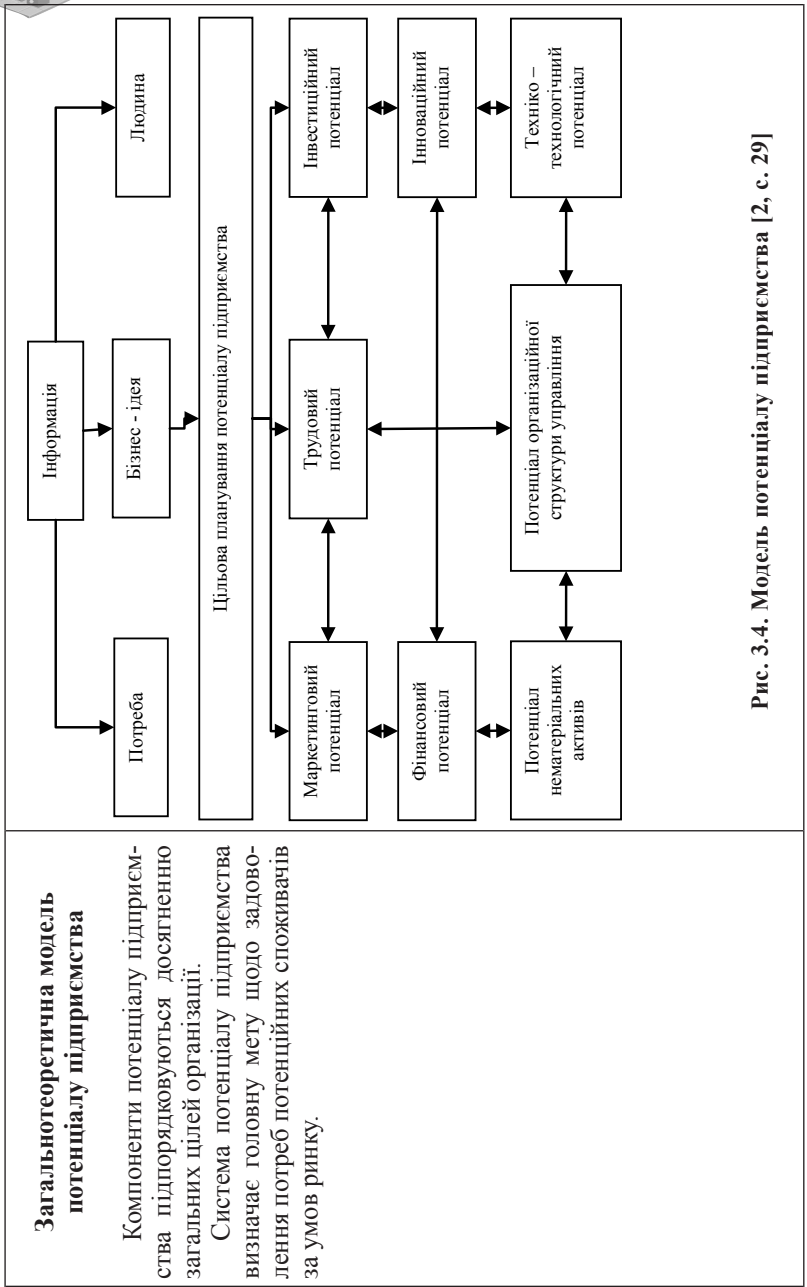


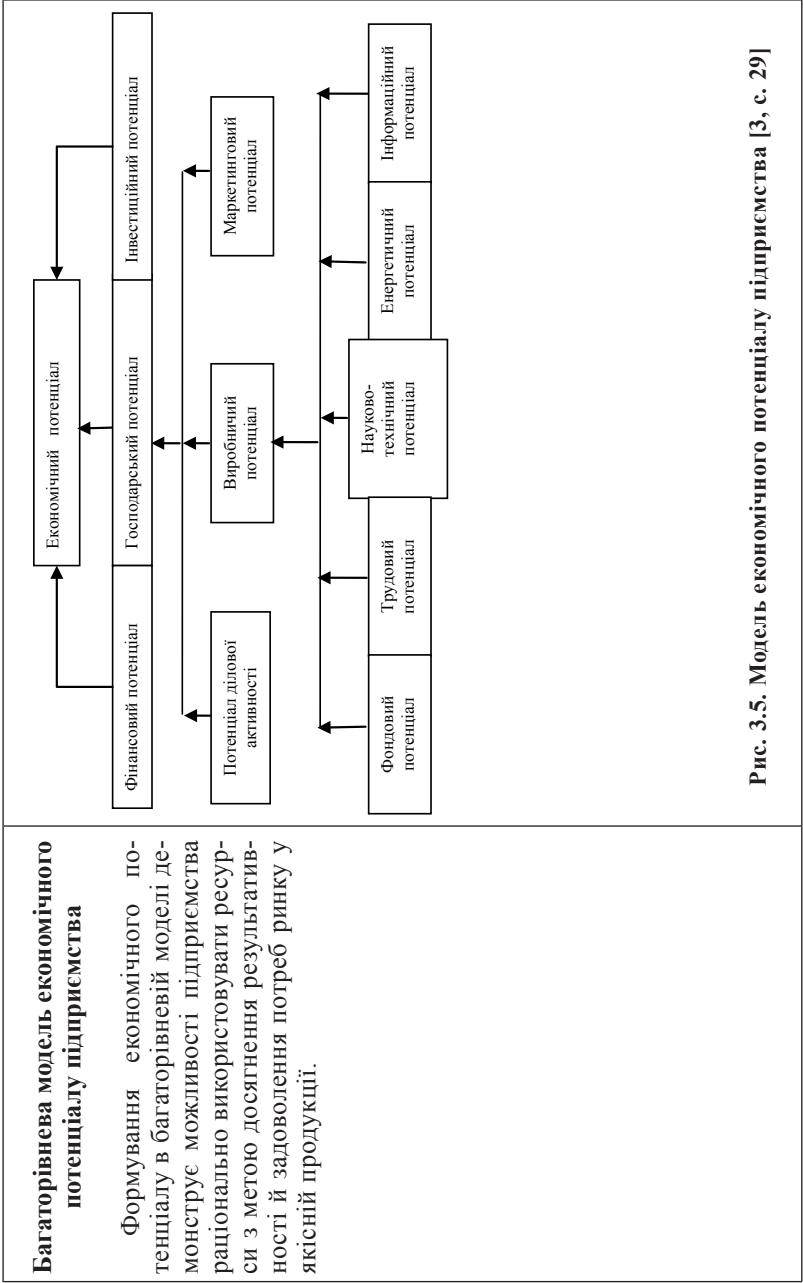
Рис. 3.3. Модель економічного потенціалу підприємства [1, с. 768]



Продовження таблиці 3.1



Продовження таблиці 3.1



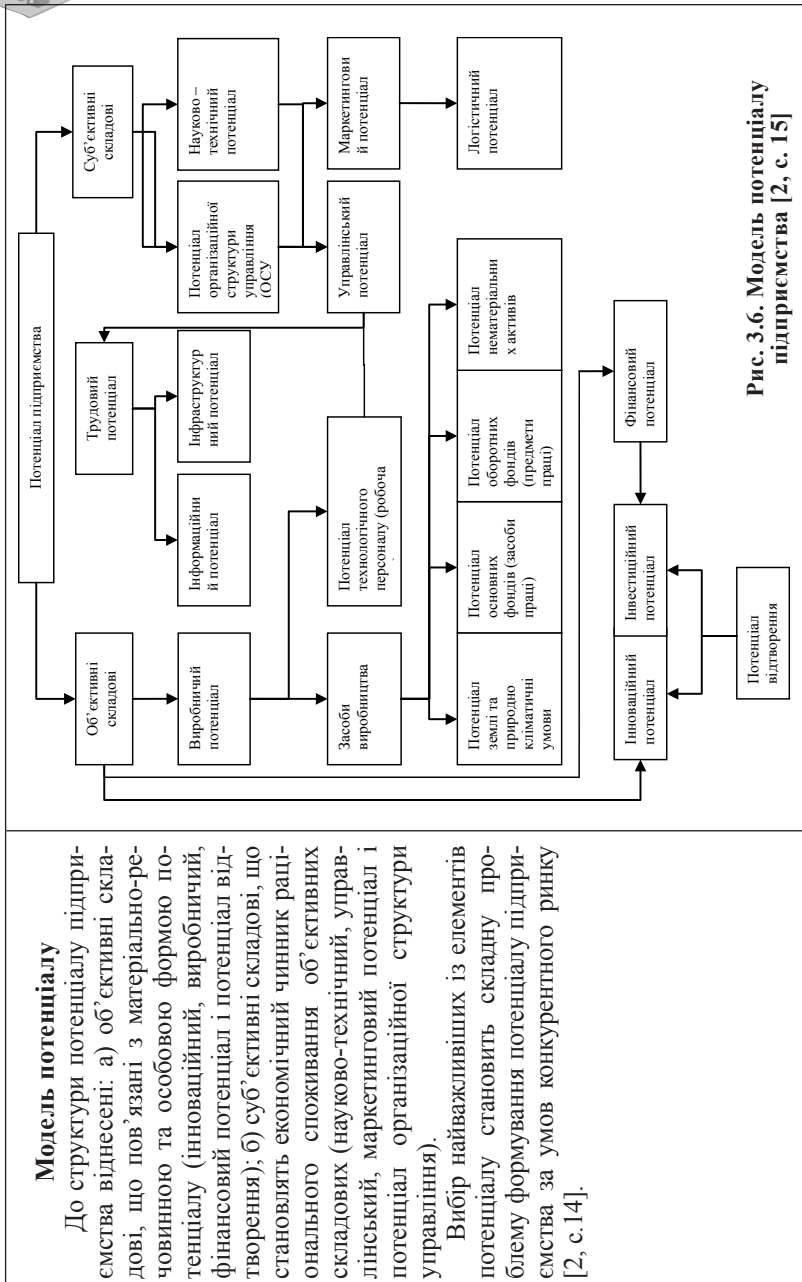
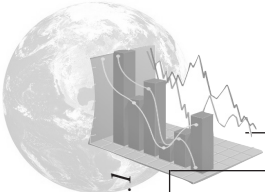


Рис. 3.6. Модель потенціалу підприємства [2, с. 15]

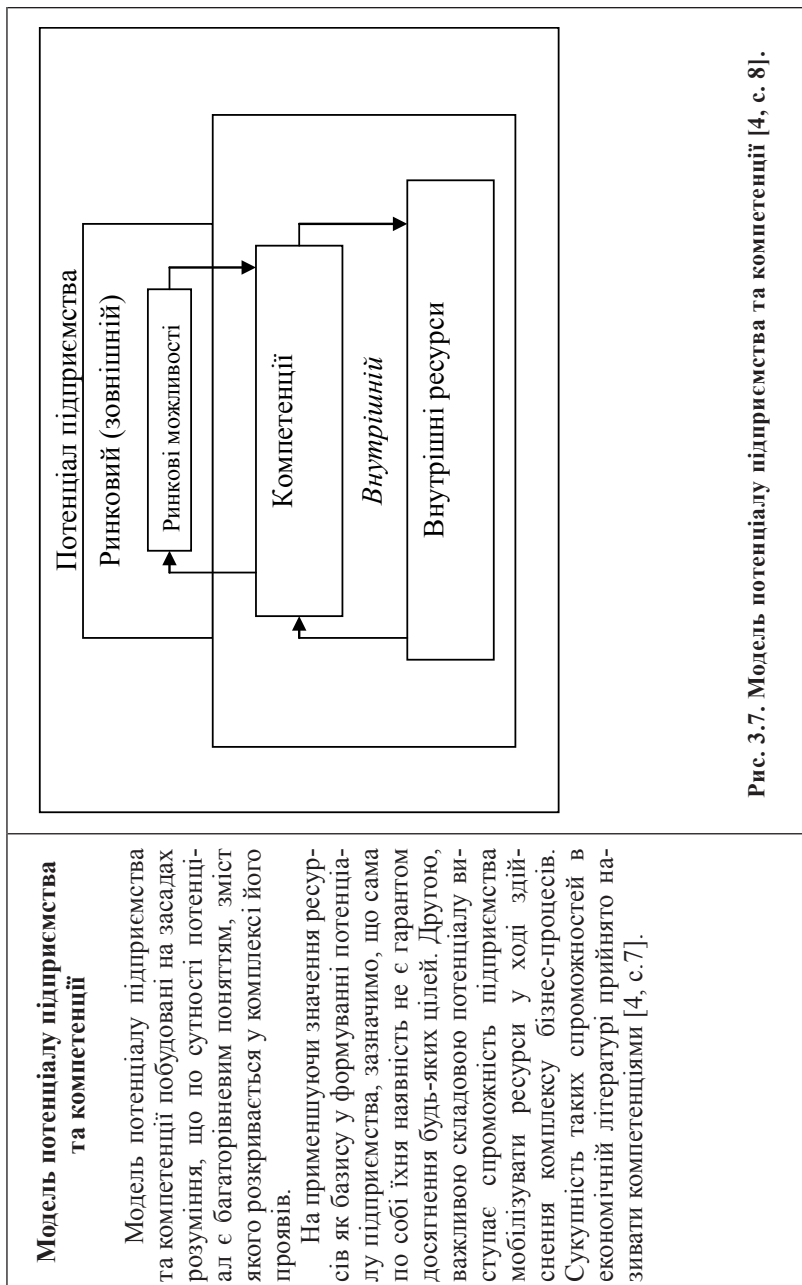


Рис. 3.7. Модель потенціалу підприємства та компетенції [4, с. 8].





Продовження таблиці 3.1

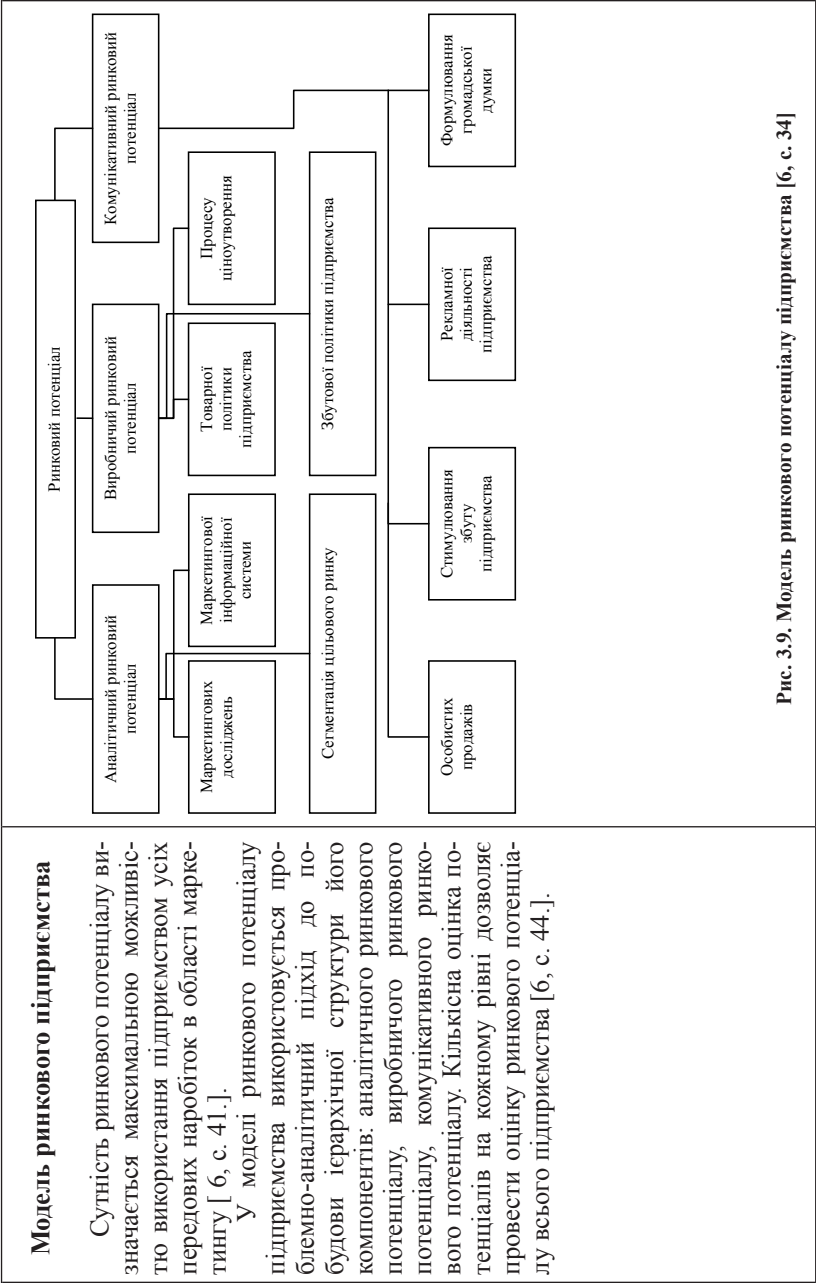
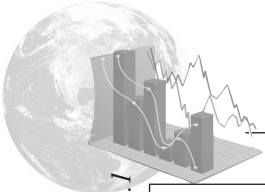


Рис. 3.9. Модель ринкового потенціалу підприємства [6, с. 34]



Продовження таблиці 3.1

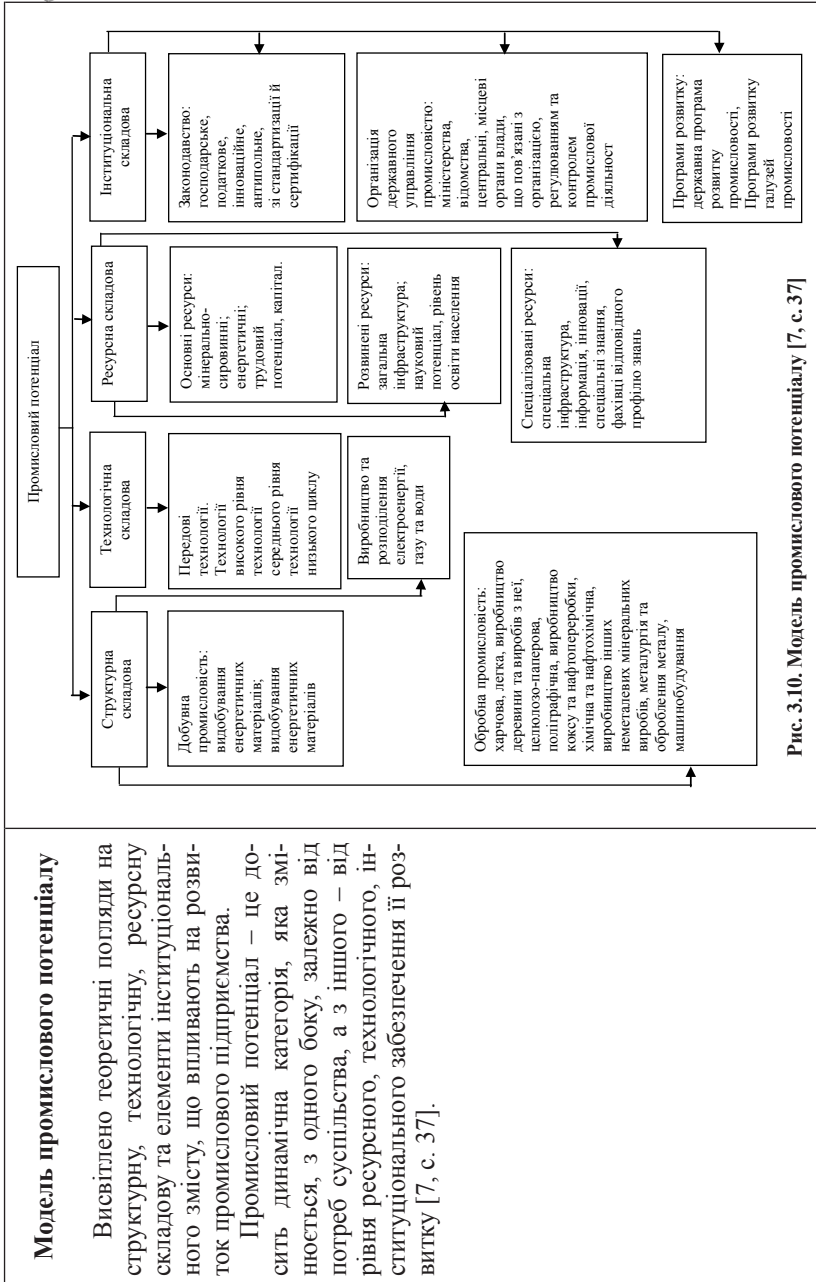


Рис. 3.10. Модель промислового потенціалу [7, с. 37]

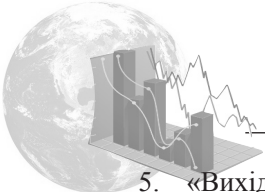
### 3.2. Системний підхід до формування потенціалу підприємства

За умови економіки, що стає на шлях модернізації виробничих систем, місія підприємства визначається стратегічними орієнтирами розвитку його потенціалу в ринкових умовах. Позитивні структурні зрушення в виробничих системах викликають необхідність застосування системного підходу в вирішуваних наукових і практичних завдань структурної перебудови відповідно до нових тенденцій соціально-економічного розвитку.

Методологія системного підходу докладно викладена в науковій літературі, а термінологічний та понятійний апарат мають велику практичну цінність. Системний підхід до формування потенціалу підприємства є продуктивним, оскільки дає змогу систематизувати його структуру та визначити динаміку розвитку в трансформаційних умовах економіки. Потенціал підприємства є системою різноманітних можливостей ресурсів за умовою їх мобілізації в стратегіях розвитку.

Сутність системного підходу до формування потенціалу підприємства показує процес побудови системи, що визначає цілісний комплекс компонентів, які мають єдність зі зовнішнім середовищем та являють собою підсистему глобальної системи. Ці властивості потенціалу підприємства уможливають формування таких постулатів системного підходу, які слід урахувати за формування його системи:

1. Мета системи потенціалу підприємства – це стан системи, до якого вона прямує за умовою збереження своєї структурної організації.
2. Структура потенціалу підприємства є сукупністю компонентів системи, що визначена та упорядкована, поєднує локальні цілі для найкращого досягнення головної мети.
3. Кількість структурних компонентів системи потенціалу підприємства та їх взаємозв'язків повинно бути мінімальним, але достатнім для виконання головної мети.
4. «Вхід» системи потенціалу підприємства – це компонент, що вступає в систему, наприклад: сировина, матеріали енергія, основні фонди, персонал, інформація.



5. «Вихід» системи потенціалу підприємства – це компонент, що випускає система, наприклад: продукція, товар, послуги.
6. Зовнішнє середовище визначає компоненти макросередовища та мікросередовища системи, з якими виникають прямі та непрямі зв'язки.
7. Зворотний зв'язок системи потенціалу підприємства – це вимоги, пропозиції та інша інформація, що визначається в системі.
8. Розвиток системи потенціалу підприємства визначає удосконалення системи на засадах використання механізмів конкуренції, економічних законів та реалізації ринкових важелів.

Система потенціалу підприємства визначається властивостями за якими його можливо відрізнити від потенціалів конкурентних підприємств, що існують у ринковому середовищі.

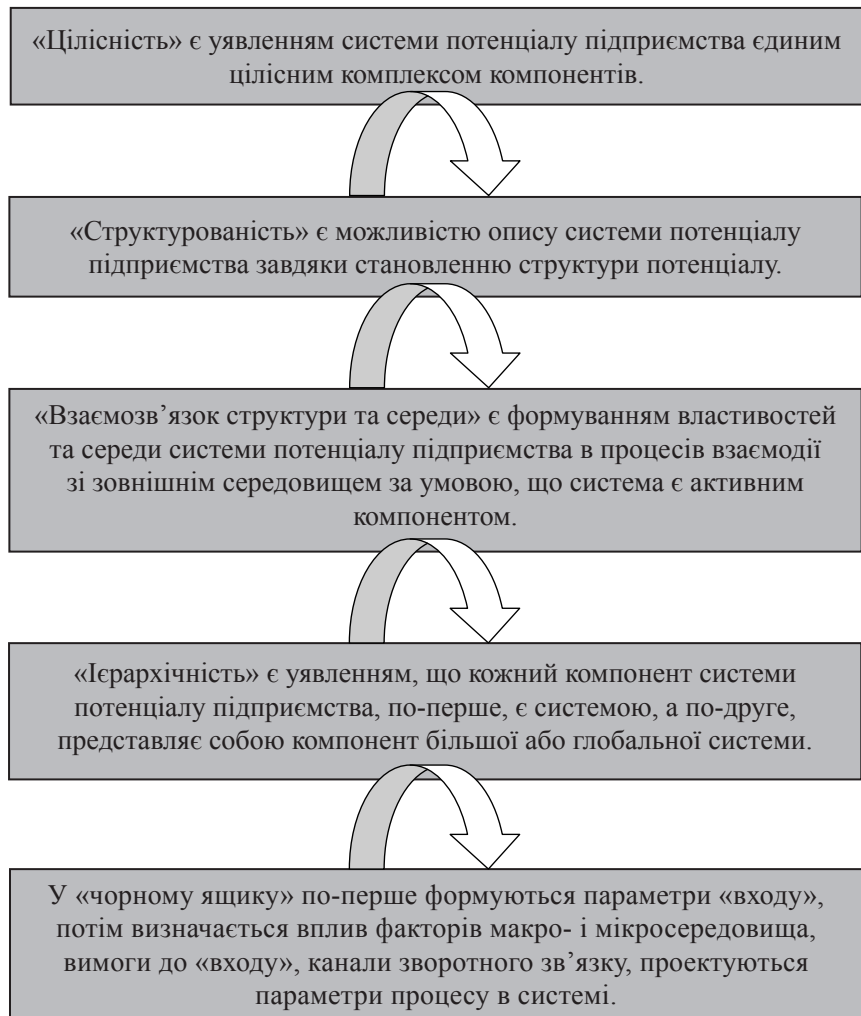
Формування системи потенціалу підприємства виконується на основі принципів системного підходу, що пояснюють економічні стимули та обмеження в умовах ринкової економіки.

Основні принципи системного підходу до формування потенціалу підприємства визначають: а) цілісність; б) структурованість; в) взаємозв'язок структури і середовища; г) ієрархічність системи.

Важливе значення має використання наукового принципу системного підходу – принципу «чорного ящика». Характеристика принципів системного підходу представлена на рис. 3.11.

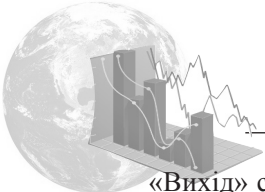
Американський професор математики Норберт Вінер у наукових роботах з кібернетики використовує умовні вирази з не зовсім точним значенням, а саме «чорний ящик» і «білий ящик». Під «чорним ящиком» розуміється будь-який пристрій, який виконує певну операцію над сучасним і минулим входом потенціалу, але для якого інформація про структуру для виконання цієї операції не існує. З іншого боку «білий ящик» є аналогічним ланцюгом, у якому для забезпечення заданої залежності між «входом» і «виходом» використовується структурний план, що поєднує входний і вихідний потенціали [8, с. 33].

Формування системи потенціалу підприємства можна виконувати на засадах принципу «чорного ящика» за участю таких процесів, що різні за призначенням та основними характеристиками. Процеси перетворюють ресурси в системі потенціалу підприємства, а саме перероблюють ці ресурси у готовий продукт.



**Рис.3.11. Характеристика принципів системного підходу**

На «вході» системи потенціалу підприємства визначається ринковий попит на всі види ресурсів, що необхідні для його виробничо-господарської діяльності. «Вхід» системи потенціалу визначає величина сукупних ресурсів підприємства за основними факторами виробництва: земля, труд, капітал, підприємництво.



«Вихід» системи потенціалу визначає валовий дохід підприємства від реалізації продукції. Якщо сукупні ресурси підприємства є якісним «входом» і відповідають вимогам зовнішнього середовища, то і якість процесу переробки «входу» системи потенціалу в «вихід» має бути високою.

Система потенціалу підприємства, що побудована на основі принципу «чорного ящика» дає уявлення про її структуру та відносини компонентів із зовнішнім оточенням. Інтеграція процесів у системі потенціалу підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища потребує, у першу чергу, формувати параметри «виходу» системи, який характеризується випуском продукції, забезпечує прибуток.

Формування системи потенціалу підприємства є складним механізмом, де поєднуються стимули та обмеження, жорстка технологія, інновації, вільна творчість і нормативні вимоги.

За дією організаційного закону синергії у системі потенціалу виникає ефект синергії, що відображує властивості, при яких сумарний потенціал за критерієм ринкової вартості завжди більше ніж сума потенціалів окремих системних компонентів. Синергійність є динамічною характеристикою потенціалу і має певні особливості. У моделі корпоративного потенціалу в координатах часу з урахуванням умов зовнішнього середовища виникають різновиди синергії: ресурсна, організаційна, інноваційна, управлінська, виробнича.

*Ресурсна синергія* показує ефект синергії, що отримується за рахунок економії ресурсів, які беруть участь в комерційному процесі підприємства за умов конкурентного ринку.

*Організаційна синергія* характеризує ефект синергії, що отримується за рахунок економії ресурсів у процесі методичного забезпечення підприємства за умов дії організаційних законів та використання інституційно-правової, освітньої, наукової та фінансової бази.

*Інноваційна синергія* показує ефект синергії від інновацій, що повинні розвивати потенціал підприємства і бути продуктивнішими у виробництві. У цьому стрижнева суть і головна перевага інноваційного синергізму.

*Управлінська синергія* визначається економією за рахунок оптимального формування потенціалу корпоративної системи управління. Корпоративний потенціал мобілізуються в корпоративних стратегіях за умов інноваційного розвитку.

*Виробнича синергія* визначає ефект синергії, що отримується за рахунок економії ресурсів, які беруть участь у виробничому процесі підприємства за умов стратегії ресурсозбереження.

Ефект синергії, що виникає в системі корпоративного потенціалу підприємства визначається на базі показників економічної ефективності та показує портрет оптимального потенціалу в стратегіях розвитку.

### **3.3. Оптимальний потенціал підприємства**

Оптимізація ресурсів підприємства необхідна в умовах корпоративного управління відповідно до технологій обґрунтування господарських рішень і оцінки ризиків. Процес оптимізації ресурсів пов'язується з витратним механізмом, тому його доцільно використовувати при розв'язанні стратегічних і тактичних завдань моделювання оптимального потенціалу підприємства.

*Оптимальний потенціал* визначає такі можливості ресурсів підприємства, які необхідні для його розвитку за умовами оптимального рішення, що вибирається за критерієм оптимізації і є найбільш ефективним поміж усіх альтернативних варіантів.

Моделювання оптимального потенціалу підприємства ґрунтується на використанні основних правил:

Правило 1. Оптимальний потенціал підприємства визначається за дією організаційних законів на засадах принципів системного підходу і характеризується чітко виділеною структурою компонентів, адаптованих до умов ринкових перетворень.

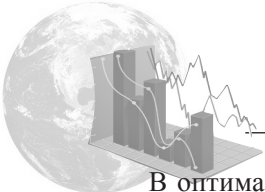
Правило 2. Оптимальний потенціал підприємства характеризується комплексною системою економічних показників. Оцінювання оптимального потенціалу підприємства виконується за принципом «від часткового до загального» за обраним критерієм оптимізації.

Правило 3. Оптимальний потенціал підприємства є рішенням з будь-якою імовірністю, що зміна оптимальності за одним критерієм оптимізації усуває оптимальність потенціалу по іншим критеріям в системі.

Правило 4. За умов оптимізації ресурсів неминучим наслідком процесу оптимізації є підвищення продуктивності та посилення інтенсивності праці промислово-виробничого персоналу.

Оптимальний потенціал показує оптимальні можливості ресурсів, за якими виробничо-господарська діяльність підприємства є ефективною.





В оптимальному потенціалі підприємства виникає ефект синергії, який показує такий портрет потенціалу, що найбільш суттєво відображає результат стратегій розвитку підприємства.

Оптимальний потенціал підприємства з урахуванням ефекту синергії послідовно визначається за такими етапами:

Етап 1. Формування системи цілей підприємства: а) стратегічні, тактичні, поточні; б) для підприємства, підрозділів підприємства, видів діяльності підприємства.

Етап 2. Обґрунтування стратегічного набіру цілей підприємства.

Етап 3. Оскільки для задоволення тієї самої потреби можуть існувати різні варіанти використання ресурсів, то проводиться оцінка альтернативних ресурсних стратегій і робиться остаточний висновок.

Етап 4. Виходячи з того, що підприємство не однаковою мірою володіє всіма видами ресурсів, проводиться розподіл обмежених ресурсів і визначається, куди найвигідніше їх спрямувати, щоб забезпечити ефективний потенціал.

Етап 5. Оцінюється оптимальний потенціал підприємства.

**Оптимальний потенціал** характеризується оптимальною структурою ресурсних компонентів системи в умовах прийняття, документального оформлення, контролю і координації виконання управлінських рішень з метою ресурсозбереження та поліпшення інвестиційної привабливості підприємства.

До позитивних наслідків оптимізації потенціалу підприємства, на думку Н.С.Краснокутської, необхідно віднести напрями:

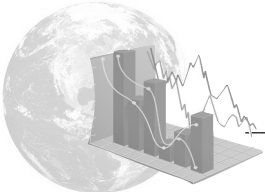
- скорочення витрат від недовикористання потенціалу підприємства;
- зростання ефективності реалізації потенціалу підприємства за рахунок концентрації зусиль на досягненні цілей;
- поліпшення взаємодії між елементами потенціалу та узгодженість їх реалізації за рахунок забезпечення прозорості структури;
- посилення інформаційної, техніко-технологічної складової потенціалу за рахунок усунення бар'єрів «дифузії» можливостей.

Концептуальна модель оптимізації структури потенціалу підприємства, в якій представлені цілі, завдання, критерії оптимізації, алгоритм пошуку оптимального значення і альтернативні варіанти структури потенціалу представлена на рис. 3.1.



**Рис. 3.13. Концептуальна модель оптимізації структури потенціалу підприємства [10, с.421]**

Головною метою оптимізації структури потенціалу підприємства є поліпшення рівня його використання за умовами: а) оптимізації структури потенціалу на засадах вимог до якості комбінацій базових елементів у стратегіях розвитку підприємства; б) критеріїв оптимізації і альтернативних варіантів структури потенціалу підприємства.



## Резюме

Формування структури потенціалу виконується на основі теоретичних підходів за умовами стратегій розвитку підприємства.

Сутність **системного підходу** визначається, як побудова системи – цілісного комплексу взаємопов'язаних компонентів, що мають єдність зі зовнішнім середовищем та являють собою підсистему глобальної системи.

**Система потенціалу підприємства** визначається властивостями і на їх основі можливо відрізнати потенціали від конкурентних підприємств.

Принципи системного підходу і теоретичні підходи до формування системи потенціалу підприємства характеризують цілісність, структурованість, взаємозв'язок структури і середовища, а також ієрархічність системи.

Система потенціалу підприємства, що побудована на основі принципу «чорного ящика» дає уявлення про структуру компонентів системи та зв'язок із зовнішнім середовищем.

**Оптимальний потенціал** визначається за дією організаційного закону синергії і критеріями оптимізації ресурсів підприємства. Головною метою концептуальної моделі оптимізації потенціалу підприємства є поліпшення рівня його використання і оптимізація структури потенціалу у стратегіях розвитку підприємств на засадах критеріїв оптимізації.

## Питання для поглибленого вивчення теми

1. Сутність процесу формування потенціалу підприємства.
2. Система потенціалу підприємства.
3. Терміни й поняття, що використовуються у системному підході.
4. Основні принципи системного підходу.
5. Сутність і основні елементи принципу «чорного ящика».
6. Система видів потенціалу підприємства.
7. Оптимізація структури потенціалу підприємства.
8. Концептуальна модель оптимізації потенціалу підприємства.

## Рекомендована література для вивчення теми

1. Экономический потенциал административных производственных систем: Монография/ Под общей ред. О.Ф. Балацкого–Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.

2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. О.С. Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

3. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. О.К. Добикіна, В.С. Рижигов, С.В. Касянюк, М.С. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка: Навч. посібник.Н.С. Краснокутська– К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

5. Бачевський Б.Є., Потенціал і розвиток підприємства: Навч.посіб./ [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.

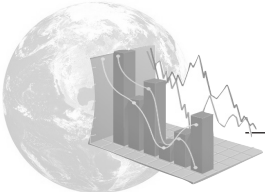
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.

7. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно – інноваційних трансформацій / За ред. Ю.В. Кіндзерського. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

8. Ноберт Винер. Кибернетика или управление и связь в животном и машине. Пер. с англ. / Ноберт Винер; под. ред. Г.Н.Повара. – М.: Сов. радио, 1968. – 326с.

9. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: Навч.посіб. П.Г. Клівець –К.: Академвидав, 2007. – 320с.

10. Економічний механізм підприємства: теоретико-методичні та прикладні аспекти / За загальною редакцією О.В. Обнявка. – Одеса: Атлант, 2013. – 589с.



## Розділ 4. Формування виробничого потенціалу підприємства

### 4.1. Сутність виробничого потенціалу підприємства

Виробничий потенціал визначає сукупність можливостей ресурсів підприємства за умов їх реалізації в виробничому процесі. Виробничий потенціал охоплює усі види ресурсів підприємства і тому його часто ототожнюють з потенціалом підприємства. Проте, виробничий потенціал акумулює значну частку потенціалу підприємства, а основне його значення полягає в створенні нової вартості в процесі виробництва продукції, що забезпечує економічне зростання суб'єкта господарювання в умовах стратегій розвитку.

Теоретичні та практичні аспекти формування та оцінки виробничого потенціалу обґрунтовані в працях учених: В. М. Авдеєнко, В. О. Котлова, О. Ф. Балацкого, Б. Є. Бачевського, Іу. З. Должанського, П. В. Осіпова, О. С. Федоніна, З.Є. Шершньової. Більшість авторів обґрунтовують сутність виробничого потенціалу, методи оцінки, організаційні форми управління та відокремлюють дві «ресурсні» позиції.

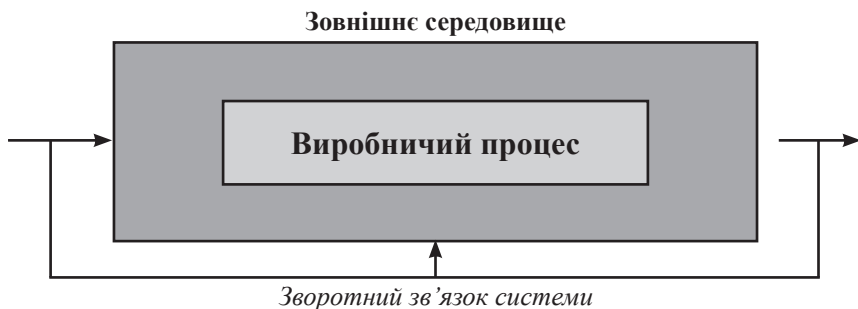
Перша полягає в тому, що виробничий потенціал автори визначають сукупністю ресурсів без урахування їхнього взаємозв'язку й участі в процесі виробництва. Автори другої позиції трактують виробничий потенціал, як можливості ресурсів виробляти матеріальні блага. У теоретичних підходах до виробничого потенціалу належать різні види ресурсів: виробничі фонди, персонал, кваліфіковані кадри робітників, ресурси управління й організації виробництва, науково-технічна інформація.

Аналіз існуючих точок зору приводить до висновку, що виробничий потенціал визначається сукупністю ресурсів, наданих у розпорядження підприємства для виробничої діяльності, а кількісні та якісні параметри використання ресурсів показують результати виробничої діяльності. До складу виробничого потенціалу належать: потенціал землі та природно-кліматичні умови; потенціал основних фондів; потенціал оборотних фондів; потенціал нематеріальних активів; потенціал технологічного персоналу [1, с. 14].

Метою виробничого потенціалу підприємства є створення додаткового продукту, що має бути адаптованим до вимоги конкурентного ринку.

Виробничий потенціал – це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції. Проте, виробничий потенціал підприємства, що є системою з упорядкованим станом компонентів залишається недостатньо дослідженим в трансформаційних умовах сучасного виробництва.

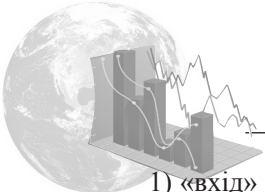
При системному підході «вхід» системи виробничого потенціалу підприємства представляють ресурси, що визначаються за основними факторами виробництва. Виробничий процес забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції. Валовий дохід від реалізації продукції показує «вихід» системи виробничого потенціалу підприємства. Зворотний зв'язок у системі виробничого потенціалу підприємства є необхідним для відтворення її компонентів. Зовнішнє середовище в системі виробничого потенціалу підприємства визначає сукупність зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства. Графічна модель системи виробничого потенціалу підприємства, що побудована за принципом «чорного ящика» представлена на рис. 4.1.



**Рис. 4.1. Система виробничого потенціалу підприємства**

Виробничий потенціал дає системну характеристику можливостей сукупних ресурсів підприємства та їх мобілізації у виробничому процесі в умовах досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Система виробничого потенціалу підприємства включає п'ять структурних компонентів:



- 1) «вхід» системи, що відображають ресурси підприємства за основними факторами виробництва;
- 2) виробничий процес, що забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції;
- 3) «вихід» системи, що виконує валовий дохід підприємства;
- 4) зворотний зв'язок для відтворення компонентів системи;
- 5) зовнішнє середовище, що впливає на потенціал підприємства.

**Ресурси підприємництва** на «вході» системи виробничого потенціалу підприємства визначаються під впливом основних факторів виробництва: землі, праці, капіталу, підприємництва, що визначають об'єктивну базу формування попиту підприємства на ресурси в ринкових. Ресурси підприємства за основними факторами виробництва наведено на рис.4.2.

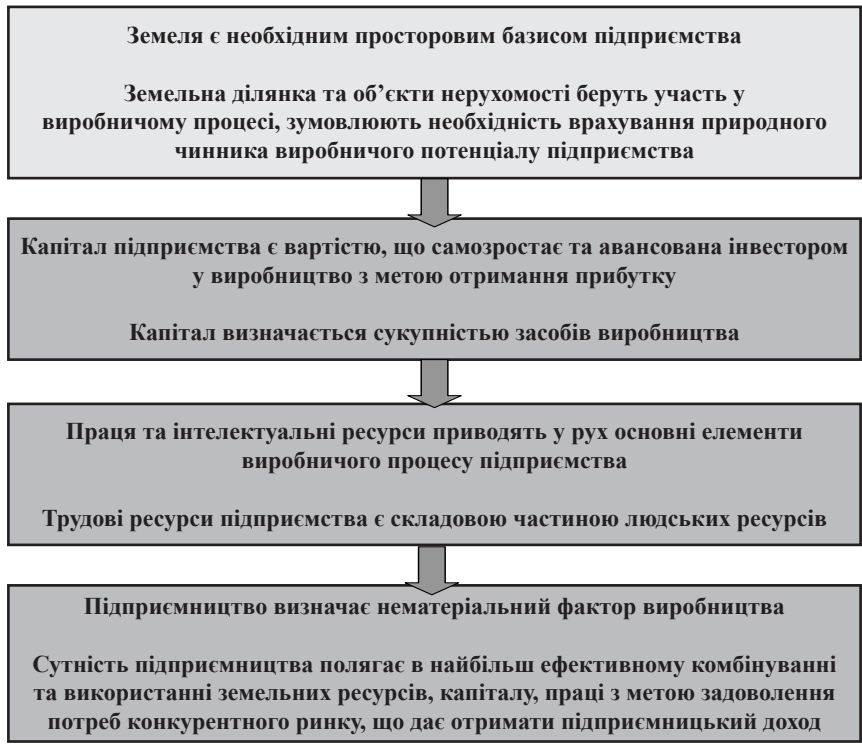


Рис. 4.2. Ресурси підприємства за основними факторами виробництва

Земельні ресурси є просторовим базисом потенціалу підприємства. Земельна ділянка та розміщені на ній об'єкти нерухомості беруть участь у виробничому процесі, зумовлюють необхідність врахування природного чинника виробничого потенціалу підприємства.

Трудові ресурси підприємства є складовою частиною людських ресурсів країни. Створення необхідних умов для трудової діяльності найпродуктивніших верст населення, мотивація праці, забезпечують на підприємстві конкурентоспроможне виробництво.

Жива праця, інтелектуальний ресурс приводять у рух основні елементи виробничого процесу, координуються для досягнення головної мети підприємства.

Капітал підприємства є вартістю, що авансована інвестором у виробництво з метою отримання прибутку, визначається як сукупність засобів виробництва.

Капітал підприємства у матеріально-речовій і фінансовій формі збільшується за рахунок інтелектуального капіталу. Для компанії, діяльність якої ґрунтується на знаннях, інтелектуальний капітал містить кодифіковане і не кодифіковане знання. З точки зору перспектив отримання нової вартості із знання, тобто комерціалізації знання, інтелектуальний капітал перетворюється у кодифіковане знання, що визначається як «знання, що може бути конвертоване у прибуток» [2, с.198].

Капітал підприємства поряд з іншими факторами виробництва повинен одержувати нагороду.

Підприємництво є унікальним нематеріальним фактором виробництва в системі виробничого потенціалу підприємства. Сутність підприємництва полягає в найбільш ефективному комбінуванні та використанні земельних ресурсів, капіталу та праці з метою задоволення потреб споживачів товарами, відмінними від конкурентів з метою отримання підприємницького доходу. Як показує світовий досвід, саме підприємництво є потужним «локомотивом», здатним істотно прискорити реформування вітчизняної економіки на ринкових засадах, що надасть можливість забезпечити належне зростання обсягів виробництва й добробуту населення» [3, с.3].

Підприємницькі творчі здібності людини, як нематеріальні ресурси належать до системи потенціалу підприємства. За них слід платити більше, ніж за інші ресурси. Підприємницькі здібності сприяють отриманню доходу, який вони створюють своєю інноваційною та організа-торською діяльністю. У ринкових умовах отримання прибутку завжди пов'язано з підприємницьким ризиком і не гарантується підприємцю,





а винагорода за витрачені ресурси, час, гроші може бути представлена як прибуток, так і збиток. Підприємець ризикує вкладеним капіталом в умовах ризиків. Оцінка та прогнозування ризиків необхідно для інвесторів в умовах розгортання інвестиційної діяльності.

**Виробничий процес підприємства** за основними характеристиками характеризує основну діяльність підприємства, містить види робіт, що безпосередньо пов'язані з виробленням продукції, наданням послуг та забезпечують життєздатність організації. Виробничий процес - це складне системне поняття, яке поєднує предмети праці, засоби праці, живу працю, простір, час, задоволення потреб виробництва [4, с.388].

Виробничий процес розподіляється на локальні види процесів:

- основні виробничі процеси, що містять окремі види робіт, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції чи наданням послуг;
- допоміжні виробничі процеси, що забезпечують безперебійний перебіг та підтримку основних виробничих процесів;
- обслуговуючі виробничі процеси, що не пов'язані з предметом праці, але забезпечують перебіг основних та допоміжних виробничих процесів.

Якщо ресурси створюють якісний «вхід» системи виробничого потенціалу підприємства і відповідають вимогам конкурентного ринку, то і якість виробничого процесу переробки «входу» системи в її «вихід» має бути високою. Взаємозв'язок підприємства із зовнішнім середовищем потребує, у першу чергу, формувати параметри «виходу» системи виробничого потенціалу, який є результатом виробничого процесу, що забезпечує валовий дохід.

Організація виробничого процесу підприємства відбувається в просторі та часі. Організація в просторі визначає спосіб сполучення основних, допоміжних, обслуговуючих процесів виробничої структури підприємства. Організація виробничого процесу в часі визначає спосіб сполучення у часі основних, допоміжних і обслуговуючих процесів. Параметром оцінки тривалості виборчого процесу є виробничий цикл вироблення продукції, що складається з робочого періоду і перерв.

Тривалість виборчого циклу залежить від конструкції виробів, удосконалення технологічних процесів, рівня стандартизації, спеціалізації, скорочення тривалості контрольних, транспортних і складських операцій, природних процесів, збільшення питомої ваги обґрунтованих норм часу і витрат ресурсів.

Технологічний розвиток дозволяє прискорити процеси відновлення виробництва, підвищити його гнучкість, впровадити використання ін-

формаційних технологій. Інтернет надає виробникам однаковий доступ до інформації про види виробничої діяльності, підвищує ефективність управління підприємством. Нові технології обміну інформацією стають важливішим фактором скорочення тривалості виробничого циклу та прискорення виробничого процесу підприємства.

Організація виробничого процесу на підприємстві залежить від споживачів і замовників, що вживають продукцію і активно взаємодіють в умовах конкурентного ринку.

**Продукція підприємства** виступає провідним результатом виробничого процесу і «виходом» системи виробничого потенціалу, показує конкурентоспроможність підприємства. Нездатність підприємства виробляти продукцію руйнує виробничий потенціал. Від реалізації продукції отримується валовий дохід підприємства, що згідно з законодавством України при зіставленні його з валовими витратами корегується на суми акцизного збору, податку на додану вартість та інших відрахувань з доходу. Діяльність підприємства буде безрезультатною, якщо вона не завершується отриманням прибутку. Економічним змістом прибутку є частина знову створеної вартості, що визначає економічний ефект.

Виробництво конкурентоспроможної продукції підприємства, що володіє новими властивостями і прибуток в ринкових умовах створює базис **виробничого потенціалу**.

Тенденції розвитку вітчизняної промисловості визначили необхідність поліпшення виробничого потенціалу промислових підприємств в умовах проведення соціально-економічних реформ.

#### 4.2. Потужність виробничого потенціалу підприємства

**Потужність виробничого потенціалу** є кількісною характеристикою ресурсних можливостей підприємства за умовою їх реалізації а виробничому процесі.

Показники **потужності виробничого потенціалу** підприємства не кореспондують з показниками обсягу виробленої продукції, визначаються в одиницях виміру, що повинні бути наскрізні на всіх рівнях управління та забезпечувати зв'язок із програмою випуску продукції.

Потужність виробничого потенціалу підприємства є максимально можливим обсягом продукції, що вироблена в період часу і визначена в валовому доході (рис 4.3).



**Рис. 4.3. Схема показників виробничого потенціалу підприємства**

При системному підході на «виході» системи виробничого потенціалу підприємства міститься випуск продукції, що орієнтована на споживача та потреби конкурентному ринку. Впровадження нової продукції на підприємстві забезпечує приріст обсягів виробництва з метою збільшення прибутку. Розв'язання проблем оновлення продукції й технології її виробництва на підприємствах у загальному вигляді лежить у площині інноваційних перетворень. Стимулювання інновацій для впровадження високотехнологічної продукції на підприємстві забезпечує розвиток наукомістких галузей промисловості на основі комплексної стратегії соціально-економічних реформ.

Науково-технічний прогрес визначає такі умови, за якими для освоєння інновацій необхідно формувати резервні потужності, що здатні дати різкий поштовх розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Резервна потужність виробничого потенціалу підприємства визначає ту частину виробничої здатності його елементів, що тимчасово не використовується для вироблення продукції. Така частина потужності резервується з метою підвищення адаптованості потенціалу до зміни зовнішніх економічних умов [6, с.125].

Резервна потужність виробничого потенціалу підприємства для освоєння нової продукції визначається по формулі [6, с.128]:

$$Пр = Пп * Ко * Кі,$$

де: Пр - резервна потужності виробничого потенціалу;

Пп - потужність виробничого потенціалу;

Ко - коефіцієнт оновлення продукції за прогнозом;

Кі - коефіцієнт ускладнення нових виробів у порівнянні з технічними характеристиками продукції, що виробляється.

Для нової продукції зі складними технічними характеристиками коефіцієнт  $K_i$  розраховується за такою формулою [6, с. 129]:

$$K_i = \frac{T_{\text{он}} * t + T_{\text{вн}} * y}{t (T_{\text{с}} + T_{\text{пс}})}$$

де:  $T_{\text{он}}$  - трудомісткість нової техніки в процесі освоєння її випуску;

$t$  - термін технологічної підготовки виробництва;

$T_{\text{вн}}$  - трудомісткість технологічної підготовки виробництва;

$y$  - коефіцієнт скорочення технологічної підготовки виробництва;

$T_{\text{с}}$  - трудомісткість виробництва аналогічної продукції;

$T_{\text{пс}}$  - трудомісткість підтримки виробництва аналогічної продукції.

Резервна потужність виробничого потенціалу підприємства дозволяє блокувати диспропорції, що виникають між можливостями ресурсів, які використовують в виробництві з метою припинення збоїв у виробничих та господарських підрозділах.

### 4.3. Оцінка виробничого потенціалу підприємства

Виробничий потенціал підприємства оцінюється в абсолютних показниках у вартісному виразі та в відносних показниках економічної ефективності.

У вартісному виразі виробничий потенціал дає комплексне уявлення про можливості сукупних ресурсів в виробничому процесі та визначається на засадах оцінки абсолютних показників вартості потенціалу підприємства.

Вартість виробничого потенціалу підприємства визначається як сума вартості фондового потенціалу, потенціалів нематеріальних активів та технологічного персоналу [7, с.41]:

$$\text{ВП} = \text{ФП} + \text{ОП} + \text{НП} + \text{ПТП},$$

де: ВП - виробничий потенціал;

ФП - фондовий потенціал;

ОП - потенціал оборотних фондів;

НП - потенціал нематеріальних активів;

ПТП - потенціал технологічного персоналу

Методи оцінки вартості виробничого потенціалу підприємства показані на рис. 4.4.

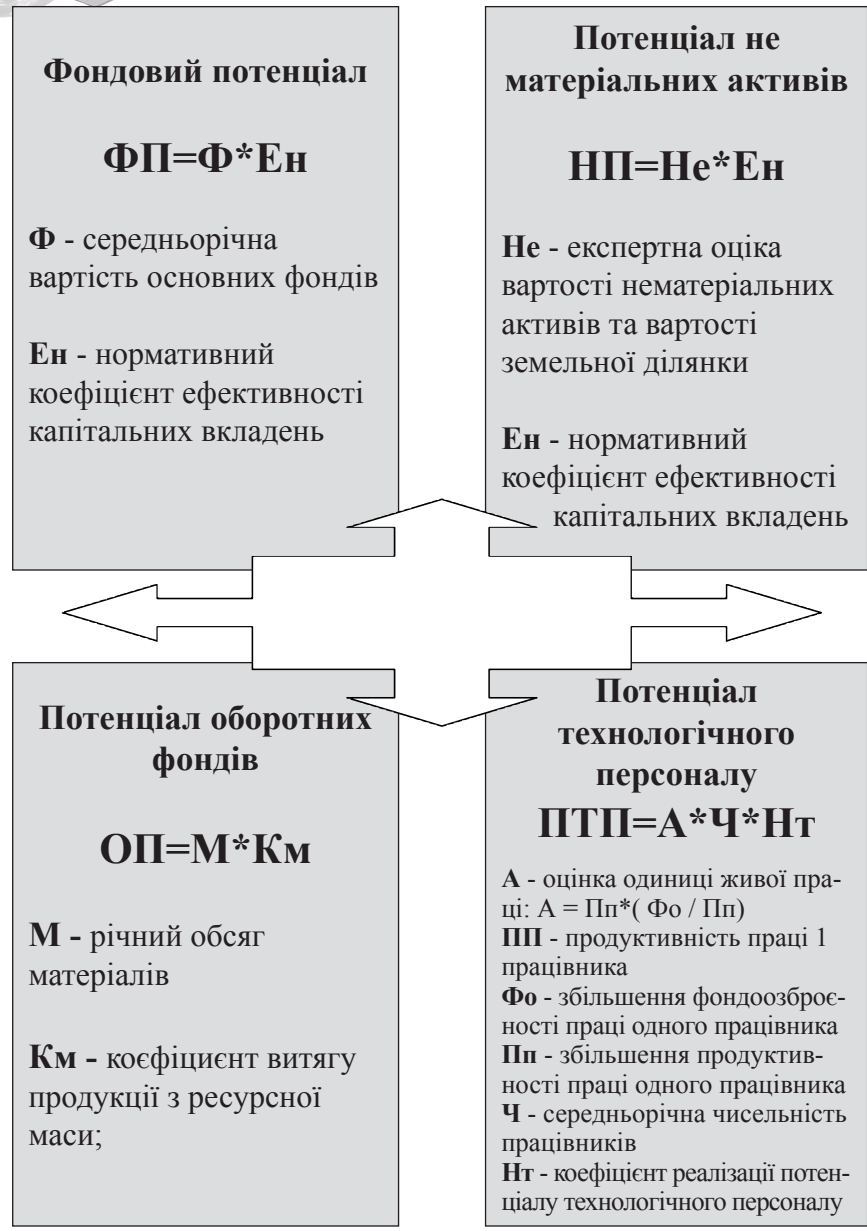
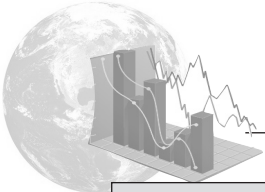


Рис. 4.4. Методи оцінки вартості виробничого потенціалу підприємств

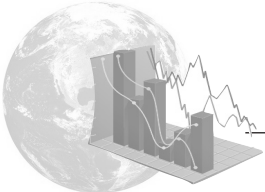
Оцінка показників ефективності виробничого потенціалу виконується за умов впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу.

Показники економічної ефективності виробничого потенціалу визначають його продуктивність і побудовані на засадах методики оцінки показників продуктивності виробництва підприємства.

Оцінка економічної ефективності виробничого потенціалу виконується на основі показників [8, с. 26]:

- продуктивність загального капіталу підприємства;
- продуктивність основного капіталу (віддача основного капіталу);
- продуктивність оборотного капіталу (віддача оборотного капіталу);
- продуктивність фонду заробітної плати (віддача фонду заробітної плати);
- загальна продуктивність поточних витрат (собівартість);
- продуктивність амортизаційних відрахувань;
- продуктивність матеріальних затрат;
- продуктивність затрат заробітної плати.
- ресурсоємність продукції (капіталоємність продукції);
- капіталоємність продукції за основним капіталом;
- капіталоємність продукції за оборотним капіталом;
- капіталоємність продукції за фондом заробітної плати;
- затратоємність продукції (затрати на 1 гривню товарної продукції);
- амортизоємність продукції;
- матеріалоємність продукції;
- зарплатоємність продукції.

Оцінка економічної ефективності виробничого потенціалу викорнується на функціональному рівні управління за умов стратегій соціально-економічного розвитку підприємства (рис.4.5).



**Виробничий потенціал підприємства не залишається незмінним. Підвищення рівня використання виробничого потенціалу поліпшує показники економічної ефективності підприємства.**



**Економічна ефективність виробничого потенціалу підприємства показує результат використання можливостей ресурсів, що визначається на засадах оцінки продуктивності виробництва в умовах соціально-економічного розвитку**



**До прямих показників продуктивності належить продуктивність основного капіталу, продуктивність оборотного капіталу продуктивність фонду оплати праці, загальна продуктивність поточних витрат, продуктивність амортизаційних відрахувань, продуктивність матеріальних затрат, продуктивність затрат на оплату праці [8, с.26]**



**До зворотних показників продуктивності належить капіталоємність продукції за основним капіталом, капіталоємність продукції за оборотним капіталом, капіталоємність продукції за фондом оплати праці, затрати на 1 грн. товарної продукції, амортиємність продукції, матеріалоємність продукції, зарплатоємність продукції [8, с.26]**

**Рис.4.5. Ефективність виробничого потенціалу підприємства**

## Резюме

Головною метою виробничого потенціалу підприємства є виробництво продукції, що володіє корисними властивостями та забезпечує дохід від усіх видів діяльності.

Виробничий потенціал у теоретичних розробках визначається сукупністю ресурсів, наданих у розпорядження підприємства для виробничої діяльності. Кількісні та якісні параметри ресурсів визначають результати діяльності підприємства.

Головна мета виробничого потенціалу підприємства - створення додаткової вартості продукту, адаптованого до ринкових умов. Головне завдання виробничого потенціалу - виробництво конкурентоспроможної продукції, що володіє новими властивостями та забезпечує дохід підприємства від усіх видів діяльності.

**Виробничий потенціал** дає системну характеристику ресурсних можливостей підприємства та їх мобілізації в виробничому процесі в умовах досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

**При системному підході** «вхід» системи виробничого потенціалу підприємства виконують ресурси за основними факторами виробництва.

**Виробничий процес** забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції підприємства.

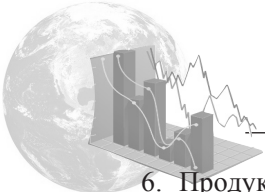
**Валовий дохід** від реалізації продукції визначає «вихід» системи виробничого потенціалу підприємства.

**Потужність виробничого потенціалу** є кількісною характеристикою можливостей ресурсів підприємства за умовою їх реалізації у виробничому процесі. Показники економічної ефективності виробничого потенціалу підприємства побудовані на засадах методики оцінки продуктивності виробництва.

## Питання для поглибленого вивчення теми

1. Сутність виробничого потенціалу підприємства.
2. Завдання та значення виробничого потенціалу підприємства.
3. Сутність системи виробничого потенціалу.
4. Фактори виробництва в системі виробничого потенціалу.
5. Виробничий процес в системі виробничого потенціалу підприємства.





6. Продукція, як провідний результат виробничого процесу.
7. Потужність виробничого потенціалу підприємства.
8. Резервні потужності потенціалу підприємства.
9. Сутність вартісної оцінки виробничого потенціалу підприємства.
10. Оцінка ефективності виробничого потенціалу підприємства.

### **Рекомендована література для вивчення теми**

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. О.С. Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В Зт./за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П.Семиноженка, чл. – кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – Т. І.: Економіка знань – модернізаційний проект України. – К.: Фенікс, 2007. – 554с.
3. Колот В.М., Щербина О.В. Підприємництво: Навч.-метод.посіб В.М. Колот, О.В. Щербина – К.: КНЕНУ, 2004. – 160с.
4. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Учебник. Р.А. Фатхутдинов – М.: ИНФРА – М, 2010. – 544с.
5. Аналітичні матеріали з результатами статистичного спостереження виробничого потенціалу підприємств різних організаційно-правових форм господарювання за 2005 – 2009 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file://потенціал%2018/12-> <file://потенціал%2018/12.htm>
6. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия. В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. метод.посібник – О.С. Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
8. Ефективність реструктурованих господарських систем: проблеми і фактори підвищення: Монографія./За заг. ред. В.І. Осипова – Одеса: Атлант, 2008.-362 с.

## **Розділ 5.**

# **Конкурентоспроможність потенціалу підприємства**

---

### **5.1. Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

В умовах реформування економіки України постає проблема формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що діє на конкурентному ринку. Глобалізація економіки та конкуренція на світових ринках інтегрує економіки різних країн світу та збільшує трансграничні переміщення товарів і послуг, експорт капіталів, інтенсивний обмін інформацією і технологіями, міграцію робочої сили. За суттю, глобалізація логічно виражає зростаючу інтернаціоналізацію господарського життя. Глобалізація на рівні підприємств окремої країни визначає взаємозв'язок її економіки зі світовою економікою і визначається на основі показників, що показують рівень інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, наприклад: співвідношення зовнішньоторговельного обігу та ВВП, прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, потік платежів роялті в країну тощо. Процес глобалізації ставить питання щодо обґрунтування трансформаційних змін в економіці та інноваційної моделі розвитку України. Складність ситуації полягає в тому, що темпи концентрації та інтеграції капіталу, які полягають в основі великого виробництва, явно недостатні [1, с.383].

Дослідження і досвід розробок провідних учених щодо розвитку теорії конкуренції та оцінки конкурентоспроможності підприємства подані в багатьох наукових працях. Концептуальні положення розвитку конкуренції в ринкових умовах покладенні в основу формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Так, теорія конкуренції не є новою в науковій сфері. Адам Сміт у 1776 році сформулював поняття конкуренції як певного виду суперництва, що впливає на зміну цін, розробив механізм конкуренції, який об'єктивно врівноважує галузеву норму прибутку, визначив основні умови ефективної конкуренції. В розвитку теорії конкуренції велика роль належить Д. Рікардо, М. Портеру, К. Р. Макконелу, С. Л. Брю, А. П. Градову, Г. А. Азову, Р. А. Фатхутдінову, Д. Ю. Юданову.



Концепція конкурентоспроможності є відносно самостійним напрямом дослідження, що обґрунтовано в розробках таких учених: Б. Є. Кваснюка, І. В. Крюкової, І. М. Репіної, Е. В. Попова, Я. А. Жаліло, Ю. В. Полунєєва, Л. Л. Антонюк.

Теоретико-методологічні погляди на конкурентоспроможність на межі ХХ – ХХІ ст. комплексно подано в монографії «Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України» [2, с. 556]. Методичний апарат вирішення актуальних проблем конкуренції на ринку промислової продукції, послідовність діагностики конкурентного середовища підприємства, прийоми і методи аналізу діяльності конкурентів, методика формування стратегії конкуренції й шляхи її реалізації в ринкових умовах подано в наукових монографіях [4, с.101; 5, с. 23].

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є комплексною характеристикою та важливим показником конкурентних переваг у ринкових умовах. Пріоритетні напрями дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства подано в таблиці 5.1.

Таблиця 5.1.

**Пріоритетні напрями дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

Напрями	Обґрунтування та мета
Визначення та аналіз ринкового потенціалу підприємства та конкурентної структури	Зручним інструментом порівняння можливостей підприємства та основних конкурентів є побудова багатокутників конкурентоспроможності, які визначають графічні поєднання оцінок становища підприємства та конкурентів за найбільш значущими напрямками діяльності [6,с.136]. Мета: побудова багатокутника конкурентоспроможності
Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства	Конкурентоспроможні продукти – це результат функціонування конкурентоспроможної організації [7, с. 71]. Мета: ефективне використання та розвиток наявного потенціалу
Конкурентоспроможність потенціалу підприємства та її рівні	Конкурентоспроможність потенціалу підприємства - це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переваження сукупності показників оцінки можливостей підприємства [8, с. 53]. Мета: визначення успіху підприємства на певному ринку за певний період часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств - конкурентів

Сутність маркетингового потенціалу підприємства	Конкурентоспроможність маркетингового потенціалу підприємств являє собою рівень використання маркетингового потенціалу у порівнянні з конкуруючим об'єктом [9, с. 56]. Мета: ефективність потенціалу підприємства
Потенціал конкурентоспроможності підприємства	Потенціал конкурентоспроможності підприємства - це властивість носія забезпечити потреби ринку за кожною номенклатурною позицією продукції за обсягом, характеристиками, якістю та ціною в межах виробничого та економічного потенціалу підприємства на певному рівні [10, с. 102]. Мета: оцінка потенціалу підприємства

У наукових працях сучасників спільною є думка, що витримувати конкурентну боротьбу на глобальних ринках здатні ті підприємства, котрі адаптовані до умов інформаційної економіки з конкурентним рівнем потенціалу.

Теоретичні основи формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства представлені економічним інструментарієм, який містить такі поняття, як конкуренція, конкурентоспроможність, сміність ринку, конкурентні переваги, ринкова ніша.

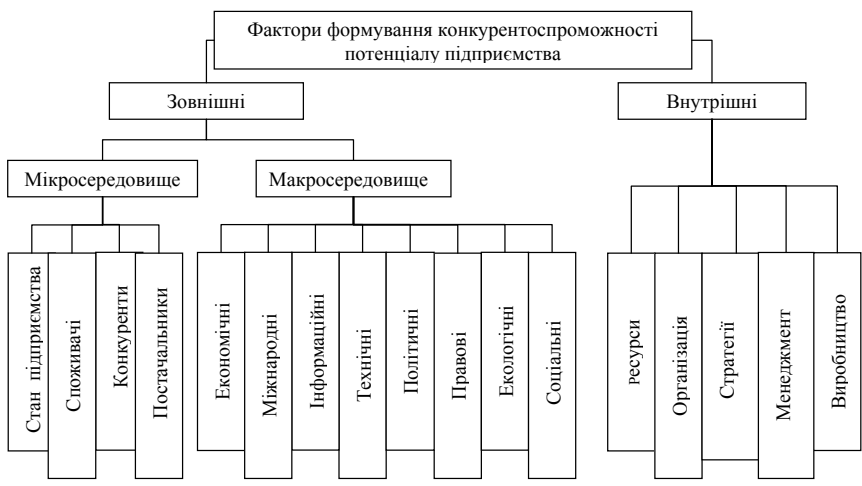
Системний підхід до формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначає прогресивний напрямок розвитку в інвестиційній сфері діяльності.

**Конкурентоспроможність потенціалу підприємства** є економічною категорією, що надає порівняльну характеристику й відображає рівень переваги показників використання ресурсів підприємства за певний проміжок часу відносно аналогічних показників конкурентних підприємств.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства - це властивість, що характеризується здатністю потенціалу підприємства входити до складу структурних утворень, швидко реагуючи на зміну в структурі, брати до уваги тенденції до зміни та відновлювати економічну систему. Особливість конкурентоспроможності потенціалу визначається внутрішньою природною якістю можливостей ресурсів підприємства, яка може бути оцінена під впливом факторів формування тільки за наявності конкурентів. Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначають її сутність, а оцінка їх впливу надає підприємствам можливість розробити стратегію власної поведінки на ринку.



Фактор розглядається як причина і рушійна сила процесу формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначають виявлені та оцінені ефективні інструменти корпоративного управління. Класифікація факторів формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства в умовах корпоративного управління представлена на рис.5.1.



**Рис.5.1.Класифікація факторів формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

**Зовнішні фактори** формування конкурентоспроможності потенціалу – це мікросередовище та макросередовище підприємства.

**Мікросередовище підприємства** – це стан підприємства, споживачі, конкуренти, постачальники.

Макросередовище підприємства – це стан економічних, міжнародних, інформаційних, технічних, політичних, правових, екологічних та соціальних факторів.

**Внутрішні фактори** формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства складають ресурси, організація, стратегії, менеджмент та виробництво.

Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства є елементами ринкового механізму, що дозволяє зрівноважити попит

і пропозицію, скоординувати, узгодити поведінку суб'єктів ринку, а також є рушійною силою розвитку економічної системи. Якщо підприємство має набір компетенції в системі інтелектуальних, техніко-технологічних, організаційних та економічних характеристик, то конкурентоспроможність потенціалу забезпечує успішну діяльність на ринку.

Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу дають можливість визначити необхідні параметри, кількісні характеристики можливостей ресурсів підприємства, що діє в умовах конкурентного ринку і внести корективи.

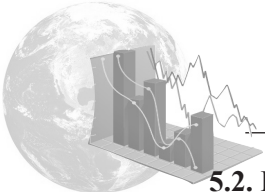
Концепція міжнародної конкурентоспроможності базується на системі оцінок порівняльних переваг національних економік за складним переліком індикаторів, що більш-менш повно відображують вплив ключових факторів на різні сторони економічної діяльності на макрорівні та мікрорівні [11, с.72]. Конкурентоспроможність враховує ефект взаємодії всіх складових елементів потенціалу, реально оцінює фактори її формування на міжнародному ринку.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства в умовах глобалізації визначає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, а й більш вразливими щодо впливу конкурентної боротьби. Виграш від глобалізації розподіляється далеко не рівномірно між країнами та виробниками.

Система спостереження за конкурентоспроможністю потенціалу підприємства створює цілісний комплекс взаємопов'язаних компонентів, представлений індикаторами оцінки конкурентоспроможності потенціалу, що входять до системи оцінок порівняльних переваг національних економік у глобальному просторі.

Індикатори оцінки конкурентоспроможності потенціалу визначають оцінні критерії, що показують вплив факторів її формування на різні сторони виробничо-господарчої діяльності підприємства та відображають тенденції світового ринкового середовища.

В умовах глобального ринку процеси інвестування супроводжуються інвестиційними проектами потенціалу підприємств. Зокрема, економічною основою взаємодії банків і підприємств має стати оцінка факторів формування конкурентоспроможності потенціалу для обґрунтування інвестиційного забезпечення в умовах корпоративного управління. Ці особливості конкурентоспроможності потенціалу потребують розробки науково-методичного інструментарію для оцінки її рівня на підприємствах в умовах ринкових перетворень.



## 5.2. Конкурентні стратегії розвитку підприємства

Метою проведення досліджень конкурентоспроможності потенціалу є розробка інформаційної бази, необхідної для обґрунтування конкурентних стратегій підприємства.

Конкурентні стратегії підприємства визначають коло таких проблем:

1. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства і конкурентні позиції виробників порівняно з іншими конкурентами.
2. Інвестиційна привабливість потенціалу підприємства та його видів у довгостроковій перспективі.

Конкурентоспроможність потенціалу в конкурентних стратегіях підприємства визначається через попит, пропозицію й ціни в ринкових умовах, показує результат економічної конкуренції підприємства за умовами залучення більшої кількості покупців та одержання прибутку в короткостроковому і довгостроковому періодах.

Інвестиційна привабливість потенціалу підприємства залежить від появи нових конкурентів, інтервенції нових товарів, сили позиції постачальників, сили позиції покупців, конкуренції серед виробників у галузі, що визначені в економічній теорії в якості конкурентних сил.

### Поява нових конкурентів

При оцінці загрози появи нових конкурентів необхідно керуватися поняттям «бар'єр входу», висоту якого варто враховувати як підприємствам, що знаходяться усередині галузі, так і підприємствам, що припускають можливість здійснення виходу в нову галузь.

Висоту «бар'єру входу» визначають за такими факторами:

1. Економіка масштабів. Як правило, підприємства, що вперше з'явилися на ринку, починають діяльність щодо збуту нового продукту в масштабах істотно менших, ніж його традиційні виробники. Тому їхні витрати вищі, що показує при зразковій рівності ринкових цін одержання меншого прибутку, або збитків.
2. Звичиність марки товару. Споживачі конкретних виробів орієнтовані на придбання товару звичних марок. Новим виробникам необхідно свій товар зробити популярним серед нових споживачів.

3. Постійними витратами. Виникають постійні витрати за умовами входження до галузі: відповідність стандартам якості, вигоди до міцності тощо.
4. Витратами на відновлення основних фондів. Такі витрати потрібно створювати в багатьох випадках, що характерні для випуску нової продукції.
5. Доступом постачання до системи товарообігу та галузевої системи.
6. Відсутністю досвіду виробництва нового виду продукції. Собівартість продукції в цьому випадку вища, ніж у традиційних виробників галузі.
7. Можливими діями підприємства. Захист економічних інтересів на конкурентному ринку виконується на підприємстві як лобіювання в уряді, відмова від отримання необхідних дозволів тощо.

### **Інтервенція нових товарів**

На увазі маються пропозиції на ринку нових товарів, що задовольняють ту ж потребу, але створених на основі нових технологій. При оцінці загрози інтервенції товарів необхідно враховувати характеристики аналога, наприклад, його ринкову ціну, що може бути досить високою через необхідність змінювати проекти, устаткування.

### **Сила позиції постачальників**

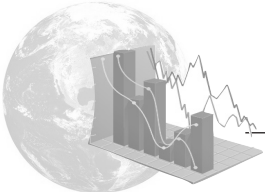
Сила позиції постачальників багато в чому визначається типом ринку, на якому діють постачальники і підприємства галузі. Наприклад, у переробній галузі постачальниками виступають виробники цементу, кар'єри інертних матеріалів, таких як пісок та щебінь гранітний і виробники хімічних добавок для виробництва будівельних матеріалів.

Якщо ринок є ринком постачальників, де вони диктують свої умови підприємствам галузі, то останні знаходяться в менш вигірній позиції порівняно з випадком, коли вони домінують на ринку.

Сила позиції постачальників визначається такими факторами:

- Різноманітністю і високою якістю товарів, що поставляються.
- Наявністю можливості зміни постачальників.
- Величиною витрат споживачів на використання продукції.
- Обсягом продукції, що закуповується у постачальників.





### Сила позицій покупців

Сила позицій покупців багато в чому визначається типом ринку, на якому діють підприємства галузі і покупці їхніх товарів. Маються на увазі ринки виробника і покупця, відповідно. Сила позицій покупців визначається можливістю використовувати аналогічні товари; витратами, пов'язаними з використанням аналогів; обсягом товарів, що закуповуються.

Розглянуті групи конкурентних сил визначають привабливість галузі й доцільність організації виробничої та господарської діяльності підприємства. Оскільки ці фактори впливають на ціни, витрати, обсяг інвестицій, то вони визначають рівень прибутковості підприємства даної галузі. Оцінка інвестиційної привабливості потенціалу підприємства та його елементів, що проведена в напрямках дії конкурентних сил, визначає інтенсивність суперництва і типи конкурентних переваг, яким володіє кожний з конкурентів.

Конкуренція серед виробників у галузі пов'язана з визначенням п'ятої галузевої конкурентної сили. Для кожного ринку товарів повинні бути ідентифіковані найбільш небезпечні (пріоритетні) конкуренти. Перший крок у визначенні пріоритетних конкурентів здійснюється виходячи з визначеної концепції. Так, залежно від своєї ролі в конкурентній боротьбі всі підприємства на ринку в економічній теорії умовно розділені на групи: ринковий лідер, претендент, послідовник і підприємство, що знайшло ринкову нішу.

**Ринковий лідер** – організація з найбільшою ринковою часткою в галузі. Такі підприємства зазвичай бувають також лідерами в області цінової політики, розробки нових продуктів, використанні різноманітних нових технологій, оптимізації витрат на виробництво.

Для того, щоб залишитися ринковим лідером, підприємство повинно діяти на різних фронтах:

1) підприємство намагається розширити ринок чи шляхом залучення нових покупців, чи шляхом потреби нових сфер застосування товару, що випускається;

2) підприємство намагається збільшити свою ринкову частку, хоча це автоматично не призводить до збільшення величини прибутку, тому що ціна такого розширення може бути надмірно високою;

3) підприємство постійно охороняє свій бізнес від зазіхань конкурентів, для чого використовуються оборонні стратегії.

Ринкові лідери використовують такі види оборонної стратегії: позиційна оборона, флангова оборона, оборона, що випереджає, оборона з контрастним, мобільна оборона, стискальна оборона.

**Позиційна оборона** спрямована на створення важко переборних бар'єрів навколо поточної позиції підприємства; у чистому вигляді, рідко призводить до успіху, тому що повинна супроводжуватися зміною економічної політики і пристосуванням до змін зовнішнього середовища. Кращім методом оборони є безупинне відновлення продуктів, що випускаються.

**Флангова оборона** спрямована на захист найбільш уразливих місць у позиції підприємства на ринку, куди в першу чергу можуть направити свої атаки конкуренти.

**Оборона, що випереджає**, заснована на діях підприємства і здійснює потенційну атаку конкурентів, істотно послаблюють її. Наприклад, передбачаючи появу на ринку нового конкурента, можна знизити ціну на свій товар.

**Оборона з контрнаступом** використовується ринковим лідером, якщо не дали ефекту оборона, що випереджає і флангові оборонні стратегії. Лідер може зробити паузу, щоб побачити слабкі місця конкурента, який атакує, після чого вдарити напевно.

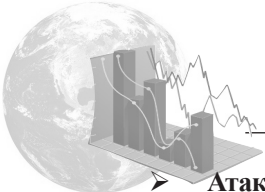
**Мобільна оборона** спрямована на поширення своєї діяльності на нові ринки з метою створення плацдарму для майбутніх оборонних і наступальних дій. Шляхом розширення ринку підприємство переміщує фокус своїх дій з поточного продукту до більш повного розуміння глибинних потреб споживачів. У силу значущості конкурентоспроможності потенціалу лідера це робить мало перспективним атаки з боку конкурентів.

**Стискальна оборона** заснована на «здаванні» підприємством ослаблених ринкових територій конкурентам при одночасній концентрації ресурсів на більш значних і сильних позиціях; дозволяє заощаджувати ресурси, раціонально використовувати засоби на маркетингові дії.

**Ринковий претендент** – підприємство в галузі, що бореться за збільшення своєї ринкової частки, за входження до числа лідерів. Для того, щоб боротися, підприємство повинно мати значні переваги над ринковим лідером, наприклад: пропонувати кращий товар, продавати товар за більш низькою ціною тощо. Залежно від міцності позиції на ринку ринкового лідера і своїх можливостей ринковий претендент може досягати своєї мети, використовуючи різні конкурентні стратегії:

➤ **Фронтальна атака** характеризується активними діями на позиції конкурента, спробами перевершити його в сильних аспектах діяльності. Для її реалізації організація повинна мати ресурсів більше, ніж конкурент.

➤ **Флангова атака** спрямована на слабкі місця в діяльності конкурентів, вона концентрує зусилля на одержання переваг у цих слабких місцях, проводиться зненацька для конкурентів.



➤ **Атака з оточенням** припускає атаку з усіх напрямків, що змушує конкурента тримати оборону в усіх напрямках; застосовується, коли ринковий претендент сподівається за короткий термін зламати волю конкурента до опору. Наприклад, розширення кількості модифікацій продукту з одночасним різким розширенням діапазону цін.

➤ **Обхідна атака**, що є видом непрямой атаки, яка реалізується в одному з таких видів: диверсифікованість виробництва, освоєння нових ринків, здійснення нового стрибка в технології. Після досягнення переваг на більш «легких» ринках, здійснюється атака на основні області діяльності конкурента.

➤ **Партизанська атака** полягає в невеликих періодичних атаках з метою деморалізації конкурента, розвитку в нього почуття невпевненості, а саме: вибіркові зниження цін й інтенсивне просування продукту, використання слабких із правової точки зору місць у діяльності конкурента. Таку стратегію зазвичайно використовують невеликі фірми проти більш великих конкурентів.

**Ринковий послідовник** у галузі проводить політику проходження за галузевими лідерами, воліє зберігати свою ринкову частку, не приймаючи ризикових рішень. Ринковий послідовник не повинен проводити пасивну політику, а може вибирати стратегію розширення своєї діяльності, котра не викликає активної протидії з боку конкурентів. Перевагами стратегії ринкового послідовника є використання досвіду ринкових лідерів при менших рівнях інвестицій і ризику. Така стратегія може забезпечити досить високий рівень прибутковості. Ринкові послідовники, як правило, в першу чергу атакуються ринковими претендентами.

Організації, що діють у ринковій ніші обслуговують маленькі ринкові сегменти, які інші конкуренти не охопили. Ринкові ніші можуть бути досить прибутковими за рахунок високого рівня задоволення специфічних потреб обмеженого кола клієнтів за підвищеними цінами. Щоб знизити ризик від діяльності в одній ніші, підприємства намагаються знайти кілька ніш. Бажано, щоб ринкова ніша не викликала інтересу в сильних конкурентів.

Коли в галузі існує багато конкурентів, відстеження їхньої діяльності може стати трудомістким і непотрібним заданням. Тому виникає завдання звуження кола досліджуваних конкурентів, говорячи іншими словами, виявлення пріоритетних конкурентів.

Пріоритетними конкурентами для лідера є інші лідери і деякі претенденти, для претендентів – інші претенденти і деякі лідери. Очевидно, що лідери і претенденти, з одного боку, і підприємства, які знайшли нішу, з іншого

боку, характеризуються різним рівнем конкурентоспроможності потенціалу і їхні інтереси на ринку практично не перетинаються.

### **5.3. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

З погляду оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства слід визначати такі конкурентні показники:

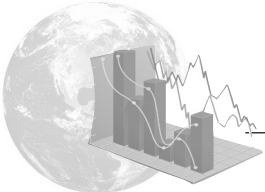
- 1) ділова репутація підприємства в баллах;
- 2) концепція продукту, на якій базується діяльність підприємства;
- 3) якість, рівень стандартизації продукції;
- 4) рівень диверсифікованості діяльності підприємства;
- 5) ринкова частка головних видів діяльності;
- 6) потужність потенціалу підприємства;
- 7) фінанси, як власні, так і залучені з боку;
- 8) ринкова ціна з урахуванням можливих знижок чи націнок;
- 9) частотність і бюджет проведених маркетингових досліджень;
- 10) ефективність з погляду каналів товарообігу;
- 11) рівень стимулювання збуту;
- 12) рівень рекламної діяльності;
- 13) рівень обслуговування після продажу;
- 14) конкурентні стратегії.

Найважливіші напрямки діяльності конкурентів визначають показники, які можна деталізувати й доповнювати за рахунок інформації про конкурентні позиції підприємства в ринковому середовищі. Джерелами інформації про конкурентів можуть бути також спеціалізовані виставки. Проте, варто мати на увазі, що деякі підприємства демонструють на виставках ще не освоєну продукцію, бувають випадки, коли з побоювання витоку інформації, на виставках показують застарілі вироби, а новітню продукцію продають клієнтам безпосередньо на підприємствах.

Оцінка конкурентних позицій виконується на базі методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за напрямками:

- формування інформаційної бази: експертні та критеріальні методи;
- відображення результатів: графічні, математичні та логічні методи;
- період прийняття управлінських рішень: одномоментні та стратегічні методи;
- оцінювання: індикаторні та матричні методи.

В економічній літературі обґрунтована класифікація методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що наведена в таблиці 5.2. [8, с.56].



Таблиця 5.2.

**Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

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

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

**Критеріальні методи** оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства характеризуються тим, що інформаційна база аналізу формується на основі звітної або планової документації. Застосування критеріальних методів оцінки передбачає великий обсяг розрахунків,



підготовку та обробку масивів інформації. Критеріальні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства використовуються на підприємствах з масовим та крупносерійним виробництвом.

**Експертні методи** оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства переважно базуються на стохастичних даних за оцінкою експертів, не можуть забезпечити високої точності аналізу, дозволяють оцінити стан підприємства одиничного виробництва або невеликого бізнесу. Ці методи широко використовуються для оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємств конкурентів, але головним недоліком вказаних методів є особисті якості експертів, що можуть впливати на результати оцінки.

**Графічні методи** оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначають можливість сприйняття результатів оцінки в графічних рисунках і діаграмах. Графічні методи оцінки не завжди забезпечують необхідну точність розрахунків у реальних економічних умовах та фактично існуючої залежності.

**Математичні методи** оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства базуються на певних алгоритмах розрахунку показників, вміщують моделювання за факторами виробництва продукції. Зокрема, обсяги аналітичної роботи та складність розрахунків залежить від кількості врахованих факторів багатofакторної моделі та від того, чи є модель динамічною.

**Методи логічного аналізу** конкурентоспроможності потенціалу підприємства є алгоритмізованими методиками, які базуються на логічних посилках та висновках. Логічні методи забезпечують отримання швидкого результату без великих витрат. Застосування логічних методів дає добрі результати, коли процеси важко піддаються моделюванню або показники не підлягають формалізації.

**Одномоментні методи** оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства дають можливість оцінити лише фактичний стан системи його показників без урахування впливу минулих періодів та визначення найбільш вірогідного розвитку системи у майбутньому.

**Методи стратегічного аналізу** в оцінці конкурентоспроможності потенціалу підприємства базуються на створенні його динамічних моделей і найчастіше використовуються у ході розробки стратегічних планів поведінки у конкурентному середовищі. Традиційним методом стратегічного аналізу є метод пошуку резервів зниження витрат функціонування об'єкта або собівартості продукції на основі методології функціонально-вартісного аналізу.

**Матричні методи** оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства дозволяють визначити систему оцінки, упорядкувати компоненти системи і взаємозв'язки між ними. Організація системи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства може розглядатися в статичі або динаміці за дією організаційних законів. Матричні методи надають змогу оцінити відносний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства на локального ринку, визначити напрями оновлення виробництва та стратегії розвитку підприємства.

**Індикаторні методи** оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства є найбільш поширеними за умов ринкової економіки. Індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства рекомендовано використовувати за економічними й соціальними стандартами [8, с.60]. Система індикаторів, яка лежить в основі індикаторних методів, групується за напрямками аналізу.

**Індикатор** – це співвідношення абсолютних або відносних показників, які відображають найбільш значні характеристики конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

В економічній літературі використовують різні індикатори і відповідні показники:

- 1) індикатор використання ресурсів;
- 2) індикатор використання праці;
- 3) індикатор місткості ринку;
- 4) індикатор дохідності;
- 5) індикатор використання часового ресурсу.

Індикаторні методи дають можливість оцінити конкурентоспроможність потенціалу не тільки свого підприємства але й конкурентів і розробити стратегію поведінки на конкурентному ринку.

В умовах конкурентного ринку оцінку конкурентоспроможності потенціалу підприємства виконують поетапно:

I етап. Формулювання мети оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

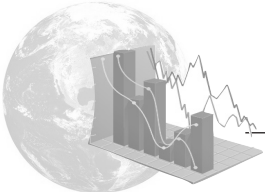
II етап. Вибір групи підприємств, які є конкурентами на ринку.

III етап. Обґрунтування оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

IV етап. Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

V етап. Висновок про рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства та розробка конкурентної стратегії його розвитку.





## Резюме

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є комплексною характеристикою та важливим показником конкурентних переваг в ринкових умовах. Концепція конкурентоспроможності потенціалу підприємства є самостійним напрямом дослідження в теоретичних розробках учених.

**Конкурентоспроможність потенціалу підприємства** – це економічна категорія, що надає порівняльну характеристику та відображає рівень переваги результативних показників оцінки ресурсних можливостей відносно аналогічних показників конкурентних підприємств.

На конкурентоспроможність потенціалу підприємства впливають матеріальні, технічні, технологічні, організаційні, інтелектуальні, економічні та інші фактори, що беруть до уваги ринкової ситуації та потреб споживачів.

**Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу**, виявлені та оцінені – це ефективний інструмент в управлінні потенціалом підприємства. Оцінка факторів конкурентоспроможності потенціалу підприємства виконується в конкурентних стратегіях в ринкових умовах.

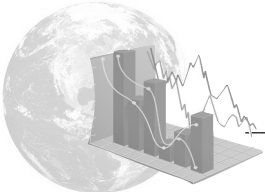
**Індикатори конкурентоспроможності потенціалу підприємства** – це співвідношення абсолютних або відносних показників, які відображають найбільш значні характеристики потенціалу підприємства.

## Питання для поглибленого вивчення теми

1. Основні риси конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
2. Особливості конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
3. Сутність конкурентних стратегій розвитку підприємства в ринкових умовах.
4. Фактори конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
5. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства в Україні.
6. Міжнародна конкурентоспроможність світових лідерів.
7. Оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
8. Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

## Рекомендована література

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл. – кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – Т. 2: Інноваційно – технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564с.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3т./ Із За ред. Акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка [чл. – кор. НАН України Б.Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2007. – [Конкурентоспроможність української економіки]. Т. 3. – 2007. – 556 с.
3. Афанасьєв М.В., Білоконенко Г.В. Економічна діагностика: Навч. посібник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 296 с.
4. Азоев Г.І. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 207 с.
5. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: «ГНОМ и Д», 1998. – 381 с.
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. - 559 с.
7. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
8. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Балабанова Л.В., Мажинський Р.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Навч. посібник. – К.: ВД «Професіонал»; 2006.-288 с.
10. Бачевський Б.Є., Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посіб./ [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
11. Портер Майкл. Конкуренція / Пер. с англ. Вильямс, 2000. – 304 с.



## Розділ 6. Теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства

---

### 6.1. Наукові підходи до оцінки потенціалу підприємства

В економічній теорії визначено, що оцінка дає можливість встановити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, які зміни і удосконалення в процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність [1, с.79]. Під оцінкою потенціалу підприємства слід розуміти визначення його величини у вартісному виразі. Оцінці може підлягати загальна величина потенціалу підприємства або його видові елементи.

Оцінка дає якісну і кількісну характеристику потенціалу підприємства за умовою діагностики його складу. Для оцінки потенціалу підприємства потрібна система показників, причому в основу такої системи покладена модель, що враховує фактичну динаміку, й теоретичні передумови розрахунків. Таким чином, оцінка потенціалу показує результат процесу управління та ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства.

Оцінка потенціалу підприємства у вартісному виразі виконується з урахуванням доходу від усіх видів діяльності на основі наукових підходів і принципів, що визначають теоретичний інструментарій в оцінній діяльності.

За системним підходом оцінки потенціалу підприємства компоненти його системи до мають зв'язок із зовнішнім середовищем та представляють собою підсистеми системи більшого порядку.

За відтворювальним підходом до оцінки потенціалу підприємства ураховується постійне відновлення виробництва в умовах конкурентного ринку і найменших витрат на одиницю корисного ефекту.

За функціональним підходом до оцінки потенціалу підприємства визначається вартість функцій, що потрібно виконувати. Вартісна оцінка функцій базується на методиках функціонально-вартісного аналізу.

За вартісним підходом до оцінки потенціалу підприємства виконується відображення вартості потенціалу у ймовірній сумі грошей.

За ресурсним підходом до оцінки потенціалу підприємства урахуються можливості всіх ресурсів на його формування і мобілізацію.

За інституціональним підходом до оцінки потенціалу підприємства використовується інституціональний механізм ринкових відносин. При оцінці потенціалу на базі національних і міжнародних стандартів пріоритет віддається національним інтересам з урахуванням менталітету населення та інтересів майбутніх поколінь.

За нормативним підходом до оцінки необхідною умовою є формування нормативної бази оцінки потенціалу підприємства.

За оптимізаційним підходом до оцінки виконується оцінка оптимального потенціалу підприємства.

За ринковим підходом до оцінки потенціалу підприємства суб'єкти ринкових відносин оцінюють його рівень на засадах ринкового попиту та ринкових пропозицій з урахуванням накопиченого досвіду.

За ексклюзивним підходом оцінюється потенціал підприємств з унікальними властивостями, що зберігають монопольне положення за видами діяльності.

За віртуальним підходом в потенціалі підприємства оцінюються можливості інтернетресурсів, що використовує підприємство в глобальному просторі без прямих контактів з замовниками.

За комплексним підходом потенціал підприємства оцінюється на засадах економічних, правових, технічних, організаційних, соціальних та екологічних факторів. Слід зауважити, що комплексний підхід до оцінки в ринкових умовах інтегрується з системним підходом.

При визначенні вартості потенціалу підприємства в ринкових умовах з урахуванням вимог національних стандартів оцінки майна та майнових прав і міжнародних оціночних вимог керуються різними принципами оцінки:

- принципом корисності, що визначає процес користування майном і майновими правами в ринкових умовах;
- принципом попиту - пропонування, що відображає співвідношення пропонування та попиту на подібне майно;
- принципом заміщення, що враховує поведінку покупців на ринку, котрі за придбання майна не сплачують вартість, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, що продається на ринку;
- принципом очікування, що визначає, що вартість економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження майном;



- принципом граничної продуктивності внеску, що враховує у вартості майна, пропорцію внеску факторів праці, управління, капіталу і землі у загальний дохід;

- принципом найбільш ефективного використання, що ураховує залежність ринкової вартості майна від його найбільш ефективного використання.

Механізм використання принципів і наукових підходів до оцінки потенціалу підприємства необхідно використовувати в ринкових умовах, а прості по змісту підходи можливо розкривати без попередньої розробки механізму.

## **6.2. Вартісний підхід до оцінки потенціалу підприємства**

Важливою складовою управління є адекватна оцінка вартості потенціалу підприємства на засадах вартісного підходу. Вартість потенціалу підприємства – це еквівалент його цінності, виражений у ймовірній сумі грошей.

Оцінка вартості потенціалу підприємства дає можливість визначити його величину і репрезентувати наслідки використання в умовах конкурентного ринку.

Метою оцінки вартості потенціалу підприємства є реалізація проєктів інвестування, кредитування, продажу майна майнових прав, страхування, оренди, лізингу, реструктуризації. Вартість потенціалу впливає на стратегію розвитку підприємства.

Оцінка вартості потенціалу підприємства – це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку [1с, 83].

Критерій вартості в оцінці потенціалу підприємства є універсальним, тому що враховує вимоги національних і міжнародних стандартів оцінної діяльності, а саме:

1) комплексність, що показує взаємозалежність компонентів в системі оцінки потенціалу підприємства й синергійний ефект від їхньої взаємодії;

2) поточні та майбутні результати оцінки, потенціалу підприємства;

3) поточний стан і перспективи розвитку зовнішнього середовища в системі оцінки потенціалу підприємства.

У процесі оцінки потенціалу підприємства використовуються різні модифікації вартості майна і майнових прав. Досить корисними в оцінній діяльності є роз'яснення [4]:

**Вартість** – це еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей.

**Ціна** – це фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або подібне майно.

**Поточна вартість** – це вартість об'єкта оцінки, що приведена у відповідність із цінами на дату оцінки шляхом дисконтування або використання фактичних цін на дату оцінки.

**Ринкова вартість** – це вартість об'єкта оцінки, за яку можливе його відчуження на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи і без примусу.

**Ліквідаційна вартість** – вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінки в строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості.

**Вартість заміщення** – визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) у сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінки.

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

**Інвестиційна вартість** – вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки.

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

**Оціночна вартість** – вартість, яка визначається за встановленими алгоритмом та складом вихідних даних.

**Дійсна вартість** майна для цілей страхування – вартість відтворення (вартість заміщення) або ринкова вартість майна.

**Вартість реверсії** – вартість об'єкта оцінки, яка прогнозується за період, що настає за прогнозом.

У теорії визначено, що вартість – це міра того, скільки гіпотетичний покупець готовий заплатити за оцінювану вартість. Вартість зе-



мельних ділянок, будівель і споруд, машин та устаткування, нематеріальних ресурсів та активів, трудового потенціалу як складової вартості гудвілу визначають схему формування вартості потенціалу підприємства та його складових [1,с.85]. Від того, наскільки об'єктивно визначена вартість потенціалу підприємства залежить реалізація його економічних інтересів заради створення прибутку в ринкових умовах. Модель системи оцінки вартості потенціалу підприємства в ринкових умовах з використанням стратегії управління прибутком представлена на рис. 6.1.

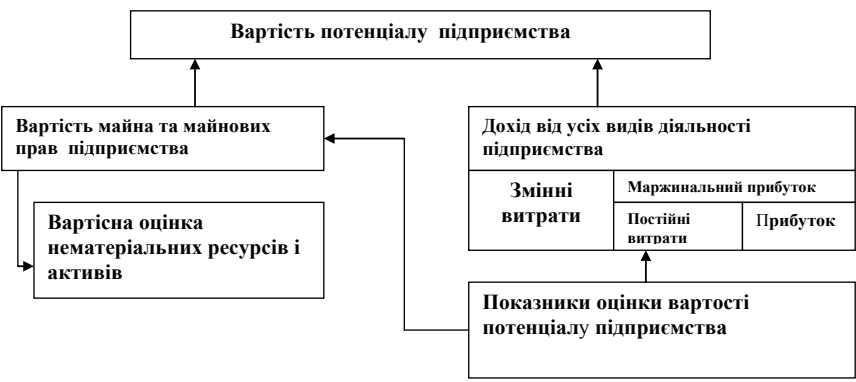


Рис. 6.1. Модель системи оцінки вартості потенціалу підприємства

В оцінці вартості потенціалу за умов стратегії управління прибутком підприємства використовуються основні економічні показники:

- **Вартість потенціалу підприємства** – грошовий еквівалент вартості потенціалу підприємства, що має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку.
- **Вартість майна та майнових прав** – еквівалент цінності майна та майнових прав підприємства, виражений у ймовірній сумі грошей.
- **Чистий прибуток** – сума виручки від реалізації продукції мінус платежі в бюджет, що входять в ціну.
- **Витрати** – загальна сума витрат, що включаються в собівартість реалізованої продукції.
- **Змінні витрати** – витрати, сума яких змінюється в змінному обсязі реалізованої продукції.
- **Постійні витрати** – витрати, сума яких не змінюється при зміні обсягу реалізації продукції.

➤ **Маржинальний прибуток** – сума чистого доходу мінус змінні витрати.

➤ **Балансовий прибуток** – сума чистого доходу мінус сума витрат.

Дохід від усіх видів діяльності підприємства визначається на основі планової собівартості продукції та прибутку в такий спосіб:

1) змінні витрати розраховуються на підставі норм і нормативів ресурсів та календарно-планових і фінансових нормативів;

2) постійні витрати визначаються на базі нормативів часових витрат роботи устаткування;

3) маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку підприємства щодо перспектив його економічного зростання, за якою максимальний ефект має бути отриманий з мінімальними витратами;

4) плановий прибуток, що розраховується за цільовим методом планування прибутку в стратегічному плані підприємства [5, с.67].

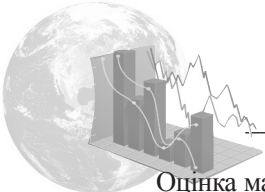
У схемі оцінки вартості потенціалу підприємства прибуток займає особливе місце. Цільовий метод планування прибутку використовується на підприємствах в умовах сучасної ринкової економіки [5, с.67]. Якщо постійні витрати прямують до нуля, то операційний прибуток прямує до маржинального. Зміна постійних витрат у складі маржинального прибутку приведе до зміни критичного обсягу реалізації та зони прибутковості для підприємства. Маржинальний прибуток у складі вартісної оцінки потенціалу визначає перспективи економічного зростання підприємства.

Взагалі наукові підходи та принципи оцінки вартості потенціалу підприємства не суперечать один одному, а доповнюють і розширюють теоретичний інструментарій оцінної діяльності. Розв'язання цієї проблематики вимагає вирішувати концептуальні аспекти оцінки вартості потенціалу підприємства в умовах ринкової економіки.

### **6.3. Правові основи оцінки вартості потенціалу підприємства**

Оцінка вартості потенціалу підприємства ґрунтується на використанні законодавчих норм національного та міжнародного рівня. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» визначає правові засади здійснення оціночної діяльності, забезпечує створення системи незалежної оцінки з метою захисту інтересів держави та суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання її результатів.





Оцінка майна та майнових прав – це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності [4].

Професійна оціночна діяльність – діяльність оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності, яка полягає в організаційному, методичному та практичному забезпеченні проведення оцінки майна, розгляді та підготовці висновків щодо вартості майна [6].

У процесі незалежної оцінки майна та майнових прав, відповідно до законодавства України виконується послідовність оцінних процедур:

1. Підготовчий етап ознайомлення з об'єктом оцінки.
2. Укладення договору на проведення оцінки.
3. Ідентифікація об'єкта оцінки та пов'язаних з ним прав.
4. Вибір необхідних методичних підходів.
5. Узгодження результатів оцінки.
6. Звіт про оцінку майна та висновок про вартість об'єкта оцінки.
7. Актуалізація звіту та висновку про вартість об'єкта оцінки.

Правове забезпечення вартісної оцінки потенціалу підприємства виконується на засадах незалежної оцінки майна та майнових прав, удосконалюється і доповнюється важливими законодавчими документами України.

Хронологія правового забезпечення оцінки вартості потенціалу підприємства наведена у таблиці 6.1.

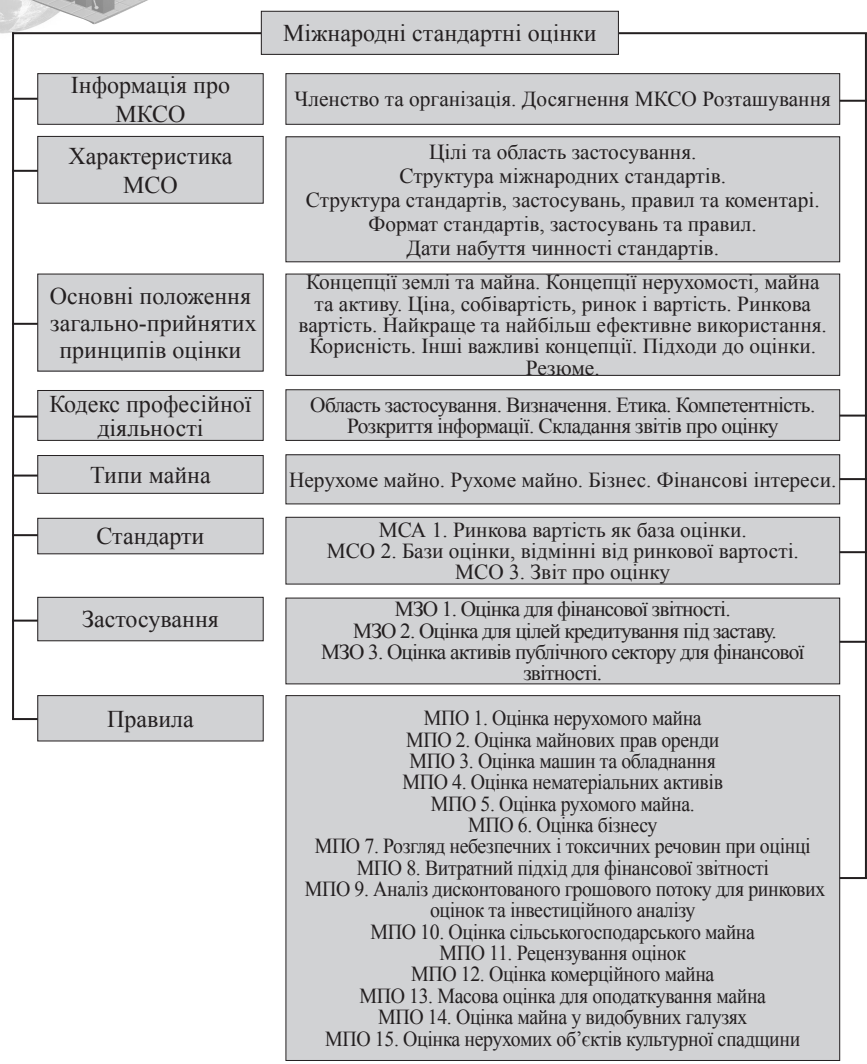
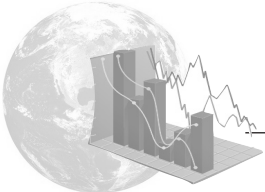
Актуальним в ринкових умовах є питання удосконалення національних стандартів оцінки майна і майнових прав, зокрема машин і устаткування, сільськогосподарських активів, а також врахування екологічного фактору при визначенні ринкової вартості потенціалу підприємства. Структура національних стандартів України показана на рис. 6.2.

Метою міжнародних стандартів оцінки є уніфікація національних оціночних стандартів, прийнятих у різних країнах. Міжнародні стандарти оцінки періодично обновлюються та удосконалюються. Знання міжнародних стандартів оцінки є обов'язковою вимогою для кожного українського оцінювача практика. Структура міжнародних стандартів оцінки наведено на рис. 6.3.

Професійна оцінка вартості потенціалу підприємства, як вид діяльності в ринкових умовах вимагає підготовки кваліфікованих фахівців, що володіють знаннями у сфері правового забезпечення оціночної діяльності і здатні створювати та накопичувати інтелектуальний капітал.



**Рис. 6.2. Структура національних стандартів України**



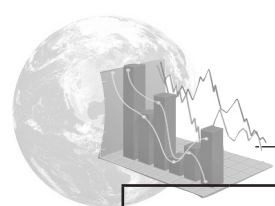
**Умовні визначення:**

- МКСО – Міжнародний комітет зі стандартів оцінки;
- МСО – Міжнародні стандарти оцінки;
- МЗО – Міжнародне застосування оцінки;
- МПО – Міжнародні правила оцінки

**Рис. 6.3. Структура міжнародних стандартів оцінки [7, с.38].**

### Хронологія формування нормативно-правової бази оцінки потенціалу підприємства

Рік	Нормативно-правовий документ
<b>1. Конституція України, кодекси України, державні програми.</b>	
1996р.	Конституція України
1998р.	Закон України «Про оренду землі» № 161- XIV від 06.10.1998р.
1999р.	Гірничий закон України 06.10.1999 №1127 – XIV
2000р.	Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015роки 21.09.2000. №1989- III
2000р.	Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» № 3769 – XII від 28.12.1993р. в редакції Закону № 1771 – III від 01.06.2000р.
2001р.	Земельний кодекс України 25.10.2001 № 2768 – III
2001р.	Закон України «Про оцінку майна майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» №2658-III від 12.07.2001р.
2001р.	Про стандартизацію 17.05.2001. №2408-III
2002р.	Сімейний кодекс України 10.01.2002. №2947-III
2002р.	Митний кодекс України 11.07.2002. № 92 - IV
2003р.	Господарський Кодекс України 16.01.2003 № 436 - IV
2003р.	Цивільний Кодекс України 16.01.2003 №345 - IV
2003р.	Про основи національної безпеки України. 19.06.2003 64- IV
2003р.	Закон України «Про оцінку земель» № 1378- XIV від 11.12.2003р.
2003р.	Закон України «Про охорону земель» № 962- XIV від 19.06.2003р.
2004р.	Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу 18.03.2004 № 1624- IV
2004р.	Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високотехнологічних наукоємних технологій 09.04.2004 №1676- IV
2004р.	Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою забезпечення врахування екологічних вимог в процесі приватизації» № 1863- IV від 24.06.2004р.
2004р.	Закон України «Про екологічний аудит» №1862 – IV від 24.06.2004р.
2008р.	Закон України «Про внесення змін у деякі законодавчі акти України» №309 – IV від 03.06.2008р.



<b>2. Постанови Кабінету Міністрів України</b>	
2002р.	Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок: Постанова КМУ №1531 від 11.10.2002р.
2003р.	Національний стандарт 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Постанова КМУ №1440 від 10 вересні 2003р.
2003р.	Методика оцінки майна: Постанова КМУ № 1891 від 10 грудня 2003р.
2004р.	Національний стандарт 2 «Оцінка нерухомого майна» Постанова КМУ № 1442 від 28 жовтня 2004р.
2005р.	Роз'яснення щодо застосування «Національного стандарту 2» «Оцінка нерухомого майна». Інструктивний лист Фонду державного майна України № 10-36-2562 від 09.03.2005р.
2006р.	Національний стандарт 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» Постанова КМУ № 1655 від 29 листопада 2006р.
2007р.	Національний стандарт 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Постанова КМУ № 1185 від 3 жовтня 2007р.
<b>3. Накази міністерств і відомств України Положення бухгалтерського обліку, затвердженні Міністерством фінансів України.</b>	
1995р.	Порядок експертної оцінки нематеріальних активів: Наказ Фонду державного майна України та Державного комітету з питань науки і технологій № 969/97 від 27.07.1995р.
1999р.	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку: №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; №2 «Баланс»; №3 «Звіт у фінансових результатах»; №4 «Звіт про рух грошових коштів»; №5 «Звіт про власний капітал»; №7 «Основні засоби»; №8 «нематеріальні активи» Наказ Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.1999; №9 «Запаси»; №10 «Дебіторська заборгованість»; №11 «Зобов'язання»; №12 «Фінансові інвестиції»; №14 «Оренда»; №15 «Доход»; №16 «Витрати»; №19 «Об'єднання підприємств»; №20 «Консолідована фінансова звітність»; №21 «Вплив змін валютних курсів»; №25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»; №28 «Зменшення корисності активів»;

2001р.	Методичні рекомендації по формуванню собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості. Затверджено наказом Державного комітету промислової політики України №47 від 02.02.2001 р.
2003р.	Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок. Наказ Держкомзему України №2 від 09.01.2003р.
2004р.	Про внесення змін до Порядку реєстрації фізичних осіб (оцінювачів) у Державному реєстрі оцінювачів: Наказ Фонду державного майна України № 456 від 10.04.2004р.
2004р.	Порядок визначення початкової вартості пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, що підлягають продажу на конкурсах: Наказ Фонду державного майна України № 105 від 23.01.2004р.
2006р.	Порядок нормативної грошової оцінки несільськогосподарського призначення (крім земель у межах населених пунктів): Наказ № 19/16/22/11/17/12 від 27.01.2006р.
2006р.	Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населення пунктів: Наказ № 18/15/21/11 від 27.01.2006р.

## Резюме

**Оцінка потенціалу** підприємства визначає його якісні та кількісні характеристики на базі показників, що враховують не тільки фактичну динаміку, але й теоретичні передумови.

**Оцінка вартості потенціалу** виконується з урахуванням доходу підприємства від усіх видів діяльності на основі наукових підходів і принципів, що визначають теоретичний інструментарій в оцінній діяльності. Метою оцінки вартості потенціалу підприємства є реалізація проектів інвестування, кредитування, продажу майна та майнових прав, страхування, оренди, лізингу, реструктуризації, а також розроблення стратегії розвитку підприємства. Залежно від того, наскільки об'єктивно визначено вартість потенціалу залежить реалізація економічних інтересів підприємства заради створення прибутку в ринкових умовах. Наукові підходи та принципи оцінки вартості потенціалу підприємства не су-



перечать один одному, а доповнюють і розширюють теоретичний і методичний інструментарій оцінної діяльності.

Система оцінки вартості потенціалу підприємства ґрунтується на використанні законодавчих норм національного і міжнародного рівня. За умовами глобалізації світової економіки виникає необхідність адаптації національної правової бази до нормативних вимог міжнародного законодавства.

### **Питання для поглибленого вивчення теми**

1. Сутність оцінки потенціалу підприємства.
2. Наукові підходи до оцінки потенціалу підприємства.
3. Сутність системного підходу до оцінки потенціалу підприємства.
4. Обґрунтування критерію оцінки потенціалу підприємства.
5. Сутність оцінки вартості потенціалу підприємства.
6. Вимоги до системи оцінки вартості потенціалу підприємства.
7. Показники оцінки вартості потенціалу підприємства.
8. Структура Національних стандартів оцінки в Україні.
9. Структура Міжнародних стандартів оцінки.

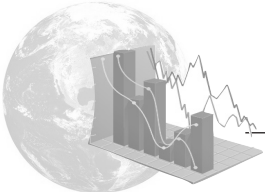
### **Рекомендована література для вивчення теми**

1. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Экономический потенциал административных производственных систем: Монография/ Под. общей ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
3. Методика оцінки майна: Постанова КМУ № 1891 від 10.12.2003// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – №2 (138), с.22–44.
4. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Постанова КМУ» №1440 від 10.09.2003р. //Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003.- №11 (135), с.43–51.
5. Орлов О. О., Рясних Є. Г., Гавловська Н.І. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: Монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Н. І. Гавловська. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 155с

6. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III //www.zakon.rada.gov.ua

7. Оцінка активів підприємства: Навч.посібник / Панасовський Ю. В., Семененко Б. А., Теліженко О.М.]; за загред. Ю. В. Панасовського. Суми: Університетська книга. 2009. – 512 с.





## Розділ 7. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства

### 7.1. Методи оцінки вартості потенціалу підприємства

Розгортання інвестиційних процесів в умовах трансформаційної економіки висуває завдання оцінки потенціалу підприємства. Реалізація економічних інтересів підприємства, як суб'єкта підприємницької діяльності, цілком залежить від вартості потенціалу. В оцінці потенціалу підприємства зацікавлені інвестори, кредитори, акціонери, управління та держава.

Розробки учених щодо проблеми оцінки вартості потенціалу підприємства удосконалюють практику оцінної діяльності. Методичні підходи до оцінки вартості потенціалу широко представлені в економічній літературі:

Суть оцінки потенціалу підприємства на думку Ансоффа І. полягає в оцінці конкурентного статусу організації через показники рівня мобілізації її можливостей та рівня відповідності потенціалу оптимальній стратегії розвитку.

**Оптимальна стратегія** представляється за чинниками успіху в майбутньому:

- а) політикою зростання;
- б) продуктовою диференціацією;
- в) ринковою диференціація.

**Діюча стратегія** порівнюється з альтернативними стратегіями підприємства, а співвідношення називається нормативом оцінки потенціалу й оцінюється у балах [1, с.101].

Ансоффа І. розробив методику оцінки чинників формування організаційного матеріалу, до яких віднесені загальне управління, фінанси, маркетинг, виробництво, наукові та науково-технічні роботи.

Методи оцінки економічного потенціалу підприємства визначені у методиці прямої і непрямої оцінки результатів виробничо-господарської діяльності підприємства. Застосування прямої, непрямої оцінки визначається залежно від цілей оцінки економічного потенціалу, повноти і якості нормативно-інформаційної бази розрахунків та інших факторів.

Пряма оцінка економічного потенціалу підприємства є оцінкою можливостей підприємства [2, с.599]. Непряма оцінка економічного потенціалу підприємства проводиться з використанням фактичних показників, котрі тим чи іншим способом описують систему підприємства і результати її роботи.

Графоаналітичні методи оцінки потенціалу підприємства, на думку учених, дозволяють швидко отримувати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу. Оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників методом порівняльної, комплексної рейтингової оцінки, за методикою «Квадрат потенціалу», що має кілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати за обґрунтування управлінських рішень [3, с.20]. Зокрема, побудова таких моделей ускладнюється при збільшенні кількості факторів, що впливають на формування та розвиток потенціалу підприємства і залежать один від одного. За цими умовами в розрахунках необхідно використання математичних методів моделювання.

Вартість потенціалу підприємства визначається у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів, а саме: вартості трудового потенціалу, вартості будівель і споруд; вартості машин устаткування; вартості нематеріальних ресурсів та активів; вартості земельних ділянок [3, с.85]. Такий висновок має доцільність у контексті проблеми, що досліджується за умов забезпечення беззбитковості підприємства, як виробничої системи.

Наголошується, що основними узагальнюючими показниками розвитку потенціалу підприємства є показники результативності, що відображають його комплексну характеристику. Тобто, результативність – це сукупний результат функціонування системи і накопичений нею потенціал розвитку [4, с.140].

Кількісна оцінка результативності потенціалу підприємства здійснюється за допомогою показників рентабельності, яка є часткою від ділення прибутку на витрати ресурсів, що забезпечили його отримання.

Оцінка узагальнюючого значення потенціалу розвитку підприємства, на думку вчених, виконується на основі показника конкурентного потенціалу. Комплексна оцінка конкурентного потенціалу дає уявлення, від якого виду потенціалу підприємства залежить розвиток стратегічного потенціалу, який вид ресурсів підприємства є слабкою ланкою і потребує найбільшої уваги, на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство та якими конкурентними перевагами володіє [5, с.107].



Дотримуючись комплексної оцінки конкурентного потенціалу стає можливим порівняти наявний потенціал з необхідним, який може досягти підприємство за поставленою метою і розподілити ресурси між окремими стратегічними зонами господарювання у ринковому середовищі.

Обстеження існуючих методичних підходів до оцінки вартості потенціалу дозволяє сформулювати класифікацію методів оцінки. У класифікації методів оцінки вартості потенціалу підприємства визначені такі способи їх групування:

1. Витратні методи оцінки:

1.1. Витратні методи оцінки вартості земельних ділянок будівель і споруд: метод залишку для землі, метод капіталізації земельної ренти, метод співвідношення (перенесення), метод заставного продажу.

1.2. Витратні методи оцінки вартості будівель і споруд: метод витрат на освоєння, метод кошторисного розрахунку, метод порівняльної одиниці, метод поділу за компонентами, метод питомих витрат на одиницю площі або об'єму, метод порівняльної групи, прямий ринковий метод, по елементний метод, метод амортизації витрат, методи порівняння, метод Брендта, метод на основі технічного огляду, метод угруповань, метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта, метод аналізу та індексації витрат, метод поелементного розрахунку витрат, метод порівняльної групи.

1.3. Витратні методи оцінки вартості машин і обладнання: метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта, метод аналізу й індексації витрат, метод поелементного розрахунку витрат, метод визначення собівартості за збільшеними нормативами, метод групувань.

1.4. Витратні методи оцінки вартості нематеріальних активів: метод обліку початкових затрат, метод вартості заміщення, метод відновної вартості.

1.5. Витратні методи оцінки вартості трудового потенціалу: коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу, результативна оцінка трудового потенціалу, 4) методика розрахунку витрат на основі формування особистого трудового потенціалу.

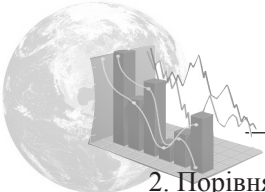
1.6. Витратні методи оцінки вартості бізнесу: простий балансовий метод, методи регулювання балансу, метод ліквідаційної вартості, метод вартості заміщення, метод чистих активів, метод нагромадження активів, метод оцінки за балансовою вартістю активів, оцінка за ліквідаційною вартістю, оцінка Британського інвестиційного банку.

Витратні методи оцінки елементів потенціалу підприємства наведено в табл.7.1.

Таблиця 7.1.

**Класифікація витратних методів оцінки вартості потенціалу**

Земельні ділянки, будівлі і споруди	Будівлі і споруди	Машини і обладнання
<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод залишку для землі</li> <li>- метод капіталізації земельної ренти</li> <li>- метод співвідношення (перенесення)</li> <li>- метод заставного продажу</li> <li>- метод витрат на освоєння</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод кошторисного розрахунку, метод питомих витрат на одиницю площі</li> <li>- метод порівняльної одиниці, метод поділу за компонентами</li> <li>- прямий ринковий метод, метод амортизації витрат</li> <li>- поелементний метод</li> <li>- метод Брендта, метод на основі технічного огляду</li> <li>- метод порівняльної групи, метод аналізу й індексації витрат</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта, метод аналізу й індексації</li> <li>- метод по елементного розрахунку витрат</li> <li>- метод визначення собівартості за збільшеними нормативами</li> <li>- метод угруповань</li> </ul>
Нематеріальні активи	Трудовий потенціал	Бізнес
<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод обліку початкових витрат</li> <li>- метод вартості заміщення</li> <li>- метод відновної вартості</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу підприємства</li> <li>- методологія розрахунку витрат на формування особистого трудового потенціалу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- простий балансовий метод</li> <li>- методи регулювання балансу, метод вартості заміщення</li> <li>- метод ліквідаційної вартості</li> <li>- метод чистих активів, метод нагромадження активів</li> <li>- оцінка за балансовою вартістю активів</li> </ul>



2. Порівняльні методи оцінки:

2.1. Порівняльні методи оцінки вартості будівель споруд: метод порівняльної групи, метод валового рентного мультиплікатора, метод порівняльної одиниці, метод поділу за компонентами, експертні методи порівняння.

2.2. Порівняльні методи оцінки вартості машин і обладнання; метод прямого порівняння, метод статистичного моделювання ціни, метод розрахунку за питомими ціновими показниками, метод процента відновної вартості.

2.3. Порівняльний метод оцінки вартості нематеріальних активів має назву «ринковий метод».

2.4. Порівняльні методи оцінки вартості трудового потенціалу: метод анкетування, описовий метод, метод класифікації, метод порівняння параметрів, рейтинговий метод, метод визначеного розподілу, метод оцінки за вирішальною ситуацією, метод шкали спостереження за поведінкою, метод інтерв'ю, метод „360 градусів», тестування, метод ділових ігор, метод оцінки на базі моделей компетентності, коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу.

2.5. Порівняльні методи оцінки вартості бізнесу: метод мультиплікаторів, метод галузевих співвідношень, метод аналогових продаж чи ринку капіталу.

Щодо порівняльних методів оцінки вартості земельних ділянок, то особливості чинного законодавства не дозволяють запропонувати рекомендації і методичні підходи до оцінювання земельних ділянок підприємств.

Порівняльні методи оцінки елементів потенціалу підприємства наведено в табл.7.2.

Таблиця 7.2

**Класифікація порівняльних методів оцінки вартості потенціалу**

Будівлі і споруди	Машини і обладнання	Нематеріальні активи
- метод порівняльної групи - метод валового рентного мультиплікатора порівняльної одиниці - метод порівняльної групи - метод поділу за компонентами - експертні методи порівняння	- метод прямого порівняння (ринкових порівнянь) - метод статистичного моделювання - метод розрахунку за питомими ціновими показниками - метод проценту відновної вартості	- ринковий метод (порівняння продажів)

Трудовий потенціал	Бізнес
<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод анкетування, описовий метод, метод класифікації</li> <li>- метод визначеного розподілу, метод порівняння парами, рейтинговий метод, метод ділових ігор, метод оцінки на базі моделей компетентності, метод оцінки за вирішальною ситуацією, метод шкали спостереження за поведінкою, метод інтерв'ю, метод «360 градусів», метод тестування</li> <li>- коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод мультиплікаторів</li> <li>- метод галузевих співвідношень</li> <li>- метод аналогових продаж чи ринку капіталу</li> <li>- ринковий підхід</li> </ul>

### 3. Результативні методи оцінки:

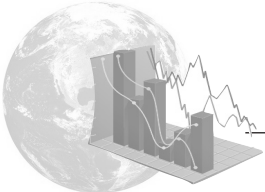
3.1. Результативні методи оцінки вартості машин і обладнання: метод прямої капіталізації доходів, метод рівновеликого аналога, метод дисконтування грошових потоків.

3.2. Результативні методи оцінки вартості нематеріальних активів: метод прямої капіталізації доходів, метод переваг у доходах, метод обліку продажної ціни на продукцію, метод обліку обсягів реалізації, метод одночасного обміну продажної ціни та обсягів реалізації продукції, метод надлишкових грошових потоків, метод надлишкових прибутків, метод звільнення від роялті, метод капіталізації грошового потоку метод виграшу в собівартості

3.4. Результативні методи оцінки трудового потенціалу широко не обговорюються в теорії, за умов розвитку сучасного ринку праці використовується метод капіталізації частини прибутку та коефіцієнтні методи.

3.5. Результативні методи оцінки вартості бізнесу: метод прямої капіталізації доходів, метод дисконтування грошового потоку, оцінка дивідендним доходом, оцінка по майбутніх грошових надходженнях, метод економічного прибутку і додаткових доходів тощо.

Результативні методи оцінки елементів потенціалу підприємства наведено в табл.7.3.



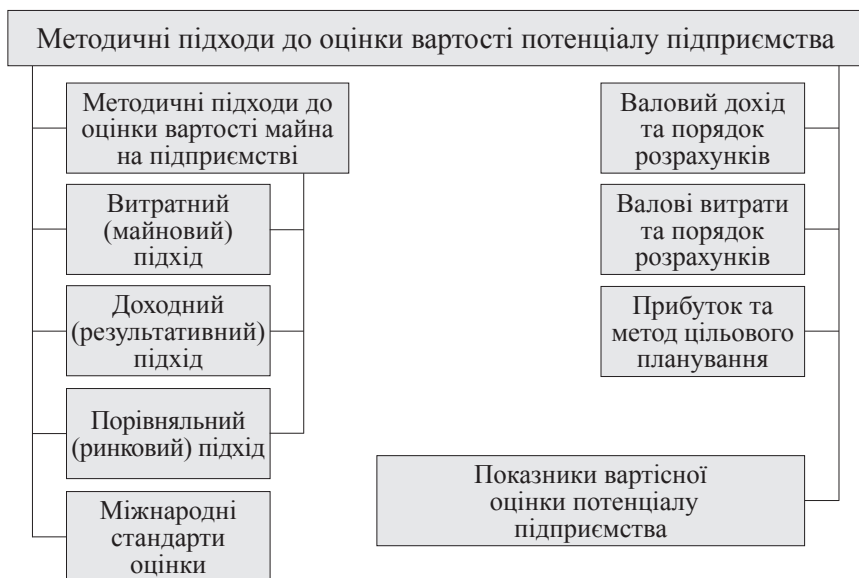
Таблиця 7.3.

**Класифікація результативних методів вартісної оцінки потенціалу**

Будівлі і споруди	Машини і обладнання	Нематеріальні активи
<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод капіталізації доходів</li> <li>- метод дисконтування грошових потоків</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод дисконтованих доходів і прямої капіталізації доходів</li> <li>- метод рівновеликого аналога</li> <li>- метод дисконтування грошових потоків</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод дисконтування грошових потоків</li> <li>- метод прямої капіталізації доходів</li> <li>- метод обліку продажної ціни на продукцію, метод переваг у доходах, метод обліку обсягів реалізації, метод надлишкових прибутків, метод звільнення від роялті</li> <li>- метод одночасного обліку продажної ціни та обсягів реалізації продукції, метод капіталізації грошового потоку (метод прямої капіталізації), метод надлишкових грошових потоків, метод виграшу в собівартості</li> </ul>
Трудовий потенціал		Бізнес
<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод капіталізації частини прибутку</li> <li>- коефіцієнтні методи</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод прямої капіталізації доходів</li> <li>- метод дисконтування грошового потоку</li> <li>- оцінка дивідендним доходом</li> <li>- оцінка за майбутніми грошовими надходженнями</li> <li>- метод економічного прибутку і додаткових доходів</li> <li>- метод за схемою Гордона</li> <li>- оцінка за інтегральними параметрами діяльності підприємства</li> <li>- оцінка за дивідентним доходом</li> <li>- метод математичного зважування, метод суб'єктивного зважування</li> </ul>

Методичні підходи до оцінки вартості потенціалу підприємства дають можливість сформулювати методичний інструментарій оцінної діяльності в грошовому вимірі і дати йому належну характеристику.

Структурно-логічна схема формування інструментарію оцінки вартості потенціалу підприємства наведено на рис.7.1.



**Рис. 7.1. Структурно-логічна схема методичного інструментарію оцінки вартості потенціалу підприємства**

Методи оцінки вартості потенціалу підприємства можуть мати подальший розвиток. Щодо традиційного їх визначення в методичних розробках, то методи оцінки вартості потенціалу підприємства визначаються трьома підходами: витратним, порівняльним і результативним.

**Витратний підхід** поєднує методи, що визначають вартість об'єкту оцінки на основі витрат на його створення і використання.

**Порівняльний підхід** дає можливість визначити вартість об'єкту оцінки на базі співставлення з об'єктами існуючих ринкових угод.

**Результативний підхід** оцінює вартість об'єкту оцінки на основі чистого доходу та результатів від його використання.





## 7.2. Витратний підхід до оцінки вартості потенціалу підприємства

Витратний підхід до оцінки вартості потенціалу підприємства використовує фактичну інформацію про стан майнового комплексу об'єкта оцінки.

Методи витратного підходу дають оцінку вартості елементів потенціалу підприємства на підставі обліку витрат ресурсів, необхідних для відтворення (заміщення) об'єктів оцінки на конкретну дату, а саме: земельних ділянок, нерухомості, рухомого майна, цілісного майнового комплексу, бізнесу, інтелектуальної власності підприємства.

Оцінювання вартості об'єктів оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу виконується згідно правил, що розроблені в Національних стандартах оцінки (рис. 7.2).

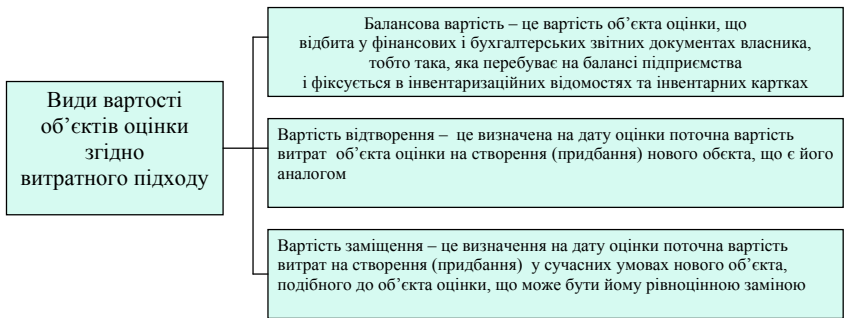


Рис 7.2. Види вартості об'єкта оцінки згідно витратного підходу

Види зносу об'єктів оцінки, що визначені в Національних стандартах оцінки подано на рис 7.3.

Величина зносу об'єктів нерухомості, зокрема земельних поліпшень будинків, будівель, комунікацій, інших споруд та їх частин, регулюється нормативно.

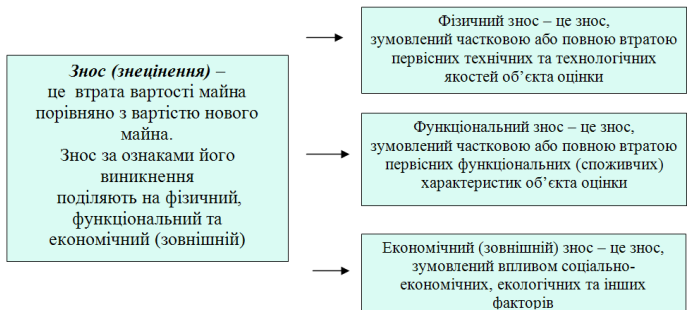


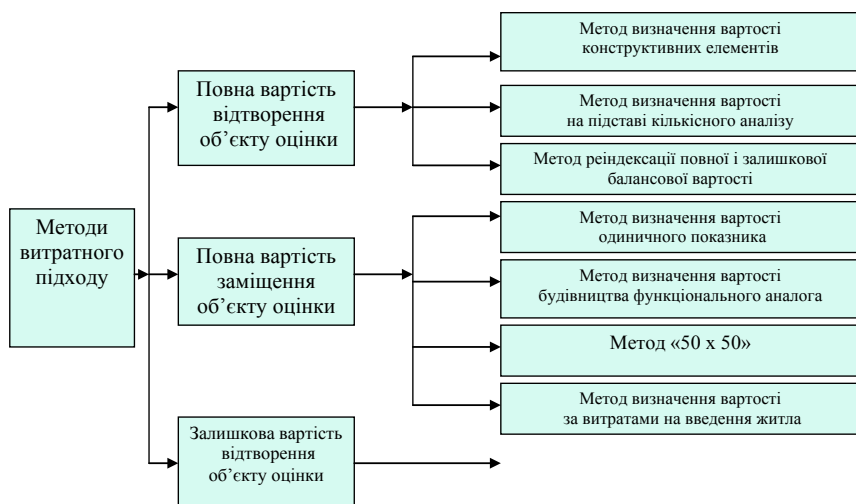
Рис.7.3. Види зносу в Національних стандартах України

Оцінка вартості об'єкта оцінки за методиками витратного підходу виконується на засадах інформації:

- 1) документів про кількісні та якісні характеристики об'єкта оцінки;
- 2) інвентарних відомостей та індивідуальних інвентарних карток згідно бухгалтерським даним про первісну балансову вартість об'єкта;
- 3) нормативних довідкових матеріалів з вартості виконання будівельних робіт;
- 4) вимог та індексів для переоцінки вартості основних засобів підприємства згідно чинного законодавства України;
- 5) відомостей про нормативну вартість введення та збільшення потужності основних об'єктів промислового будівництва;
- 6) будівельних норм і правил;
- 7) правил визначення фізичного зносу;
- 8) джерел щодо визначення питомих витрат на введення об'єктів оцінки згідно статистичним щорічникам.

Якість інформації та повнота інформаційної бази підприємства впливають на точність розрахунків з використанням методів витратного підходу.

Класифікація методів оцінки витратного підходу подана на рис.7.4.



**Рис. 7.4. Класифікація методів оцінки витратного підходу**



**Метод визначення вартості конструктивних елементів** показує, що повна вартість відтворення об'єкта визначається за дією підсумовування всіх витрат за кожним елементом об'єкта оцінки.

**Метод визначення вартості на підставі кількісного аналізу** застосовується за умовою, що визначається сума витрат по об'єкту в цілому за елементами витрат.

**Методом реіндексації повної і залишкової балансової вартості** визначає, що первісна балансова вартість, установлена на підставі бухгалтерських звітних документів станом на початок року проведення оцінки, реіндексується на основі коефіцієнтів офіційної деномінації національної валюти та коефіцієнтів офіційної індексації вартості основних фондів.

**Метод визначення вартості одиничного показника будівельного аналога** передбачає:

- 1) наявність бази даних щодо реалізованих проектів та їхніх кошторисів;
- 2) визначення причин та розміру відхилень планових значень від фактичних протягом порівняного проміжку часу.

**Метод визначення вартості будівництва функціонального аналога** аналогічний попередньому, однак на відміну від нього за базовий показник у розрахунках береться норматив витрат на введення одиниці проектної потужності типового об'єкта, аналогічного оцінюваному за функціональним призначенням.

**Метод «50х50»** показує, що при спорудженні будівлі за використанням імпоротної сировини у договорах з підрядником передбачається рівність витрат на матеріали в структурі витрат на спорудження об'єкта.

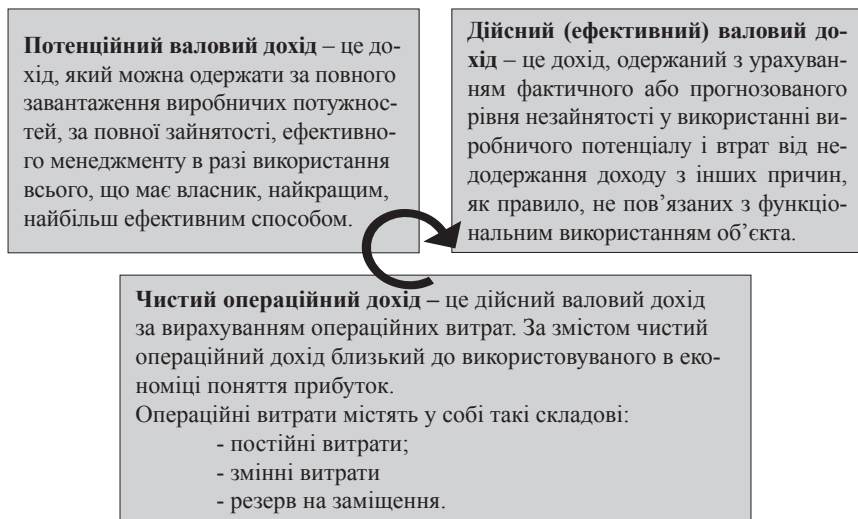
**Метод визначення вартості за витратами на введення житла** полягає в тому, що при розрахунку вартості об'єкта використовується інформація про вартість введення експлуатацію 1 кв. м житла в цінах на дату оцінки.

Методи витратного підходу визначені в методиках оцінки вартості потенціалу, що спрямовані на оцінку ресурсів, необхідних для формування майна та майнових прав підприємства.

### **7.3. Результативний підхід до оцінки вартості потенціалу підприємства**

Результативний або дохідний підхід рекомендується здійснювати при оцінці вартості таких елементів потенціалу підприємства, що визначають його майно та майнові права. Основою розрахунків вартості об'єктів

оцінки є визначення чистого операційного доходу та результатів від його використання. Проте, види доходу підприємства поділяються на потенційний валовий дохід, дійсний (ефективний) валовий дохід і чистий операційний дохід [6, с.92]. Види доходу підприємства показані на рис.7.5.



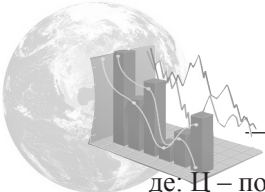
**Рис.7.5. Види доходу підприємства**

Національні стандарти оцінки визначають, що результативний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу. Найпоширенішими результативними методами до оцінки вартості потенціалу підприємства є такі методи:

- 1) метод дисконтування доходів (непряма капіталізація);
- 2) метод прямої капіталізації;
- 3) метод прямої капіталізації доходу;
- 4) метод непрямої капіталізації доходу.

**1. Метод дисконтування доходів (непряма капіталізація)** базується на процесі перетворення майбутніх доходів за прогнозований і обмежений у часі період у поточну вартість на дату оцінки:

$$Ц = Д1 + Д2 + \dots + Дn = Дк,$$



де:  $\Pi$  – поточна вартість грошового потоку;  
 $D_1, D_2, \dots, D_n$  – очікуваний дохід 1, 2, ...,  $n$  року в гривнях;  
 $i$  – ставка дисконту;  
 $n$  – період, років;  
 $k$  – порядковий номер інтервалу в період.

**2. Метод прямої капіталізації** базується на коефіцієнтах капіталізації, які відображують зв'язок між доходом за один попередній рік, або середньорічною величиною доходів за кілька попередніх років і вартістю підприємства:

$$\Pi = D : i,$$

де:  $D$  – очікуваний ануїтетний дохід, грн;  
 $i$  – ставка дисконту (капіталізації).

При практичній реалізації методу прямої капіталізації рекомендується використовувати економічні поняття:

– **капіталізація** – це перетворення у грошовий капітал придбаної власності, що приносить дохід за умовами подальшого одержання доходу;

– **норма повернення капіталу** показує, яка частина інвестованої суми повертається інвесторові протягом року;

– **норма доходу на вкладений капітал** показує, яку частину від вкладеної суми становить чистий дохід, його одержання обумовлено вкладаннями;

– **коефіцієнт капіталізації позикового капіталу** є відношенням річної суми з обслуговування боргу до суми боргу;

– **коефіцієнт капіталізації власного капіталу** визначає відношення грошового потоку до суми власного капіталу;

– **грошовий потік** є чистим операційним доходом за відрахуванням річної суми з обслуговування боргу, визначається у випадку, коли власність здобувається за власні та позикові кошти [6, с.93];

– **ставка дисконту** є нормою доходу, яка очікується при реалізації інвестицій, відображає у відсотках величину відношення доходу до вкладень і визначається за методом кумулятивної побудови за використанням безризикової ставки дисконту;

– **безризикова ставка дисконту** показує той гарантований мінімальний рівень прибутковості, що на момент оцінки може собі забезпечити інвестор, перебравши альтернативні варіанти вкладень. До ризиків, що враховуються при формуванні безризикової ставки дисконту можуть бути віднесені: ризик зміни безризикової ставки дисконту;

*розходження в ліквідності вкладень; галузеві ризики; ризик зміни місця розташування; фінансовий ризик; ризик зміни законодавства; інфляційні очікування; ризик непередбачуваних явищ.*

**3. Метод дисконтування доходу** в розрахунках вартості об'єкта оцінки передбачає послідовність етапів:

Етап 1. Розрахунок ставки дисконту при дисконтуванні майбутніх грошових потоків для приведення їх до поточної вартості об'єкта оцінки. Майбутня сума доходу приводиться до поточного вартості за формулою [6, с.99]:

$$A_n = 1 : (1 + i)^n,$$

де:  $A_n$  – поточна вартість майбутнього одиничного річного доходу;

$i$  – ставка дисконту;

$n$  – період дисконтування, років;

Вартість об'єкта оцінки визначається поточною вартістю майбутніх доходів від реверсії або доходом від продажу майна після періоду володіння.

Етап 2. Визначення ефективного коефіцієнта дисконтування, що враховує характер дисконтування майбутніх надходжень з частотою один раз в календарному періоді. Характер дисконтування за частотою визначається довільно, виходячи із цілей і завдань інвестування. Механізм дисконтування залишається таким самим.

Етап 3. Обґрунтування факторів складного відсотка, за якими визначається вартість реверсії, тобто приведення до поточної вартості надходжень від наступного перепродажу об'єкта, визначається з використанням функції грошової одиниці, тобто поточної вартості одиниці

Етап 4. Розрахунок розщеплених ставок дисконту, за якими щорічний дохід від експлуатації об'єкта оцінки може бути пов'язаний з додатковими ризиками, що вимагають відповідних компенсацій при врахуванні ставки дисконту. При приведенні майбутніх надходжень у частині доходу від експлуатації і доходу від реверсії має бути використана різна ставка дисконту.

**4. Метод прямої капіталізації доходу** в розрахунках вартості об'єкта оцінки передбачає послідовність етапів:

Етап 1. Прогнозується валовий дохід на основі результатів аналізу інформації про оренду подібного нерухомого майна з метою проведення аналізу умов оренди або інформації про використання подібного нерухомого майна.



Етап 2. Прогнозуються операційні витрати та чистий операційний дохід за рік з дати оцінки (чистий операційний дохід розраховується як різниця між валовим доходом та операційними витратами; рентний дохід – як різниця між очікуваним валовим доходом від реалізації продукції, що отримується на земельній ділянці, та виробничими витратами і прибутком виробника).

Етап 3. Обґрунтовується вибір оцінної процедури визначення ставки капіталізації та її розрахунок.

Етап 4. Розраховується вартість об'єкта оцінки шляхом ділення чистого операційного доходу або рентного доходу на ставку капіталізації.

**3. Метод прямої капіталізації доходу** базується на інформації про оренду подібного нерухомого майна з метою проведення аналізу умов оренди або використання подібного нерухомого майна і прогнозування операційних витрат та чистого доходу на рік з дати оцінки.

**4. Метод непрямої капіталізації доходу** в розрахунках вартості об'єкта оцінки передбачає послідовність етапів:

Етап 1. Обґрунтування періоду прогнозування.

Етап 2. Прогнозування валового доходу, операційних витрат та чистого операційного доходу (рентного доходу) за календарним періодом часу.

Етап 3. Обґрунтування вибору оціночної процедури ставки дисконту та її розрахунок.

Етап 4. Оцінка поточної вартості грошового потоку, як суми поточної вартості чистого операційного доходу (рентного доходу).

Етап 5. Прогнозування вартості реверсії та розрахунок її поточної вартості.

Етап 6. Оцінка вартості об'єкта оцінки, що є сумою поточної вартості грошового потоку та поточної вартості реверсії.

На основі методу непрямої капіталізації доходу обґрунтовується період прогнозування; визначаються оцінні процедури ставки дисконту, поточна вартість потоку, як сума поточної вартості чистого операційного доходу і рентного; прогнозується вартість реверсії та розраховується її поточна вартість; визначається вартість об'єкта оцінки як суми поточної вартості грошового потоку та поточної вартості реверсії.

Перевагами методів прямої та непрямої капіталізації доходу вважаються розрахунки, що майбутнього доходу який становить величину, що дорівнює або більше отриманого доходу завдяки методам прогнозування.

На результати оцінки елементів потенціалу підприємства негативно впливають нестабільний рівень інфляції, тенденції зміни ставки по відсотках банківських установ за умов ризику, відсутність прогресивної нормативно-інформаційної бази для здійснення розрахунків. Виявити позитивні та негативні фактори поліпшення результатів оцінки потенціалу підприємства становить в оціночній діяльності важливе завдання.

#### **7.4. Порівняльний підхід до оцінки вартості потенціалу підприємства**

Ринкова вартість потенціалу підприємства є основою ринкових угод на стадіях життєвого циклу і визначається за допомогою порівняльного або ринкового підходу.

Порівняльний підхід базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами. Вартість потенціалу підприємства визначається на основі доходу, отриманого від ринкових угод. У межах порівняльного підходу визначається ринкова вартість.

У Національних стандартах оцінки зазначено, що порівняльний підхід до оцінки ринкової вартості характеризується таким порядком оцінних процедур:

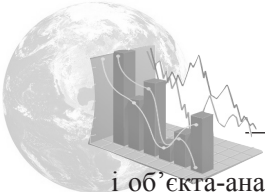
- 1) проводиться аналіз інформації про продаж або пропонування подібного майна;
- 2) обирається метод розрахунку вартості об'єкта оцінки з урахуванням обсягу та достовірності наявної інформації;
- 3) об'єкт оцінки зіставляється з об'єктами порівняння з наступним коригуванням ціни продажу або ціни пропонування об'єктів порівняння;
- 4) визначається вартість об'єкта оцінки шляхом урахування величини поправок до вартості об'єктів порівняння;
- 5) узгоджуються отримані результати.

Порівняльний підхід дає можливість визначити вартість потенціалу підприємства на базі співставлення з аналогами існуючих ринкових угод на базі аналізу цін продажу і пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

Об'єктивною умовою використання порівняльного підходу до оцінки потенціалу на підприємстві є розвинутий ринок та існування об'єктів-аналогів.

**Метод оцінки, що ґрунтується на одиниці порівняння** визначається за умовами процесу використання такої одиниці порівняння, що відображує засіб урахування розходжень вартості оцінюваного об'єкта





і об'єкта-аналога продажів. Прикладами слугують такі одиниці порівняння:

- ціна за одиницю площі;
- ціна за ділянку в цілому;
- ціна за 1 м<sup>2</sup> загальної корисної площі;
- ціна за квартиру.

Класифікація методів порівняльного підходу до оцінки вартості елементів потенціалу на підприємстві наведено на рис. 7.6.

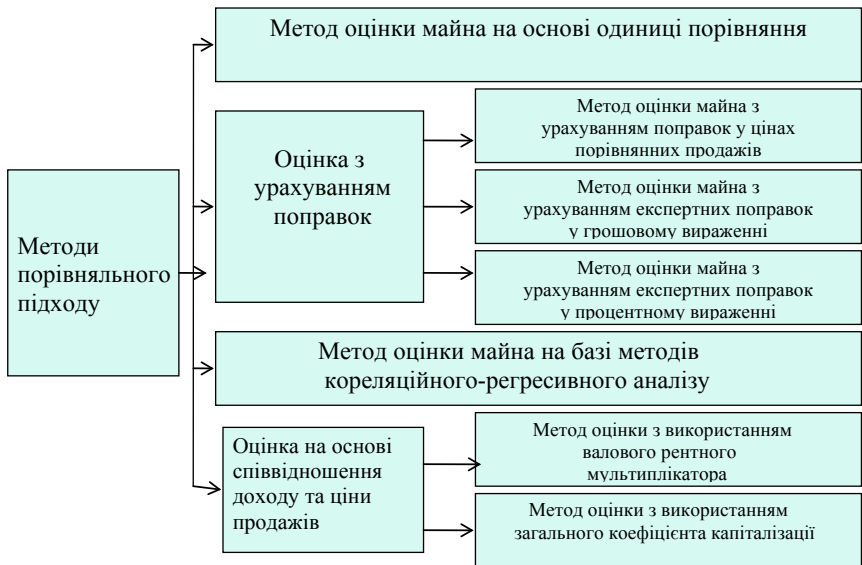


Рис.7.6. Класифікація методів порівняльного підходу

Послідовність процедур при використанні методів порівняльного підходу до оцінки вартості потенціалу підприємства виконуються в такому порядку: по-перше, визначається вартість об'єктів-аналогів, що припадає на одиницю порівняння та її середнього значення; по-друге, визначається вартість об'єктів-аналогів, що припадає на всю кількість одиниць порівняння, тобто визначається вартість об'єкта оцінки.

**Метод оцінки майна з урахуванням поправок** показує схема використання поправок, що враховує відмінності в вартості об'єкта оцінки та об'єктів-аналогів. Видові ознаки поправок, що визначаються в методиках оцінки майна, як і майнових прав підприємства подані на рис. 7.7.

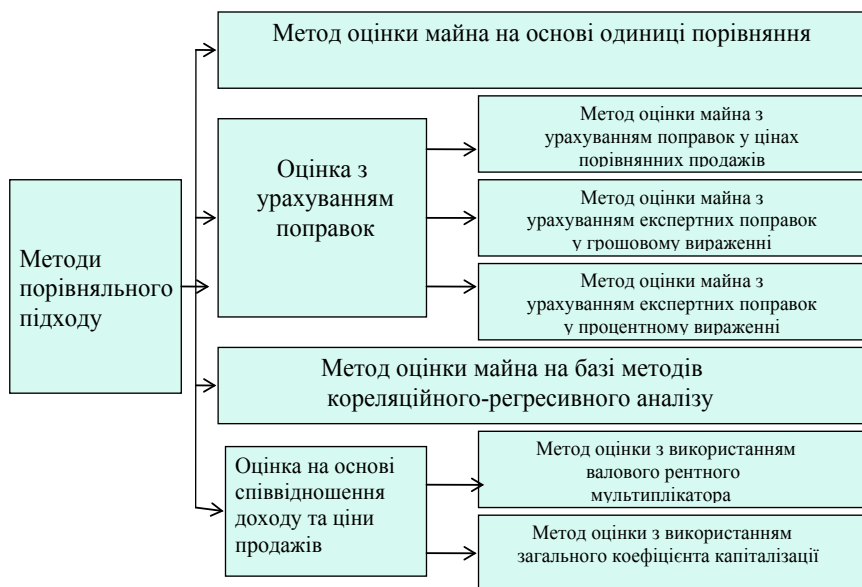


Рис 7.7. Видові ознаки поправок

Відмінності, що виникають в вартості об'єктів оцінки називаються елементами порівняння і визначаються такими характерними властивостями:

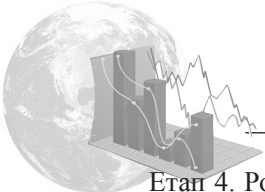
- фізичні характеристики та місце розташування об'єкта;
- економічні характеристики використання об'єкта;
- функціональне призначення об'єкта;
- стан ринку подібного майна;
- право власності;
- умови продажу.

В процесі оцінки майна рекомендується використовувати **метод кореляційно-регресивного аналізу**, вартості активної частини основних фондів за такими етапами:

Етап 1. Визначаються аналоги-продажів та система ціноутворюючих факторів, що впливають на вартість об'єкта оцінки;

Етап 2. Виконуються розрахунково-аналітичні процедури проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу на вартість об'єкта оцінки ціноутворюючих факторів.

Етап 3. Обґрунтовується формула множинної регресії.



Етап 4. Розраховується вартість об'єкта оцінки шляхом підставлення в формулу множинної регресії кількісних значень ціноутворюючих факторів [3, с.163].

**Метод оцінки майна на основі співвідношення доходу та ціни продажів** визначає особливості використання синтетичного показника ВРМ, який є валовим рентним мультиплікатором, і показує відношення ціни об'єкта до суми доходу від експлуатації.

Оцінка вартості об'єкта на основі співвідношення доходу та ціни продажів виконується в такій послідовності:

- 1) визначається величина суми доходу від експлуатації оцінюваного об'єкта;
- 2) визначається ВРМ за вже проданими об'єктами-аналогами;
- 3) визначається розрахунковий ВРМ, що показує середнє значення ВРМ за об'єктами-аналогами;
- 4) визначається вартість об'єкта оцінки шляхом множення доходу на розрахунковий ВРМ за формулою:

$$Ц = Д \times ВРМ, \text{ де:}$$

Ц – ринкова вартість об'єкта оцінки в гривнях;

Д – очікуваний дохід від використання об'єкта оцінки в гривнях;

ВРМ – валовий рентний мультиплікатор.

Метод, що заснований на використанні коефіцієнта ЗКК – загальний коефіцієнт капіталізації, що визначається діленням суми доходу від експлуатації об'єктів-аналогів на вартість продажу. Оцінка вартості об'єкта на основі використання коефіцієнта ЗКК виконується в такій послідовності:

- 1) визначається сума доходу, що має місце на оцінюваному об'єкті;
- 2) розраховується ЗКК за аналогічними об'єктами;
- 3) визначається їх середнє значення;
- 4) визначається вартість об'єкта шляхом ділення доходу від експлуатації об'єкта на розрахункову величину ЗКК.

Ринкова вартість об'єкта оцінки визначається на основі очікуваного доходу від використання об'єкта оцінки та загального коефіцієнта капіталізації за формулою:

$$Ц = Д / ЗКК; \text{ де:}$$

Ц – ринкова вартість об'єкта оцінки;

Д – очікуваний дохід від використання об'єкта оцінки;

ЗКК – загальний коефіцієнт капіталізації.

Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінки на засадах порівняльного підходу необхідна інформація про подібне майно, що відповідає вимогам Національних стандартів оцінки:

1) умови угод купівлі-продажу або умови пропонування щодо укладення таких угод не відрізнятися від умов, що висуваються для оцінки ринкової вартості об'єкта оцінки;

2) продаж подібного майна відбувається з дотриманням типових умов оплати;

3) умови на ринку подібного майна, що визначили формування цін продажу або пропонування, на дату оцінки істотно не змінюються або зміни, які відбулися, можуть бути враховані.

Риновий підхід до оцінки вартості об'єктів цінки включається в методичний інструментарій оцінки потенціалу підприємства, розширює методологію і практику оцінки. Використання ринкового доходу дозволяє об'єктивної оцінити потенціал в умовах розвитку підприємства.

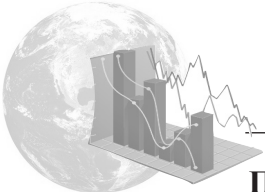
## Резюме

Методичні підходи до оцінки вартості потенціалу підприємства представлені в класифікації витратних, порівняльних і результативних методів оцінки.

**Витратний підхід** поєднує методики оцінки вартості потенціалу, що спрямовані на визначення витрат ресурсів, необхідних для формування майна та майнових прав підприємства. У методиках витратного підходу надається оцінка вартості потенціалу підприємства на підставі обліку витрат ресурсів, необхідних для відтворення (заміщення) об'єктів на конкретну дату.

**Результативний або дохідний підхід** рекомендується використовувати в оцінці вартості потенціалу на засадах чистого операційного доходу та результатів від використання майна та майнових прав підприємства.

**Порівняльний або ринковий підхід** до оцінки вартості потенціалу на стадіях життєвого циклу підприємства базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами оцінки. Ринкова вартість елементів потенціалу підприємства визначається на основі доходу, отриманого від ринкових угод. Загалом методичні підходи до оцінки вартості потенціалу підприємства дозволяють дати належну характеристику його вартості у ринкових умовах.



## Питання для поглибленого вивчення теми

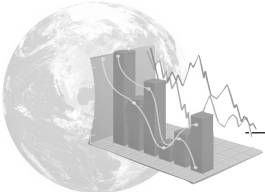
1. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства.
2. Сутність витратного підходу до оцінки вартості майна й майнових прав підприємства.
3. Знос та його види.
4. Методи витратного підходу до оцінки вартості об'єкта оцінки.
5. Методи визначення повної вартості об'єкта оцінки.
6. Методи визначення повної вартості заміщення об'єкта оцінки.
7. Інформаційне забезпечення оцінки вартості об'єкта оцінки на основі витратного підходу.
8. Сутність доходного підходу до оцінки вартості об'єкта оцінки.
9. Методи доходного підходу до оцінки вартості об'єкта оцінки.
10. Сутність ставки дисконту.
11. Сутність порівняльного підходу до оцінки вартості об'єкта оцінки.
12. Методи порівняльного підходу до оцінки вартості об'єкта оцінки.
13. Оцінка об'єкта на основі одиниці порівняння.
14. Методи оцінки об'єкта з урахуванням поправок.
15. Оцінка об'єкта за допомогою кореляційного-регресійного аналізу.
16. Показники вартісної оцінки потенціалу підприємства.

## Рекомендована література для вивчення теми

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф, науч. ред. и автор предисловия Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519с.
2. Экономический потенциал административных производственных систем: Монография/ Под. общей ред. О. Ф. Балацкого. –Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: Навч. посіб. П. Г. Клівець – К.: Академвидав, 2007. – 320с.

5. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент: Підручник. Мартиненко М. М., Ігнат'єва І. А. – К.: Каравела, 2006. – 320с.

6. Оцінка активів підприємства: навч. посіб. / Панасовський Ю. В. Семененко Б. А., Теліженко О. М. За заг. ред Ю. В. Панасовського. – Суми: Університетська книга, 2009. – 512с.



## Розділ 8.

# Оцінка вартості нерухомості

### 8.1. Оцінка вартості нерухомого майна

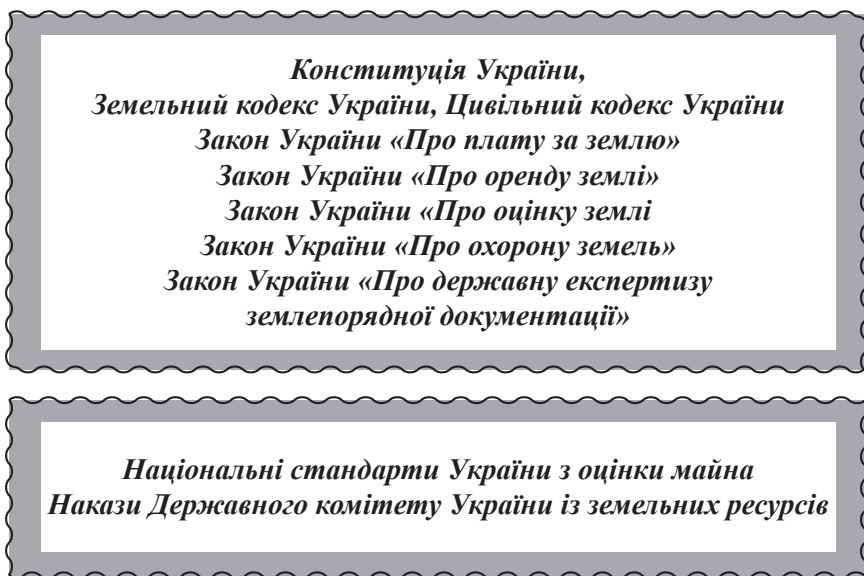
Майновий комплекс, що існує на підприємстві, включає призначені для господарсько-виробничої діяльності основні види нерухомого майна: земельні ділянки, будівлі, споруди. Об'єктивно необхідним базисом створення будь-якого підприємства, його цілісного майнового комплексу є земельна ділянка та розміщені на ній об'єкти нерухомості [1, с.120].

В умовах товарно-вартісних відносин, що існують в ринковій економіці може відбуватися зміна власника підприємства. Оцінка вартості земельної ділянки, будівлі, споруди показує підприємцям властивості підприємства, як товару, його корисність, а також витрати, що необхідні для підтвердження цієї корисності.

Оцінка нерухомості підприємства пов'язана з юридичними процедурами, що регламентують відносини власності на ці об'єкти ринку. Головною особливістю використання нерухомого майна підприємства є необхідність дотримання правових норм Земельного кодексу України та законодавче урегулювання законних інтересів суб'єктів ринку. Законодавчо-правові й нормативні акти, що діють у сфері оцінки нерухомого майна представлені на рис. 8.1. Властивості земельних ділянок на ринку землі показані на рис. 8.2.

Прогнозуючи ринок промислової нерухомості можливо стверджувати, що тенденції в Україні і на світових ринках нерухомості характеризуються позитивними змінами і переходом на якісно новий рівень розвитку. Девелопери в конкурентних умовах більш ретельно оцінюють ризики реалізації проектів на земельних ділянках і уважно підходять до питань юридичної обґрунтованості титулу та аналізу використання земельних ресурсів підприємства.

Нерухоме майно є юридичним поняттям, яке визначає інтереси, права та вигоди, що пов'язані з власністю. Нерухоме майно не може бути переміщеним у просторі, без заподіяння йому шкоди з погляду можливості подальшого використання у напрямку первісного функціонального призначення [2, с.30].



**Рис.8.1. Законодавчо-правові акти з оцінки вартості нерухомого майна**

Приватні землі		Суспільні землі	
громадян	підприємств	держави	територіальної громади
За метою використання			
для особистих потреб	для підприємництва	для державних та громадських потреб	
За функціональним призначенням			
сільськогосподарські землі	землі житлової забудови	землі промисловості	землі комерційного використання
За ступенем облаштування			
неосвоєні	освоєні, але не забудовані	збудовані	
За обсягом прав, що передаються			
повного права	оренди	збудови	сервітуту

**Рис. 8.2. Властивості земельних ділянок на ринку землі**

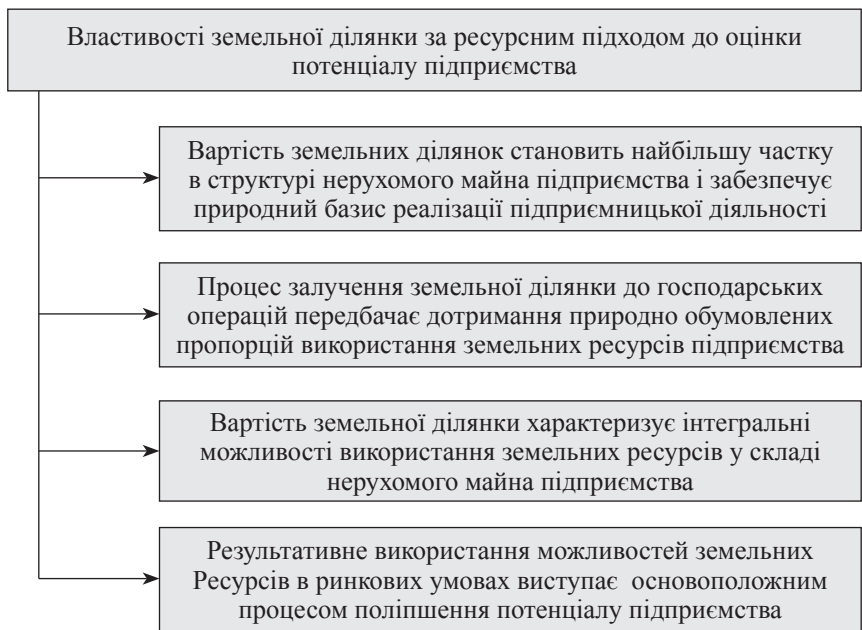




**Нерухоме майно** – це земельна ділянка без поліпшення або земельна ділянка з поліпшенням, яке з нею нерозривно пов'язано, будівлі, споруди, їх частини, а також інше майно, що згідно із законодавством належить до нерухомого майна [3,4].

**Земельна ділянка** – це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, визначеними щодо неї правами.

Характеристика ресурсного підходу до оцінки вартості земельної ділянки показана на рис.8.3.



**Рис. 8.3. Схема ресурсного підходу до оцінки земельних ділянок підприємства**

**Земельне поліпшення** – це результат заходів, що призводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельного поліпшення належать матеріальні об'єкти, розташовані у межах земельної ділянки, переміщення яких є неможливим без їх знецінення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт [4].

Оцінка нерухомого майна виконується залежно від елементного складу нерухомості. Визначаючи потенціал підприємства, як сукупність

внутрішніх і зовнішніх, явних чи прихованих можливостей цілісної земельно-майнової та соціально-організаційної системи, зайвий раз слід підкреслити складність його кількісної детермінації [1, с.121].

Вартість земельної ділянки, будівель і споруд є структурним елементом вартості потенціалу підприємства. Визначення бази оцінки вартості земельної ділянки передувє укладанню договору на проведення оцінки майна та майнових прав підприємства і виконується на основі методичних підходів та оціночних процедур, що відповідають певному виду вартості майна.

Вибір бази оцінки вартості земельної ділянки залежить від цілей оцінки майна та майнових прав підприємства, його особливостей, нормативних вимог.

## 8.2. Методичні підходи до оцінки вартості земельних ділянок

Оцінка земельних ділянок ґрунтується на використанні принципів, що уможливають адекватне визначення втіленого у них потенціалу у ринкових умовах.

### Принципи оцінки вартості земельних ділянок

- **Принцип попиту та пропозиції** характеризує взаємодію факторів, що визначають ринкову вартість земельної ділянки в ринкових цінах.
- **Принцип найбільш ефективного використання** свідчить, що ринкова вартість земельної ділянки залежить від варіантів використання.
- **Принцип внеску** визначає дохід, що виникає із земельної власності і становить величину, що залишається після відшкодування витрат.
- **Принцип очікування** підтверджує, що вартість земельної ділянки еквівалентна поточній вартості майбутніх економічних вигід від володіння земельною ділянкою.
- **Принцип заміщення** показує, що обізнаний про стан земельного ринку покупець не заплатить за земельну ділянку більше, ніж за аналогічні земельні ділянки, що продаються ринку.
- **Принцип альтернативності інвестицій** визначає для покупця величину інвестицій у земельну ділянку, яка не може перевищувати упущеної вигоди, що могла б бути отримана з можливих альтернативних варіантів вкладення капіталу.

Вартість земельної ділянки підприємства визначає еквівалент цінності земельної ділянки, виражений у ймовірній сумі грошей, яку може отримати продавець та оцінюється на засадах методів витратного, дохідного та порівняльного підходу.



**Витратний підхід** використовується в методиках оцінки вартості земельних ділянок, що містять земельні поліпшення і визначає залишкову вартість заміщення чи вартість відтворення об'єкта оцінки.

Залишкова вартість земельних ділянок складається із залишкової вартості земельних поліпшень та ринкової вартості земельних ділянок і прав, що пов'язані з їх використанням.

Витратний підхід до оцінки вартості земельних ділянок, що містять земельні поліпшення виконується за схемою алгоритму:

1. Визначається ринкова вартість і права, що пов'язані з використанням земельних ділянок.
2. Визначається залишкова вартість земельних поліпшень.
3. Розраховується величина зносу або знецінення земельного поліпшення.
4. Визначається залишкова вартість заміщення (відтворення) об'єкта оцінки.

**Дохідний підхід** до оцінки земельних ділянок та прав, що пов'язані із земельними ділянками ґрунтується на базі принципу корисності. Інформаційна база дохідного підходу до оцінки земельних ділянок визначає відомості про фактичні чи майбутні доходи та витрати об'єкта оцінки або подібного майна.

Оцінка вартості земельних ділянок за умови найбільш ефективного їх використання виконується з урахуванням встановлених сервітутів, обмежень, на основі визначення ренти за допомогою прямої чи непрямої капіталізації чистого операційного або рентного доходу.

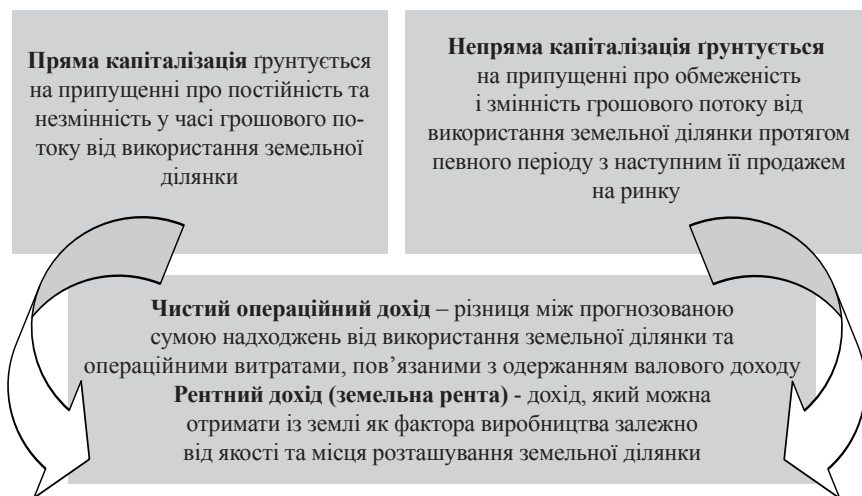
Величина ренти за рахунок освоєння території визначається, як зниження собівартості продукції завдяки скороченню витрат на створення регіональної системи інженерно-транспортної інфраструктури.

Величина ренти за рахунок ефективності додаткових капіталовкладень в облаштування території зумовлена можливостями й вигодами земельної ділянки, а також способом її використання.

**Абсолютна рента** характеризує ефективність цільового використання земельної ділянки та не залежить від конкретних властивостей земельної ділянки.

**Монопольна рента** утворюється на всіх земельних ділянках незалежно від їх місцезонашування в межах міста, оскільки різні види діяльності можуть потребувати найрізноманітніших умов для свого розміщення [1, с.130].

Характеристика поняття прямої капіталізації, непрямої капіталізації, чистого операційного доходу та рентного доходу наведена на рис.8.4.



**Рис.8.4. Характеристика поняття прямої та непрямої капіталізації, чистого операційного доходу та рентного доходу**

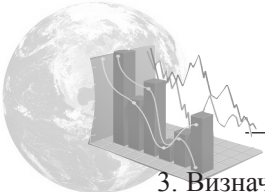
**Порівняльний (ринковий)** підхід до оцінки земельних ділянок ґрунтується на базі інформації про продаж подібного нерухомого майна та визначення об'єктів порівняння. Методи порівняльного підходу, що засновані на зіставленні цін аналогів продажів, використовуються в умовах розвинутого ринку земельних ресурсів, коли інформація про продаж земельних ділянок є достовірною та доступною.

Зіставний продаж ґрунтується на порівнянні вартості ділянки землі з аналогами, щойно проданими на ринку. Зіставлення і порівняння вартості земельних ділянок з проданими аналогами проводиться за одиницями та елементами порівняння на основі Національних стандартів оцінки.

Порівняльний підхід до оцінки вартості земельних ділянок, що містять земельні поліпшення виконується за умов алгоритму схеми практичної реалізації:

1. Обґрунтовується метод оцінки вартості земельних ділянок на основі інформації, що використовується.

2. Зіставляється вартість земельних ділянок з об'єктами порівняння на базі коригування ціни.



3. Визначається ринкова вартість земельної ділянки шляхом урахування величини поправок до вартості об'єктів порівняння.

4. Отримується результат оцінки ринкової вартості земельної ділянки.

Оцінка вартості земельних ділянок в умовах ринку на основі витратного, дохідного та порівняльного підходів відповідає вимогам, що діють в нормативних актах з оцінки нерухомого майна і в методиці оцінки майна, що затверджена Постановою КМ України [5].

На думку вчених, існує понад двадцять методів оцінки ринкової вартості земельних ділянок, хоч за ретельного аналізу змістового наповнення і техніки розрахунків їх коло значно звужується. Якщо не зважати на термінологічні різночитання і процедурні відмінності, то всі вони, по суті, є різновидами основоположних підходів: витратного, порівняльного та результатного [1, с.129]. З урахуванням цілей та інформаційної бази оцінки вартості земельних ділянок, можна виокремити самостійні методи:

- метод оцінки вартості земельних ділянок за умовою врахування витрат на земельні поліпшення;
- методи оцінки зіставлення ціни продажу з цінами подібних земельних ділянок;
- методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом зіставлення з цінами продажу;
- методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом капіталізації доходів продажу;
- методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом прямої капіталізації доходів;
- методи оцінки вартості земельних ділянок за комбінованим підходом;
- метод порівняльної одиниці;
- експертні методи оцінки вартості земельних ділянок.

### **1. Метод оцінки вартості земельних ділянок за умовою врахування витрат на земельні поліпшення**

Вартість земельних ділянок за умовою врахування витрат на земельні поліпшення визначається як різниця між майбутнім доходом від продажу поліпшеної ділянки, тобто капіталізованим чистим операційним або рентним доходом від її використання та витратами на земельні поліпшення за формулою [6]:

$Ц_0 = Ц_m - В_{ос}$ , де:

$Ц_0$  - вартість земельних ділянок, що визначена шляхом урахування витрат на земельні поліпшення, грн.;

$Ц_m$  – майбутній дохід від продажу поліпшених земельних ділянок або капіталізований чистий операційний дохід, або рентний дохід від її використання, грн.;

$В_{ос}$  – витрати на земельні поліпшення, грн..

Майбутній дохід від продажу поліпшених земельних ділянок або капіталізований чистий операційний дохід, або рентний дохід від використання та витрати, які нерівномірно розподіляються у часі, визначаються за методом дисконтування відповідних грошових потоків.

Витрати на земельні поліпшення визначаються шляхом порівняння між ринковою вартістю землі та вартістю земельного поліпшення у районі розташування об'єкта оцінки.

## **2. Методи оцінки зіставлення ціни продажу з цінами подібних земельних ділянок**

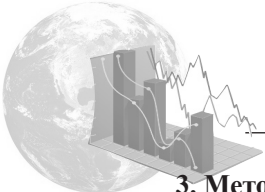
При зіставленні ціни продажу подібних земельних ділянок визначають їх правовий статус і умови продажу, особливості місця розташування, якісні характеристики та геологічні параметри ґрунтів, а також типові культури, що вирощуються на земельних ділянках.

Характеристика методів оцінки зіставлення ціни продажу з цінами подібних земельних ділянок представлена в табл.8.1.

*Таблиця 8.1.*

### **Методи оцінки зіставлення ціни продажу з цінами подібних земельних ділянок**

Мета оцінки	Метод	Порядок проведення розрахунків
Зіставлення ціни продажу подібних земельних ділянок	Метод попарного порівняння (зіставлення)	Виконується пряме порівняння з цінами раніше проданих на порівнянних умовах земельних ділянок з наступним внесенням поправок
	Метод статистичного аналізу ринку	Використовуються кореляційно-регресійні моделі оцінки вартості земельних ділянок на основі методів математичної статистики та факторного аналізу



**3. Методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом зіставлення з цінами продажу**

Характеристика оцінки вартості земельних ділянок за методичним підходом зіставлення з цінами продажу показана в табл. 8.2.

Для поліпшених земельних ділянок дохід від землі визначається шляхом відокремлення загального доходу від землі.

Таблиця 8.2.

**Методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом зіставлення з цінами продажу**

Мета оцінки	Метод	Порядок проведення розрахунків
Зіставлення з цінами продажу подібних земельних ділянок з урахуванням витрат на земельні поліпшення	Економічний метод	Визначається різниця між очікуваною ціною продажу поліпшених земельних ділянок та витратами на земельні поліпшення з урахуванням прибутку забудовника
	Метод співвідношення (перенесення)	Виконується виділення вартості земельних ділянок, як частки в сумарній вартості поліпшених земельних ділянок

**4. Методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом капіталізації доходів продажу**

Коефіцієнт капіталізації доходів продажу визначає співвідношення між чистим операційним доходом і ціною продажу подібних земельних ділянок, яке характеризує процес отримання доходу на капітал та відшкодування капіталу інвестора-власника. Розрізняють види коефіцієнтів капіталізації: 1) загальний коефіцієнт капіталізації; 2) коефіцієнт капіталізації власного капіталу; 3) коефіцієнт капіталізації позикового капіталу; 4) коефіцієнт капіталізації залежно від об'єкта оцінки [1, с.110].

Характеристика методів оцінки вартості земельних ділянок за підходом капіталізації доходів продажу представлена в табл. 8.3.

Таблиця 8.3.

**Методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом  
капіталізації доходів продажу**

Мета оцінки	Метод	Порядок проведення розрахунків
Пряма капіталізація чи дисконтування чистого операційного доходу чи рентного доходу	Інвестиційний метод	Виконується капіталізація чи дисконтування чистого операційного доходу, отриманого від надання земельних ділянок в оренду
	Метод капіталізації земельної ренти (методи вигід)	Виконується капіталізація чи дисконтування доходів від цільового використання земельних ділянок, відмінних від оренди, власником чи землекористувачем

**5. Методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом  
прямої капіталізації доходів**

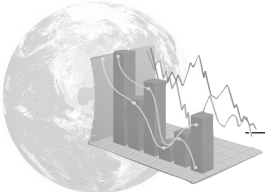
Характеристика методів оцінки вартості земельних ділянок за підходом прямої капіталізації доходів представлена в табл.8.4.

Таблиця 8.4.

**Методи оцінки вартості земельних ділянок за підходом  
прямої капіталізації доходів**

Мета оцінки	Метод	Порядок проведення розрахунків
Пряма капіталізація чи дисконтування чистого операційного доходу чи рентного доходу з урахуванням витрат на земельні поліпшення	Метод залишку для землі	Визначається різниця між поточною вартістю капіталізованого чистого операційного доходу чи рентного доходу, отриманого з поліпшеної земельної ділянки і вартістю земельних поліпшень
	Метод розподілу доходу	Капіталізація за ставкою, встановленою для землі





**6. Методи оцінки вартості земельних ділянок  
за комбінованим підходом**

Оцінка вартості земельних ділянок функціонально-цільового призначення виконується на базі Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженою постановою КМУ №1531 від 11.10.2002 року. Залежно від мети оцінки, наявності інформаційної бази використовується широкий спектр технічних процедур, що відповідають порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок. Характеристика методів оцінки вартості земельної ділянки за комбінованим підходом представлена в табл. 8.5.

*Таблиця 8.5.*

**Методи оцінки вартості земельних ділянок за комбінованим підходом**

Мета оцінки	Метод	Порядок проведення розрахунків
Комбіноване використання підходів, заснованих на зіставленні цін продажу подібних ділянок, капіталізації чистого операційного доходу або рентного доходу та врахуванні витрат на земельні поліпшення	Метод розвитку (можливого використання)	Визначається різниця між дискontованими доходами від найбільш ефективного використання земельних ділянок та дискontованими витратами на досягнення цього використання

**7. Метод порівняльної одиниці**

Метод порівняльної одиниці визначає вартість одиничного показника еталонного об'єкта оцінки і використовуються на базі алгоритму:

1. Виконується діагностика об'єкта і вибір еталонного аналога оцінки.
2. Проводиться коригування вартості порівняльної одиниці оцінки залежно від сформованих ринкових умов та фізично-функціональних відмінностей між порівнювальними об'єктами.
3. Визначається вартість об'єкта оцінки залежно від вартості порівняльної одиниці на дату оцінки.

Вартість земельної ділянки визначається на базі методу порівняльної одиниці за формулою [1, с.135]:

$$\text{Воб} = \text{Под} \times Q,$$

де: Воб - вартість земельної ділянки на дату оцінки;

Под - вартість порівняльної одиниці;

Q - загальна кількість порівняльних одиниць.

## 8. Експертні методи оцінки вартості земельних ділянок

Експертні методи визначають результати експертизи експертів-оцінювачів щодо вартості земельних ділянок і використовуються за браком ринкової інформації та неможливістю формалізації зв'язку вартості об'єкта оцінки з основними параметрами ринку нерухомості чи аналогами.

Експертні методи передбачають, що експерти-оцінювачі володіють повною інформацією про стан ринку нерухомого майна. Вартість земельних ділянок за експертними методами порівняння розраховується на основі обґрунтування залежності між існуючими параметрами і вартістю аналогів.

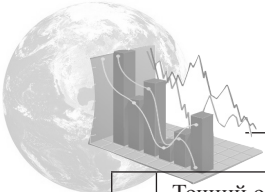
Звіт про оцінку є результуючим документом, у якому відображаються передумови та підсумки діяльності оцінювача з визначення вартості земельних ділянок. Оцінювач розкриває всі істотні моменти в контексті поставленого завдання, наявні припущення й обмеження, необхідні обґрунтування і розрахунки, свої судження й остаточний висновок щодо вартості земельних ділянок.

Основні позиції завдання на оцінку вартості земельних ділянок наведено в табл. 8.6.

Таблиця 8.6.

### Позиції завдання на оцінку вартості земельних ділянок

1	Ідентифікація назви та місця розташування земельної ділянки
2	Характеристика власника або користувача земельної ділянки та інших об'єктів нерухомості
3	Обґрунтування загальних відомостей про замовника і про оцінювача
4	Розробка підстави для оцінки : договору, нормативно-правового акту, стандартів



5	Точний опис оцінки нерухомого майна: кадастрова інформація, функціональні, технічні та метричні характеристики
6	Мета оцінки
7	Ідентифікація виду вартості та його визначення
8	Дата, на яку встановлюється вартість об'єкта оцінки
9	Вихідні дані, джерела їх одержання, відповідальні за їхнє надання
10	Обґрунтування складу виконуваних робіт : зміст і послідовність виконання етапів оцінки
11	Перелік особливих умов, пов'язаних із проведенням оцінки
12	Обсяг необхідного технічного й екологічного огляду об'єкта оцінки
13	Форма надання результатів оцінки
14	Допустимий термін дії звіту та висновку про вартість об'єкта оцінки
15	Строки виконання завдання на оцінку

Відомості про оцінку земельних ділянок надаються у звіті таким чином:

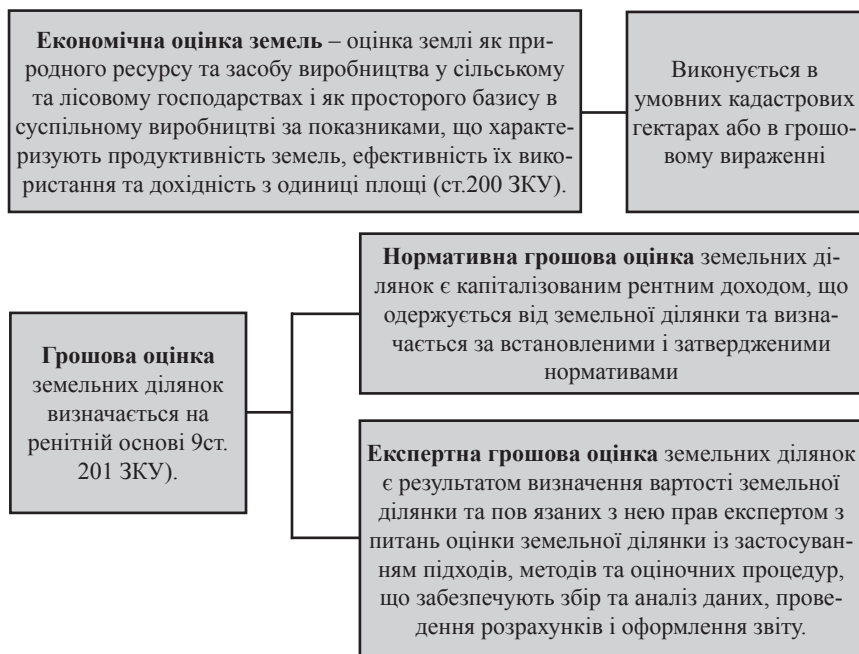
- Назва об'єкта оцінки, найменування оцінювача і дата звіту.
- Мета, завдання, дата і функція оцінки.
- База оцінки, у тому числі вид вартості та її визначення.
- Ідентифікація об'єкта оцінки й пов'язаних з ним прав.
- Дата, характер і масштаб обстежень.
- Припущення й обмежувальні умови.
- Інформація щодо використання нормативної бази оцінки майна;
- Підпис оцінювача.
- Копії кваліфікаційних документів оцінювача і дозвільних документів на проведення оціночної діяльності.

Оцінка вартості земельних ділянок підприємства виконується на базі методичних підходів Національних стандартів оцінки (НСО) та вимог Міжнародних стандартів оцінки (МСО).

**8.3. Економічна та грошова оцінка земельних ділянок**

Вияткова роль земельних ділянок у виробничо-господарській діяльності підприємства пояснює необхідність виконання економічної та грошової оцінки їх вартості у ринкових умовах.

Характеристика економічної та грошової оцінки земельних ділянок подана на рис. 8.5.



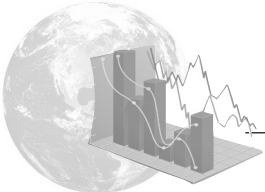
**Рис. 8.5. Характеристика економічної та грошової оцінки земельних ділянок**

Економічна оцінка земельних ділянок, які є природним ресурсом та просторовим базисом виробничо-господарської діяльності підприємства, виконується на основі показників ефективності використання земельних ресурсів та показників доходності земель з одиниці їх площі.

Регулювання грошової оцінки земельних ділянок здійснюється на базі нормативних документів:

1. Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів №18/15/21/11.
2. Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення №19/16/22/11/17/12, що затверджені 27.01.2006р.

Порівняння нормативної грошової й експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення надані в табл. 8.7.



Таблиця 8.7.

**Порівняльні характеристики нормативної грошової  
та експертної грошової оцінки [1,с.128]**

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

**Нормативно-грошова оцінка** земельних ділянок встановлює ставки земельного податку, орендної плати, стягнення державного збору, розроблення механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

**Експертна грошова оцінка** показує ринкову вартість земельних ділянок і прав на них залежно від цілей оцінки. Регулювання експертної грошової оцінки земельних ділянок здійснюється на засадах Національних стандартів оцінки, Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок та порядку її проведення [6].

**Об'єктами** експертної грошової оцінки є земельні ділянки з конкретним місцем розташування та певними щодо них правами. Земельні ділянки мають розглядатися як вільні від поліпшення, виходячи із принципу кращого та ефективного їх використання.

Оцінка земельних ділянок виконується з урахуванням цілей, досвіду та інформаційного забезпечення оцінної діяльності та розглядається в базових методиках.

## Резюме

Оцінка вартості земельних ділянок, показує особливості підприємства як товару, його корисність, а також витрати, необхідні для підтвердження цієї корисності. Зміна власника підприємства є природним процесом конкурентної економіки в ринкових умовах.

**Земельна ділянка** є частиною земної поверхні з установленними межами, певним місцем розташування та визначеними щодо неї правами.

Вартість земельних ділянок забезпечує базис реалізації підприємницької діяльності й характеризує інтегральні можливості використання земельних ресурсів у складі нерухомого майна підприємства.

Ефективне використання земельних ділянок у ринкових умовах виступає основоположним процесом поліпшення потенціалу підприємства.

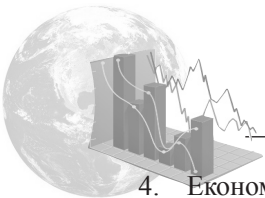
**Вартість земельної ділянки підприємства** в ринкових умовах показує еквівалент цінності земельної ділянки та оцінюється за методами витратного, дохідного та порівняльного методичних підходів.

**Економічна та грошова оцінка** земельних ділянок підприємства виконується з урахуванням цілей, досвіду та інформаційного забезпечення оцінної діяльності та розглядається в базових методиках.

Тенденції на світових ринках нерухомості характеризуються позитивними змінами і новим рівнем розвитку в конкурентних умовах ринку, що потребує уважного юридичного обґрунтування титулу і аналізу використання земельних ресурсів.

## Питання для поглибленого вивчення теми

1. Сутність поняття нерухомого майна.
2. Сутність поняття земельної ділянки та земельних поліпшень.
3. Сегментація ринку землі.



4. Економічна та грошова оцінка земель.
5. Нормативна грошова оцінка земельних ділянок.
6. Експертна грошова оцінка земельних ділянок.
7. Принципи експертної грошової оцінки земельної ділянки.
8. Сутність доходного підходу до оцінки земельної ділянки.
9. Диференціальна, абсолютна та монопольна рента.
10. Сутність ринкового підходу до оцінки земельної ділянки.
11. Сутність витратного підходу до оцінки земельної ділянки.
12. Поняття «нерухомого майна: будівлі, споруди, приміщення».
13. Оцінка вартості об'єктів нерухомості.
14. Основні позиції завдання на оцінку нерухомого майна.
15. Звіт про оцінку вартості нерухомого майна.

### Рекомендована література для вивчення теми

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Оцінка активів підприємства: навч. посіб. / Панасовський Ю. В. Семененко Б. А., Теліженко О. М. За заг. Ред. Ю. В. Панасовського. – Суми: Університетська книга, 2009. – 512с.
3. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Постанова КМУ» №1440 від 10.09.2003р. //Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003.- №11 (135), с.43-51.
4. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна». Постанова КМУ №1442 від 28.10.2004 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004.- №12 (148), с.43-47.
5. Методика оцінки майна: Постанова КМУ № 1891 від 10.12.2003// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004.- №2 (138), с.22-44.
6. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок: Постанова КМУ №1531 від 11.11.2002 р.

## Розділ 9. Оцінка цілісного майнового комплексу

---

### 9.1. Методичні підходи до оцінки цілісного майнового комплексу

Цілісний майновий комплекс створюють такі підприємства чи комплекс виробничих підрозділів, що за своїм певним призначенням беруть участь у виробничо-господарській діяльності з випуску продукції.

**У цілісний майновий комплекс** включаються структурні підприємства підрозділи, що виділені в самостійні об'єкти з подальшим складанням бухгалтерського балансу і зареєстровані, як суб'єкти господарської діяльності.

Підприємство – це цілісний майновий комплекс, що використовується для виконання підприємницької діяльності. Підприємство володіє майном, що визначається нерухомими, рухомими речами та нематеріальними об'єктами: земельні ділянки, будівлі, споруди, інвентар, сировина, продукція, права вимоги, борги, право на торгову марку та інші права. Підприємство як цілісний майновий комплекс є нерухомістю [1, с.71].

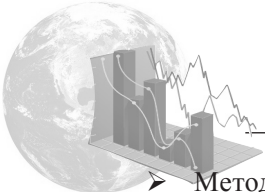
**Нерухоме майно** (нерухомість) – це земельні ділянки, а також об'єкти, що розташовані на земельних ділянках. Їх переміщення неможливо без знецінення та зміни призначення.

**Рухоме майно** - це речі, які можливо повільно переміщувати у просторі [1, с.76].

**Нематеріальні речі** – це об'єкти інтелектуальної, творчої діяльності та інші об'єкти права інтелектуальної власності, що створюють громадянські права і обов'язки, в тому числі особова майнова власність. Важлива роль у складі нематеріальних об'єктів належить інформації та технологіям її використання.

Для оцінки цілісного майнового комплексу виконується державні нормативні документи:





- Методика оцінки майна;
- Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»;
- Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна»;
- Національний стандарт №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»;
- Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»;
- Міжнародні стандарти оцінки.

Оцінку цілісного майнового комплексу виконують на засадах Національного стандарту №3 за таким алгоритмом:

1. Аналіз організаційно-правової форми підприємства.
2. Аналіз ринку продукції та поточної частки ринку продукції цілісного майнового комплексу, перспектив діяльності підприємства.
3. Аналізується ринок сировини і матеріалів, що використовуються у діяльності підприємства.
4. Аналізуються правові засади господарської діяльності підприємства, ліцензування, квотування, застосування механізмів ціноутворення, наявність державної підтримки або обмежень, антимонопольні та екологічні вимоги, система оподаткування.
5. Аналізуються результати діяльності підприємств, а також майновий та фінансовий стан на дату оцінки та за період, що передуює даті.
6. Прогнозуються результати діяльності підприємства і потреба в інвестиціях з визначенням джерел фінансування.

Отримані висновки за правилами Національного стандарту №3 покладають в основу припущень, що використовуються під час проведення оцінки цілісного майнового комплексу.

Для проведення оцінки цілісного майнового комплексу використовуються витратний дохідний і порівняльний методичні підходи, методи оцінки, які є складовими частинами методичних підходів або є результатом комбінування кількох методичних підходів, а також оцінних процедур.

**Витратний підхід** використовується для визначення вартості цілісного майнового комплексу у випадку ліквідації за рішенням власника або суду в порядку встановленому чинним законодавством. Основним методом витратного підходу є метод накопичення активів.

*Метод накопичення активів* передбачає, що ринкова вартість активів підприємства визначається за відрахуванням зобов'язань.

**Дохідний підхід** використовується для урахування результатів на момент оцінки поточного фінансового стану підприємства та прогнозних показників виробничо-господарської діяльності. Основними методами дохідного підходу є метод дисконтування грошового потоку (непряма капіталізація) і пряма капіталізація.

*Метод дисконтування грошового потоку* дає точний прогноз майбутніх доходів за кожний рік обґрунтованого прогнозного періоду, який є обмеженим у часі.

*Пряма капіталізація* забезпечує вибір моделі доходу або чистого грошового потоку за період часу та визначення ставки капіталізації.

**Порівняльний підхід** використовується за умовами, коли угоди купівлі-продажу об'єктів-аналогів вже були проведені на ринку. Методами порівняльного підходу є метод ринку капіталу та метод ринкових угод.

*Метод ринку капіталу* ґрунтується на припущенні рівноцінності ринкової вартості цілісного майнового комплексу його ринкової капіталізації.

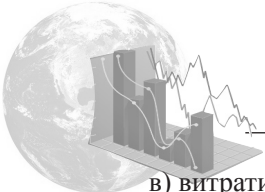
*Метод ринкових угод* ґрунтується на припущенні, про еквівалент ринкової вартості об'єкта оцінки цінам продажу подібних цілісних майнових комплексів. Величина мультиплікатора за методом ринкових угод визначається як середня арифметична величина відношення продажно́ї ціни аналога оцінки до кількісного значення обраного показника.

## **9.2. Оцінка активів цілісного майнового комплексу**

Вартість активів підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, відображується в активі бухгалтерського балансу. Розміщення коштів у активі бухгалтерського балансу визначаються за напрямками:

а) необоротні активи, що забезпечують обґрунтування основного капіталу підприємства (у бухгалтерській звітності складають підсумок першого розділу активу балансу);

б) оборотні активи, що вступають у кругообіг і завершують його в повному обсязі (у бухгалтерській звітності складають підсумок другого розділу активу балансу);



в) витрати майбутніх періодів.

Характеристика джерел розміщення коштів надається в пасиві бухгалтерського балансу підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється.

**Власний капітал** характеризує джерела фінансування, тобто активи підприємства, що залишаються після відрахування зобов'язань. На момент утворення підприємства початковий капітал втілений в активах, що інвестовані засновниками визначає вартість майна організації.

У процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства виникають зобов'язання. Власний капітал підприємства є частиною в активах підприємства, яка залишається після відрахування зобов'язань.

**Залучений капітал** підприємства складається з фінансових кредитів, позик, облігаційних позик, кредиторської заборгованості у вигляді відстрочок платежів, інвестицій.

**Інвестований капітал** визначає суму власного та запозиченого капіталу, або довгостроковий борг підприємства.

**Оборотний капітал** підприємства визначає суму капіталу, яка повністю переноситься на кінцевий продукт протягом одного виробничого циклу, у кінці якого повністю відтворюється продукт. До оборотного капіталу відноситься капітал, який авансується на купівлю предметів праці та робочої сили.

Від моменту вкладення коштів у придбання основних активів до їх відтворення, оборотний капітал здійснює безліч оборотів (у бухгалтерській звітності оборотний капітал дорівнює: II розділ активу балансу + III розділ активу балансу - IV розділ пасиву балансу).

**Нематеріальні активи**, що зафіксовані в балансі підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, складають немонетарні статті активу балансу, напрям вкладання грошових коштів. Згідно з національними стандартами обліку нематеріальні активи підприємства оцінюються за витратним підходом сумами грошових коштів на їх придбання. Підтвердження нематеріальних активів підприємства виконується в немонетарних статтях активу балансу в часі.

Нематеріальні активи підприємства відображаються у грошових коштах в обмін на інші активи, у вигляді внеску до статутного фонду внаслідок об'єднання підприємств, у вигляді спонсорського

внеску, у вигляді засобів цільового фінансування тощо. До нематеріальних активів підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, можливо віднести право користування природними ресурсами тобто земельною ділянкою; право на оренду; право на користування надрами; право на користування інформацією про навколишнє середовище; право на користування водними і біологічними ресурсами, яке певним чином впливає на рівень екологічної безпеки.

Нормативно-методичне регулювання оцінки активів здійснюється на підставі методичних підходів до оцінки вартості майна та майнових прав підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється. У процесі оцінки цілісного майнового комплексу використовують поняття, що наведені в Національних стандартах України та Міжнародних стандартах оцінки.

Методичні підходи та основні методи, які використовуються при оцінці активів цілісного майнового комплексу удосконалюють систему вартісної оцінки потенціалу підприємства.

### 9.3. Оцінка вартості машин і обладнання

Оцінки вартості машин і обладнання, що являють собою рухоме майно, виконується за такими умовами:

- кількість об'єктів оцінки на підприємстві може досягати безліч видів машин і обладнання, що відрізняються за призначенням, експлуатаційними і конструктивними характеристиками;
- у сфері оцінки **вартості машин і обладнання** немає узагальнюючих показників, що використовуються та полегшують процес оцінювання;
- в сфері оцінки **вартості машин і обладнання** актуальною є проблема фізичного зносу, функціонального, технологічного та економічного старіння засобів праці і пов'язаного з цим їх знецінення;
- оцінку **вартості машин і обладнання** ускладнює наявність на підприємстві імпортного обладнання у складі машинного парку, що необхідно порівнювати з вітчизняними зразками.

Машини і обладнання є рухомим майном, а їх специфічні риси визначаються характеристиками, що наведені на рис. 9.1.

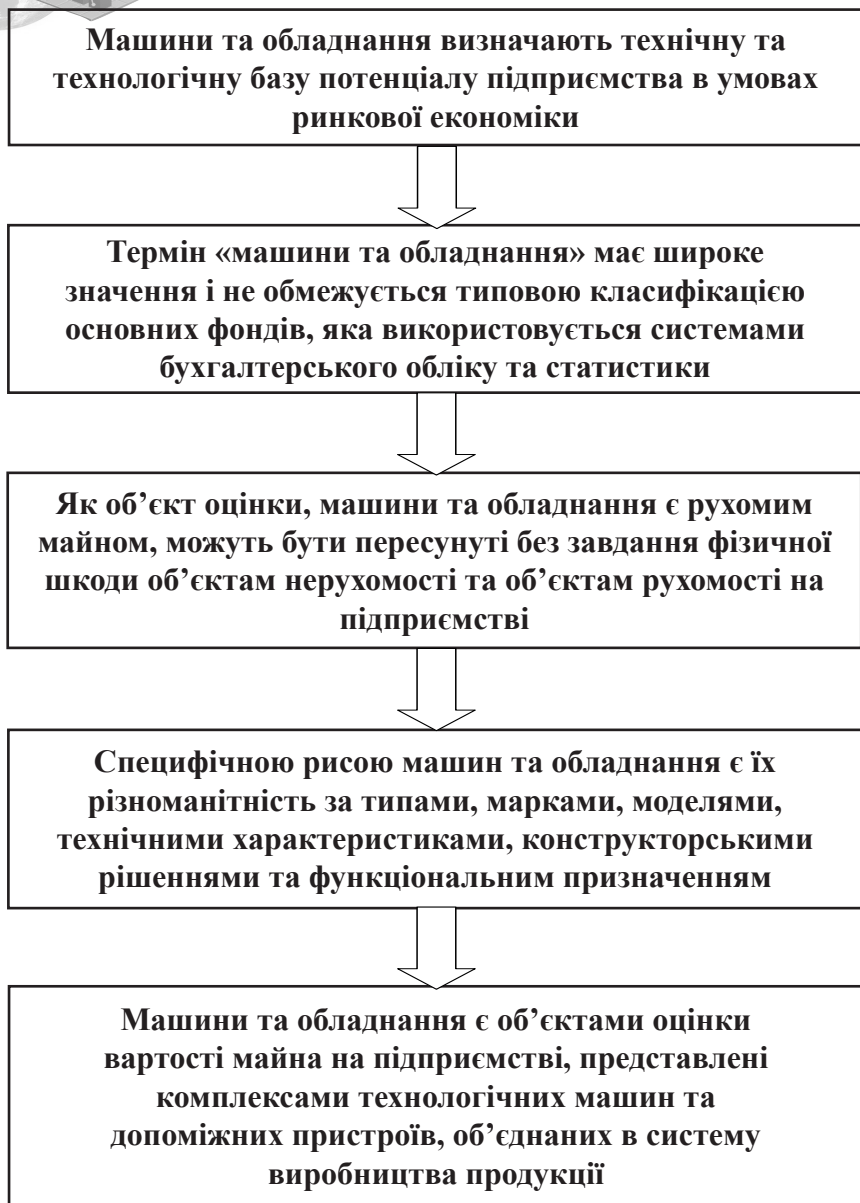
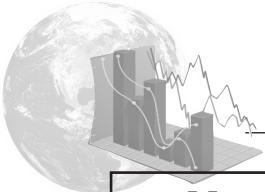


Рис. 9.1. Характеристика специфічних рис машин і обладнання

Специфічною рисою машин і обладнання є різноманітність за функціональним призначенням, типами, марками, моделями, технічними характеристиками та конструкторськими рішеннями. Тому, приступаючи до оцінки, слід визначитися з інвентарним об'єктом оцінки [8, с.141].

Інвентарний об'єкт – це закінчений пристрій, предмет чи комплекс предметів зі всіма пристосуваннями, що належать до нього.

Інвентарні об'єкти класифікуються за такими видами:

- передавальні пристрої – це самостійні пристрої, які не є складовою будинку чи споруди;

- силові машини та обладнання – це силові машини з фундаментом та всіма пристосуваннями, приборами та обмежувальними загорожами;

- робочі машини та виробниче обладнання – це верстати чи апарати, включаючи всі пристосування, приладдя, прибори та обмежувальні загорожі до них, а також фундамент, на якому змонтовані об'єкти;

- транспортні засоби – це об'єкти транспортних засобів з усіма пристосуваннями;

- інструменти та інвентар – це предмети, які мають самостійне значення і не є частиною інвентарного об'єкта.

Оцінка вартості машин та обладнання на базі Національних стандартів виконується за такими цілями:

1. Оцінка потенціалу підприємства.
2. Оформлення застави під частину рухомого майна.
3. Страхування машин і обладнання як майна підприємства.
4. Передача машин та обладнання в оренду, лізинг.
5. Визначення бази оподаткування.
6. Визначення інвестиційної вартості машин та обладнання.
7. Оцінка вартості машин та обладнання, що імпортується.
8. Оформлення рухомого майна, як внеску до статутного фонду.
9. Банкрутство підприємства.
10. Ліквідація та утилізація машин та обладнання.
11. Примусова конфіскація.
12. Оцінка для цілей розподілу рухомого майна.
13. Продаж зайвих для виробництва машин і обладнання.

Ідентифікація, технічна характеристика машин та обладнання виконується в послідовності:

1. Розробляється техніко-економічна характеристика і зовнішній огляд машин і обладнання, що дають змогу визначити їх загальний



фізичний стан, експлуатаційну готовність, надійність, безпечність роботи.

2. Визначається якість ідентифікації і технічної експертизи машин і обладнання, що оцінюються, залежать від повноти необхідної інформації.

3. Визначаються джерела інформації:

- зовнішні: номенклатурні довідники, прейскуранти, каталоги, що необхідні для ідентифікації та технічної характеристики машин і обладнання;
- внутрішні: інвентарні картки, технічні паспорти, стандарти і технічні умови, документи бухгалтерського обліку.

Методи оцінки машин та обладнання, що використовуються в оціночній діяльності представлені в таблиці 9.1.

Таблиця 9.1.

Методи оцінки машин та обладнання

Витратний підхід	Порівняльний підхід	Дохідний підхід
Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта	Метод прямого порівняння	Метод дисконтування чистих доходів і прямої капіталізації доходів
Метод індексів та аналізу	Метод статистичного моделювання	Метод рівновеликого аналога
Метод поелементного розрахунку витрат	Метод розрахунку за питомими ціновими показниками	
Метод визначення собівартості за нормативами	Метод проценту відновленої вартості	
Метод угруповань		

Якщо вартість машин і обладнання знизилася внаслідок, падіння ринкового попиту порівняно з аналогами, то це визначає їх техніко-економічне старіння.

Втрату корисних якостей машин та обладнання, що спричинені природними явищами, або знос конструктивних елементів під час експлуатації під впливом зовнішніх негативних факторів визначає матеріальне зношення машин і обладнання.

**Види старіння машин і обладнання визначаються за такими напрямками:**

- технологічне старіння, що є наслідком науково-технічного прогресу, знецінення **машин і обладнання** порівняно з аналогами;
- функціональне старіння, що є знеціненням **машин і обладнання** в результаті невідповідності параметрів і характеристик техніко-економічного рівня, що забезпечує їх потужність, точність, надійність, енергоємність, екологічність;
- економічне старіння, що є знеціненням машин і обладнання та зумовлене впливом зовнішніх факторів;
- техніко-економічне старіння, що визначає сукупне зношення, суму втрати вартості під впливом усіх видів старіння.

#### **9.4. Оцінка вартості бізнесу**

Оцінка вартості бізнесу передбачає розрахунки ринкової вартості матеріальних і нематеріальних активів, ефективності використання ресурсів, якості виробничо-господарських процесів та конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Показники вартості бізнесу визначаються за умовами інтеграції зовнішньої та внутрішньої оцінки.

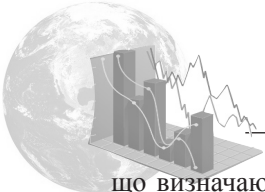
Зовнішня оцінка пвартості бізнесу враховує вплив ринкових чинників, виходячи з зовнішньої інформації формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства за мінімальною кількістю внутрішньої інформації.

Внутрішня оцінка вартості бізнесу показує підприємницький потенціал підприємства через облік вартості внутрішніх елементів. Вартість елементів бізнесу ґрунтується на внутрішніх складових підприємницького потенціалу. Елементи загальної внутрішньої моделі оцінки вартості бізнесу, знаходять своє вираження у конкретних вартісних показниках інтегративного характеру [8, с.223]:

- 1) вартість земельних ділянок, будівель та споруд на ній;
- 2) вартість машин та обладнання;
- 3) вартість сировинно-матеріальних запасів;
- 4) вартість трудового потенціалу;
- 5) вартість нематеріальних складових потенціалу;
- 6) вартісна оцінка якості бізнес-процесів.

У моделі оцінки вартості бізнесу враховуються, по-перше, важливіший природний чинник, яким є земельні ділянки, а, по-друге, чинники,





що визначають об'єкти нерухомості. Нормативне регулювання оцінки вартісних показників земельних ділянок, будівель і споруд виконується на основі дії Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» та Методики оцінки майна і Національних стандартів оцінки.

Машини і обладнання забезпечують частину матеріально-технічної бази підприємства. Як об'єкти оцінки, машини і обладнання являють собою рухоме майно. На відміну від об'єктів нерухомості, вони не пов'язані жорстко з земельними ділянками і можуть бути пересунуті без завдання непоправної фізичної шкоди [8, с.141].

Оцінка вартості машин та обладнання виконується по таким видам: машинному, верстатному парку підприємства; технологічним комплексам, автоматичним лініям, гнучким виробничим модулям; функціонально-самостійним машинам, агрегатам та установкам.

Матеріальні цінності є частиною виробничих фондів підприємства. У моделі оцінки вартості бізнесу матеріальні цінності, ще не вступили в процес обробки і знаходяться на складах підприємства. Сировинні і матеріальні запаси, що входять до продукції, визначаються в грошовому виразі, наприклад: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, тара і тарні запаси, запасні частини для ремонту, малоцінні й швидкозношувані предмети.

Вартість трудового потенціалу в моделі оцінки вартості бізнесу безупинно змінюється. Працездатність людини та творчі здібності змінюються в міру розвитку й удосконалення знань, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці і життєдіяльності. Трудовий потенціал характеризується передбачуваними трудовими можливостями, що визначаються чисельністю, віковою структурою, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства. Оцінювання трудового потенціалу підприємства має будуватися на основі економічних оцінок здібностей людей створювати певний дохід [8, с.207].

У нематеріальній складовій вартості бізнесу відсутня матеріальна основа для отримання вигід. Нематеріальні активи мають тривалий термін використання, підвищений рівень ризику.

Методичні підходи до оцінки вартості бізнесу використовуються з урахуванням вимог конкретного замовника, оскільки потреба у такій оцінці виникає у зв'язку з відчуженням майнових прав. При

здійсненні розрахунків вартості бізнесу міжнародна практика на- працювала низу загальних методичних положень, що визначаються доходним, витратним та ринковим підходом рис. 9.4. Кожний з ме- тодичних підходів має свою методологію та методи оцінки. Оцінка вартості пакетів акцій на підприємствах України виконується за умо- вами використання Національних стандартів оцінки.

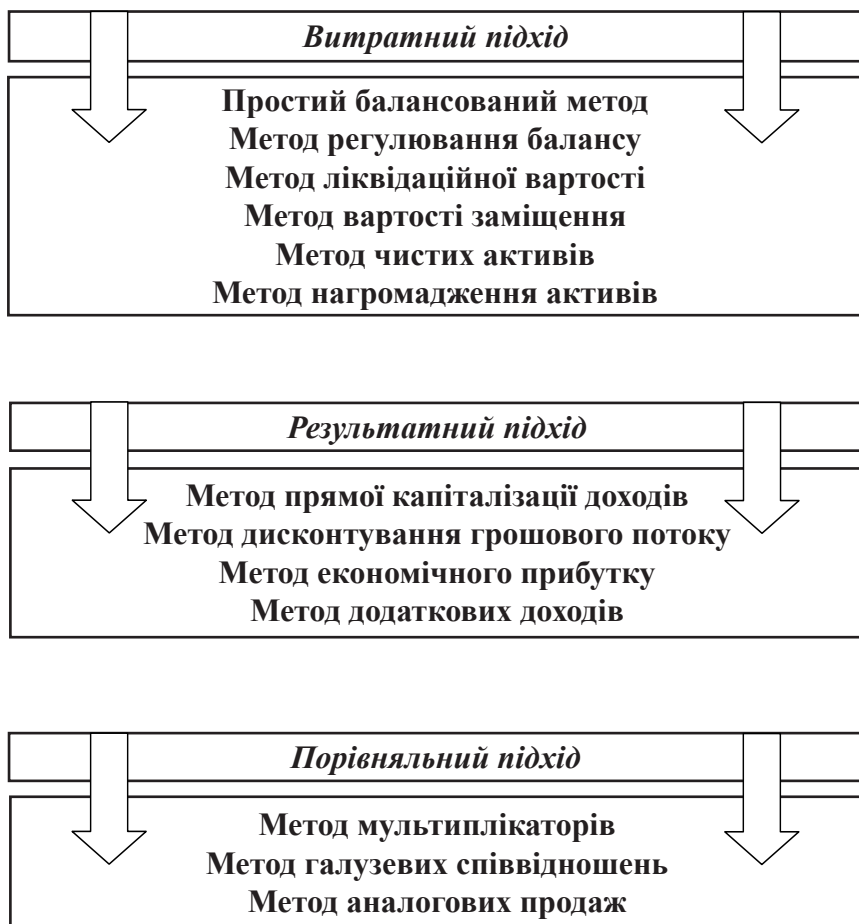
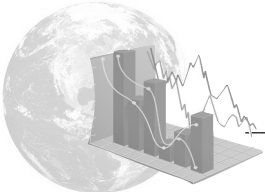


Рис. 9.4. Методи оцінки вартості бізнесу.



## Резюме

Для оцінки вартості цілісного майнового комплексу використовуються витратний, дохідний і порівняльний методичні підходи.

**Витратний підхід** використовується для оцінки вартості цілісного майнового комплексу у випадку його ліквідації за рішенням власника або суду у порядку встановленому чинним законодавством.

**Дохідний підхід** використовується для урахування позитивних результатів на момент оцінки поточного фінансового стану підприємства та прогнозних показників виробничо-господарської діяльності.

**Порівняльний підхід** використовується за умовами, коли угоди купівлі-продажу об'єктів-аналогів вже були проведені на ринку.

**Власний капітал** характеризує джерела фінансування підприємства, тобто активи підприємства, що залишаються після відрахування зобов'язань.

**Початковий капітал** визначається в активах підприємства, що інвестовані засновниками, показує вартість майна організації.

**Залучений капітал** підприємства складається з фінансових кредитів чи позик, облігаційних позик, кредиторської заборгованості у вигляді відстрочок платежів, інвестицій.

**Інвестований капітал** визначає суму власного та запозиченого капіталу, довгостроковий борг підприємства.

**Оборотний капітал** підприємства визначає суму капіталу, яка повністю переноситься на кінцевий продукт протягом одного виробничого циклу і повністю відтворюється продукті.

**Оцінка вартості бізнесу** виконується на базі методів витратного, дохідного та порівняльного підходів.

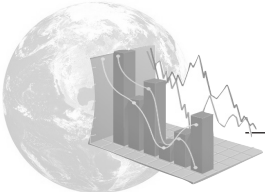
## Питання для поглибленого вивчення теми

1. Сутність і основні характеристики цілісного майнового комплексу.
2. Основні риси нерухомого майна.
3. Оцінка цілісного майнового комплексу.
4. Витратний методичний підхід.
5. Дохідний методичний підхід.
6. Порівняльний методичний підхід.
7. Власний капітал, як джерело фінансування підприємства.

8. Початковий капітал, в активах підприємства.  
Залучений капітал підприємства.  
Інвестований капітал.
9. Специфічні риси машин і обладнання.
10. Поняття інвентарний об'єкт.
11. Класифікація машин і обладнання.
12. Методи оцінки машин і обладнання.
13. Методи оцінки вартості бізнесу.

### **Рекомендована література для вивчення теми**

1. Гражданский кодекс Украины – Х.: ООО «Одиссей», 2003. – 432с.
2. Методика оцінки майна: Постанова КМУ № 1891 від 10.12.2003// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004.- №2 (138), с.22-44.
3. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Постанова КМУ» №1440 від 10.09.2003р. //Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003.- №11 (135), с.43-51.
4. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна». Постанова КМУ №1442 від 28.10.2004 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004.- №12 (148), с.43-47.
5. Національний стандарт №3 «Оцінка майнових комплексів». Постанова КМУ №1655 від 29.11.2006 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2007.- №2 (174), с. 22-27.
6. Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Постанова КМУ №1185 від 03.10.2007 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2007.- №11 (183), с.2-6.
7. Міжнародні стандарти оцінки / пер. з англ. С.О.Пузенка. – 8 – е вид. – К.: АртЕк, 2008.- 432с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. О.С. Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.



## Розділ 10. Нематеріальні активи та методи їх оцінки

---

### 10.1. Формування нематеріальних активів підприємства

Модернізація економіки країни в сучасному вимірі пов'язана з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, створює основу стратегії соціально-економічних реформ, спрямованих на забезпечення реальної дієвості ринкових механізмів. Динамічна конкуренція вимагає удосконалювати професійну орієнтацію персоналу, широко використовувати винаходи, патенти, авторські права, гудвіл підприємства, а розвиток виробництва за цими умовами набуває дедалі інноваційного характеру.

Виробничі процеси стоять перед фактом інформаційно-комунікаційних технологій. Історія робить черговий поворот. Економічну концепцію ресурсів удосконалює теорія економіки знань. Інтенсивне поширення нових інформаційних технологій, прискорює розвиток підприємства та підштовхує впровадження в практику економіки знань. Нова роль знань вимагає створення такого світового економічного порядку, коли можна буде забезпечувати оптимальне зростання світової економіки, вирівнювати рівні розвитку різних країн і регіонів, забезпечувати справедливую систему розвитку і перерозподілу світового продукту [1, с.14].

Розвиток підприємства, що характеризується прогресом знань за умов формування нових технологічних укладів базується на широкому використанні нематеріальних ресурсів. Нематеріальна форма ресурсів у економічній теорії характеризуються сукупністю знань, представлених у визначеній формі, якими володіє господарюючий суб'єкт, що надає йому організаційні й правові можливості подальшого стабільного розвитку, формування і підтримки конкурентних переваг високого рангу [1, с.16]. Нематеріальні ресурси в ринкових умовах стають пріоритетним чинником у формуванні конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Створення і використання нових знань та інформації, втілених у нематеріальні ресурси, що

мають бути перетворені в нематеріальні активи, визначає економіка знань в межах інформаційного суспільства. Кваліфікований персонал, що характеризується конкурентним рівнем кадрового потенціалу в умовах економіки знань, приймає участь в процесі методичного забезпечення підприємства.

Фінансування економіки знань стає чинником переробки нематеріальних ресурсів підприємства в економічний результат.

Нематеріальні ресурси підприємства в умовах економіки знань визначають важливий фактор розвитку потенціалу. Генерація знання, як унікального ресурсу робить внесок в освоєння та експлуатації нової техніки, впровадження науково-дослідницьких розробок на підприємстві, стає формою науково-технологічного співробітництва в корпоративних структурах, що здатні притягувати все нове до розвитку економіки знань.

Знання людини та використання продуктів інтелектуальної праці підвищують нематеріальні активи підприємства за умовами документального їх підтвердження.

Нематеріальні активи - це специфічні активи, яким характерна відсутність реальної форми, довгостроковість використання, здатність приносити дохід [1, с.78]. Відображення вартості нематеріальних активів у балансі збільшує інвестиційну привабливість підприємства для ділового та фінансового співробітництва за рахунок результативного використання нематеріальних ресурсів.

## **10.2. Процес методичного забезпечення підприємства**

З позиції процесу оцінки нематеріальних активів підприємства слід відокремити процес методичного забезпечення.

Організація процесу методичного забезпечення за умовами використання сучасних інформаційних технологій та віртуальних офісів розширює самостійність працівників в умовах прямої роботи з клієнтами, динамічної електронної організації підрозділів через глобальні комп'ютерні мережі незалежних підрядників з метою розв'язання виробничих завдань.

Процес методичного забезпечення визначається в інституційно-правовій, освітній і науковій, фінансовій формах.

Нормативно-методичні документи, що використовують у державному, республіканському, регіональному та фірмовому управлінні,



норми міжнародного характеру, програми розвитку суб'єктів господарювання використовують в інституційно-правовій формі процесу методичного забезпечення підприємства. Зокрема, інституційна форма процесу методичного забезпечення підприємства характеризується використанням відповідних правил та норм економічної поведінки людей з урахуванням пріоритетів та цінностей, що змінюються в трансформаційних умовах ринкової економіки. Компоненти інституційного змісту визначають нормативно-правовий аспект методичного забезпечення підприємства, націлений на законодавче регулювання виробничо-господарської діяльності.

Інституційно-правова форма методичного забезпечення підприємства базується на нормативних і законодавчих актах, що діють в Україні та відображують правове регулювання суспільних відносин у сфері права власності. Так, регулювання оцінки майна підприємства відображено у нормативно-правових актах, затверджених Кабінетом Міністрів України, Фондом державного майна України, іншими державними установами.

Закони і правові акти по захисту об'єктів інтелектуальної власності та прав їх власників стають універсальною складовою процесу методичного забезпечення підприємства.

Зокрема, термін «інтелектуальна власність» виник у Франції наприкінці XV століття. У законодавчому контексті термін «інтелектуальна власність» уперше згадується в 1474 році у Венеції, де сенат республіки прийняв перший у світі закон, що послужив першоосновою патентного законодавства багатьох країн світу; наступний крок у цьому напрямі був зроблений у XVII столітті в Англії з прийняттям законодавства про монополії, що встановило монопольне право авторів технічних новинок на їх використання. Тоді ж в Англії був уперше законодавчо закріплений важливий компонент інтелектуальної власності, названий об'єктом авторського права. Поняття «інтелектуальної власності» виникло в процесі довготривалої практики юридичного закріплення за певними особами прав на використання результатів їхньої інтелектуальної праці у виробництві, науці, мистецтві та літературі. В економічній науці цим терміном користуються з кінця XX століття. Розуміння суті інтелектуальної власності, умов її виникнення та перетворення в нематеріальні активи підприємства відкриває нові можливості для реалізації творчого потенціалу працівників [2, с. 169].

Наприкінці XX століття Україна прийняла пакет законів про охорону інтелектуальної і промислової власності. Поняття «інтелектуальна влас-

ність» було вжито в Стокгольмській конвенції про застосування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, стало терміном міжнародного права. Відповідно до цієї конвенції під інтелектуальною власністю розуміються всі права, пов'язані з інтелектуальною діяльністю людини у виробничій, науковій та інших галузях діяльності. При цьому право не регулює безпосередньо сам процес творчої діяльності, тому що творчість залишається за межами дії норм права. Результатом інтелектуальної діяльності є втілений в об'єктивній формі продукт творчості.

До об'єктів права інтелектуальної власності належать такі об'єкти:

а) об'єкти промислової власності: наукові відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, комерційні найменування, торгові марки, географічні позначення, комерційні програми, бази даних;

б) об'єкти суміжного права: виконання, фонограми, відеограми;

в) комп'ютерні програми, організація віщання, сорти рослин, породи тварин тощо.

Об'єкти права інтелектуальної власності є результатом творчої діяльності людей, мають вартісну оцінку, можуть бути предметом купівлі, продажу, передачі прав для використання та включення в товарообіг підприємства. На комерційних умовах ці об'єкти можуть одночасно використовуватися власником і не власником після купівлі або придбання відповідної ліцензії. Між ними існує тісний взаємозв'язок, оскільки на кожному подальшому етапі науково-технічного прогресу інтелектуальні продукти певною мірою розробляються на основі попередніх розробок. Результати інтелектуальної діяльності відрізняються від інших об'єктів цивільного права за наявністю в них ознаки нематеріальності.

Інтелектуальна власність є інститутом власності на нематеріальні ресурси, у якому не повністю застосовна класична тріада повноважень власника, що здійснює майнові права. Відчужуючи, права своєї інтелектуальної власності, її творець не втрачає тим самим майнових прав, а набувач не одержує можливості за своїм розсудом змінювати цю власність і взагалі вважати винятково своєю. У власність інших власників переходять, як правило, не об'єкти права інтелектуальної власності, а матеріальні носії творчих ідей. Не можна прямо застосовувати до нематеріальних ресурсів майнову правомочність користування, вони можуть бути водночас у користуванні необмеженого кола суб'єктів.

Виходячи з наведених посилань інтелектуальна власність визнається результатом інтелектуальної творчої діяльності, особистого





творчого пошуку людини, що повинен бути втілений в інтелектуальні досягнення. Точне й універсальне визначення інтелектуальної власності дати вкрай складно, якщо взагалі можливо, оскільки зміст поняття інтелектуальної власності змінюється в міру розвитку техніки, ринкових відносин і законодавства, а поєднувані даним поняттям права дуже різноманітні.

Державна система правової охорони інтелектуальної власності регулює правовідносини і здійснюється за основними Законами України «Про власність», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про авторське право і суміжне право», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про охорону прав на зазначення походження товарів», що сприяють ефективному захисту унікальних українських виробників, репутація яких зумовлена традиціями виготовлення та природними ресурсами країни.

Відповідно до Національного стандарту №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженого Постановою КМУ № 1185 від 3 жовтня 2007 р., оцінюються майнові права на літературні та художні твори, комп'ютерні програми, бази даних, виконання, фонограми, відеограми, програми організації мовлення, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, сорти рослин, породи тварин, фірмові найменування, комерційні таємниці тощо.

Використання інтелектуальної власності, зокрема промислової, як потужного важеля економічного зростання та внеску в досягнення цілей технологічного розвитку надійно забезпечує конкурентоспроможність підприємства, постає необхідним інструментом економічної політики як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Правове регулювання прав інтелектуальної власності належить до правової форми процесу методичного забезпечення підприємства, захищає корпоративні інтереси за умовами економічної безпеки.

Тенденції розвитку світової економіки, що впливають на формування вітчизняної правової бази, ураховують міжнародні законодавчі вимоги. Так, міжнародні стандарти оцінки періодично оновлюються та удосконалюються, а метою їх використання є уніфікація національних стандартів оцінки, прийнятих у різних країнах світу. Міжнародні стандарти оцінки містять лише загальні принципи та підходи до оцінки ак-

тивів підприємства. Урахування національних норм оціночної практики та особливості законодавства країни є функцією національних стандартів оцінки для кожного оцінювача практика.

Актуальними є питання підвищення професійної орієнтації фахівців, що виконують оціночну діяльність в Україні, володіють знаннями в галузі правового забезпечення системи оцінки майна та майнових прав. Інституційно-правова форма процесу методичного забезпечення вітчизняного підприємства постійно удосконалюється і доповнюється важливими законодавчими документами України.

*Освітня і наукова форма* методичного забезпечення підприємства реалізується в знаннях персоналу. Так, рівень освіти працівників є важливішим фактором економічного зростання на шляху технологічного прогресу. Попит на спеціалістів з вищою освітою існує як з боку корпоративних структур, так і малого підприємництва. Підприємства, що наразі відносно успішні, удосконалюють організаційну структуру, створюють відділи розвитку та освіти персоналу. Перехідна система освіти робить можливим технологічний прорив в усіх сферах життя і перехід суспільства на новий економічний, соціальний, політичний та культурний рівень [1, с.194].

Продукти наукової праці персоналу знаходять реалізацію в науковому знанні, що є визначальним фактором розвитку економіки знань та особливою формою існування інформації на підприємстві. Розвиток науки, як процес створення нового знання в системі економіки знань, відбувається за умов наукомістких технологій та їх упровадження в практику підприємства.

Можливостями результативного розгортання економіки знань є освоєння нових технологій підготовки спеціалістів на тих підприємствах, що залучені до інноваційних процесів у складі великих корпоративних структур, без яких процеси адаптації виробництва до ринків інших країн практично нереальні.

Корпоративні організаційні ресурси вкрай необхідні в умовах зростаючих темпів глобалізації господарської діяльності [3, с.382]. На промисловому підприємстві необхідною є робота персоналу за новими технологіями продажу товарів та послуг щодо формування власного гудвілу організації.

До подальшого просування нових технологій на підприємстві працівники повинні використовувати принципово нові інфраструктури національної науково-освітньої телекомунікаційної мережі з метою



заміни застарілих ланок освітньої і наукової форми методичного забезпечення. Ефективним засобом навчання на основі інформаційних технологій визнається дистанційне навчання, що спрямовано на інтеграцію інформаційних ресурсів освіти і науки. Технологічні засоби освітнього і наукового процесу достатньо різноманітні та швидкозміненні. Застарілі технології в освітній і науковій формі процесу методичного забезпечення підприємства змінюються завдяки електронному зв'язку та Інтернет. У віртуальному просторі відбувається освоєння такої системи освіти, яка характеризується відкритим, гнучким, індивідуально спрямованим знанням людини, що безперервно розвивається протягом життя.

*Фінансова форма* методичного забезпечення підприємства більшою мірою залежить від активного обміну інвестиційними ресурсами, що підкоряється тенденціям, які існують у великомасштабному виробництві.

Для вдосконалення методичного забезпечення підприємства необхідно фінансування власних науково-дослідницьких підрозділів, технопарків, лабораторій та системи освіти персоналу, здатного до розв'язання проблем конкурентного ринка.

Фінансова форма методичного забезпечення підприємства необхідна для вирішування таких завдань:

- а) інвестування розробок інноваційного спрямування;
- в) обґрунтування ризикових форм фінансування науково-технічних розробок за умов участі малого бізнесу;
- г) створення інвестиційних проектів на основі інноваційно-спрямованих об'єднань інвесторів і корпорацій;
- д) організація системи контролю та звітності підприємства на основі використання національних стандартів.

Фінансування науково-технічних розробок їх впровадження у практику підприємства виконується на базі наукомістких підрозділів корпоративних структур для обслуговування інформаційних і фінансових сегментів ринку за умов стимулювання інвестицій в інтелектуальний, людський і соціальний капітал. Суттєві зміни, що виникають за умов науково-технічного прогресу, визначають відновлення економічного зростання підприємства завдяки новій ролі інтелектуального, людського і соціального капіталу.

Внесок науки в людський капітал досліджено Національним науковим фондом США. Фонд розробив систему показників науково-

технічного прогресу, у тому числі витрат на науково-дослідницькі розробки. Розроблений Фондом «Посібник Фраскаті» став міжнародним стандартом для порівняльного аналізу результатів наукових досліджень, у якому викладена методологія оцінки поточних витрат на науково-дослідницькі розробки та їх накопичення як нематеріального капіталу і фактора економічного росту. Економічна і соціальна Рада ООН в 1970 р. запропонувала методику розрахунків деяких складових людського капіталу: середнього віку життя одного покоління, тривалості активного трудового періоду, чистого балансу робочої сили, циклу сімейного життя. Аналітики Всесвітнього банку узагальнили результати і методи оцінки людського капіталу різних шкіл та напрямів і запропонували дисконтний метод оцінки його вартості. Результати розрахунків людського капіталу Росії і країн СНД на базі витратного методу з використанням алгоритму спеціалістів Всесвітнього банку наведені в роботах російських вчених [4, с. 367].

Інтелектуальний, людський і соціальний капітал використовується в економічних і соціальних дослідженнях сучасної науки і визнається, як об'єкт економіки знань.

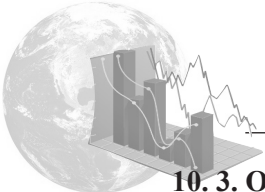
Інтелектуальний капітал – це, перш за все, люди та знання, якими вони володіють.

Людський капітал – це здатність пропонувати неймовірні рішення, джерело оновлення та прогресу [1, с. 97].

Соціальний капітал – це потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, раціонально сформований у міжособистісному просторі, обсяг якого можна виміряти за допомогою індексу довіри в суспільстві і членства громадян у суспільних об'єднаннях [1, с. 140].

Головний внесок концепції інтелектуального, людського і соціального капіталу в теорії економіки знань міститься в обґрунтуванні економічної корисності та соціальної цінності інтелектуальних ресурсів людини, які потребують фінансування.

Використання фінансової форми процесу методичного забезпечення на підприємстві з розвиненим потенціалом у складі корпоративної структури дозволяє не тільки збільшувати виробництво відомих, але й нових видів продукції, що володіють унікальними властивостями і користується попитом на конкурентному ринку. Розвиток фінансової форми процесу методичного забезпечення підприємства є важливою умовою ринкової економіки.



### 10. 3. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності

В економіці знань, що збільшується в ринкових умовах, фахівці звертають увагу до вартісної оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

Сучасні методичні підходи до оцінки майнових прав інтелектуальної власності визначені в Законі України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» та Національному стандарті №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності».

За умов ринкової економіки зростає пріоритетність майнових прав інтелектуальної власності, що документально підтверджені згідно чинному законодавству. Інтелектуальна власність, вартість якої зафіксована в балансі підприємства складає немонетарну позицію активу балансу і визначає напрями вкладання грошових коштів.

Згідно з Національними стандартами обліку нематеріальні активи підприємства оцінюються за витратним підходом, як сума грошових коштів на їх придбання. Нематеріальні активи підприємства поділяються на утворені власними силами і придбані за грошові кошти в обмін на інші активи у вигляді внеску до статутного фонду, внаслідок об'єднання підприємств, одержані у вигляді спонсорського внеску, у вигляді засобів цільового фінансування. Нематеріальні активи, що залучені до майнових прав інтелектуальної власності, здатні давати дохід, підвищувати вартість потенціалу підприємства.

У процесі оцінки майнових прав інтелектуальної власності виконується підготовчий етап та здійснюється інвентаризація з виявленням не відображених у звітності бухгалтерського обліку підприємства майнових прав інтелектуальної власності.

За результатами інвентаризації визначаються об'єкти права інтелектуальної власності, стисло ОПІВ. Відображення майнових прав на ОПІВ у бухгалтерському обліку проводиться з урахуванням визначеного суб'єкта права інтелектуальної власності за результатами інвентаризації та оцінки вартості ОПІВ. Оцінка вартості майнових прав на ОПІВ ураховує такі фактори [ 8 ] :

- а) нематеріальний, унікальний характер об'єкта оцінки;
- б) фактичне використання ОПІВ, майнові права на яких оцінюються;
- в) сферу використання і найбільш імовірну частку, яку об'єкт оцінки може займати на ринку; витрати собівартості продукції, що виробляється за умовою використання ОПІВ; об'єм і структуру інвестицій, необхідних для освоєння і використання ОПІВ;

г) ризики освоєння і використання ОПІВ у різних видах діяльності, зокрема ризики недосягнення технічних, економічних, експлуатаційних і екологічних показників, ризики недобросовісної конкуренції;

д) стадії розробки і освоєння ОПІВ;

е) можливість отримання і ступінь правової охорони;

ж) обсяг переданих прав та умови договорів про створення за замовленням і використання ОПІВ та договорів щодо розпорядження майновими правами на ОПІВ;

з) розмір та умови виплати винагороди за використання ОПІВ;

і) чинники, що мають суттєвий вплив на вартість ОПІВ.

Методика оцінки вартості ОПІВ використовується до відповідного об'єкту та конкретного замовника. При здійсненні розрахунків вартості ОПІВ оціночна практика напружувала низку методичних положень, що визначаються доходним, витратним та ринковим методичними підходами. Кожний із підходів виконується на основі методів оцінки вартості ОПІВ.

Дохідний підхід виконується на основі принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість майнових прав на ОПІВ є поточною вартістю очікуваних доходів від найбільш ефективного їх використання зокрема доходів від їх перепродажу. Застосування методів дохідного підходу здійснюється у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що може отримувати підприємство, якому належать майнові права на ОПІВ. У Національному стандарті N 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» наведено такі основні етапи дохідного підходу:

1) оцінка величини і структури грошових потоків, що створюються з використанням ОПІВ;

2) визначення ставки дисконту чи ставки капіталізації;

3) розрахунок вартості майнових прав на ОПІВ шляхом капіталізації грошових потоків, які виникають у результаті їх використання.

Ставка дисконту та ставка капіталізації визначається за правилами, що установлені в Національному стандарті N1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» та в Національному стандарті N4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності».

У доходному методі роялті розмір умовного ліцензійного платежу визначається шляхом множення бази роялті на ставку роялті, визначену відповідно до вимог Національного стандарту N 4 [ 8 ].

Економія на умовних ліцензійних платежах є додатковим прибутком



підприємства, що розглядається як грошовий потік і створює вартість майнових прав на ОПІВ за умови їх використання відповідно до ліцензійного договору.

Основні форми вигід від використання майнових прав на ОПІВ необхідні для вирішування таких завдань:

- 1) зниження витрат собівартості продукції;
- 2) інвестицій в необоротні та оборотні активи;
- 3) збільшення ціни продукції, що виготовляється чи реалізується;
- 4) збільшення обсягу реалізації продукції в натуральному виразі;
- 5) зниження виплат податків і обов'язкових платежів;
- 6) скорочення платежів, пов'язаних з обслуговуванням боргу;
- 7) зменшення ризику, що виникає при отриманні грошового потоку;
- 8) удосконалення структури грошового потоку.

В оцінці ринкової вартості майнових прав на ОПІВ дохідний підхід посідає пріоритетне місце та найбільш достовірно відображає вартість об'єкта оцінки.

Витратний підхід до оцінки майнових прав на ОПІВ, засновується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки, з урахуванням величини зносу. Витратний підхід до оцінки майнових прав на ОПІВ містить такі процедури:

- визначення на дату оцінки вартості поточних витрат;
- визначення величини зносу об'єкта оцінки щодо нового об'єкта;
- розрахунок залишкової вартості заміщення (відтворення) об'єкта оцінки.

Поточні витрати на створення ідентичного або подібного об'єкта оцінки визначаються шляхом визначення елементів витрат та калькулювання витрат у цінах, що діють на дату оцінки. Фактичні витрати на дату оцінки визначаються на основі індексів зміни цін за елементами витрат. При відсутності доступної достовірної інформації про індекси зміни цін за елементами витрат необхідно застосовувати індекси зміни цін, що склалися у відповідних видах діяльності.

Витратний підхід застосовується для оцінки тих об'єктів оцінки, які створені власником майнових прав на ОПІВ і для яких на дату оцінки не існує ринкових угод. Залежно від того, яка документація, що підтверджує витрати на створення майнових прав на ОПІВ, може бути надана власником, оцінювач обирає метод оцінки. У випадку, якщо кошторис відсутній, він може бути розроблений самим оцінювачем відповідно до чинного законодавства.

Витратний метод прямого відтворення ґрунтується на використанні документально підтверджених даних щодо витрат, пов'язаних із створенням або придбанням на дату оцінки майнових прав на ОПІВ. В основу методу прямого відтворення покладена фінансова звітність та бухгалтерська облікова документація на підприємстві за період, протягом якого виконувалася робота зі створення майнових прав на ОПІВ.

Під час застосування витратного методу заміщення визначається сума витрат, які необхідні для створення, розробки або придбання нових майнових прав на ОПІВ, що за своїми споживчими, функціональними, економічними показниками є рівноцінною заміною об'єкта. Сума витрат розраховується на основі цін, що діють на дату оцінки у відповідному регіоні, галузі або сфері діяльності. Вартість майнових прав на ОПІВ за умовою використання методу заміщення визначається в послідовності:

По-перше: виявляються фактичні витрати всіх ресурсів, пов'язаних зі створенням майнових прав на ОПІВ у натуральному виразі.

По-друге: на основі фактичних витрат ресурсів і цін, що діють на дату оцінки, розраховується загальна сума витрат.

По-третє: сума фактичних витрат збільшується на розмір середнього прибутку, що отримується;

По-четверте: величина зниження вартості майнових прав на ОПІВ визначається за рахунок зносу, визначеного на дату оцінки;

По-п'яте: визначається залишкова вартість заміщення майнових прав на ОПІВ шляхом зменшення загальної суми витрат на величину зносу.

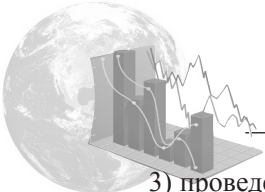
Вартість заміщення відображає вартість створення майнових прав на ОПІВ, за умовою функціональної подібності об'єкта.

Сутність ринкового підходу полягає у визначенні вартості майнових прав на ОПІВ на основі інформації про ціни продажу об'єктів подібного призначення, ціни пропонування подібних об'єктів, умов подібних договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти. Використання ринкового підходу здійснюється за наявності достовірної та достатньої за обсягом інформації про ціни продажу і пропонування подібних об'єктів та умови договорів.

Оціночні процедури ринкового підходу виконуються таким чином:

- 1) збір інформації про ціни продажу об'єктів подібного призначення;
- 2) визначення сукупності елементів порівняння;





3) проведення порівняльного аналізу і коригування цін продажу подібних об'єктів для врахування відмінностей майнових прав на *ОПІВ* від подібних об'єктів та договорів;

4) визначення вартості майнових прав на *ОПІВ* шляхом узгодження отриманих результатів.

Ринковий підхід до оцінки майнових прав на *ОПІВ* виконується за такими умовами:

- наявності інформації про об'єкти оцінки подібного призначення на ринку;
- доступності інформації про ціни продажу і дійсні умови здійснення ринкових договорів;
- наявністю аналітичної інформації про ступінь впливу відмінних особливостей об'єктів оцінки на вартість.

Ринковий підхід до оцінки майнових прав на *ОПІВ* містить такі основні процедури [8]:

- визначення елементів порівняння, як характеристик та властивостей, за якими здійснюється порівняння майнових прав на *ОПІВ*;
- визначення ступеня відмінностей для кожного подібного об'єкта;
- визначення величини коригування ціни подібних об'єктів, що відповідають характеру відмінностей такого об'єкта за кожним елементом порівняння;
- коригування ціни подібного об'єкта з метою зменшення їх відмінностей від об'єкта оцінки;
- розрахунок вартості майнових прав на *ОПІВ* на базі ціни подібних об'єктів.

Оцінка майнових прав на *ОПІВ* проводиться на підприємстві в умовах сприятливого інформаційного простору і забезпечує виконання стратегій розвитку за метою підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

## Резюме

Нові знання, що втілені у нематеріальні ресурси, мають бути перетворені в нематеріальні активи суб'єкта господарювання для здобуття конкурентних переваг потенціалу підприємства в сучасному інформаційному суспільстві. Фінансування економіки знань стає інноваційним чинником переробки нематеріальних ресурсів підприємства в позитивний економічний результат.

Нематеріальні ресурси в економіці знань визначені сукупністю знань, що представлені у визначеній формі, складають пріоритетний фактор розвитку потенціалу підприємства. Нові знання на підприємстві стають особливою формою науково-технологічного співробітництва в корпоративних структурах, що здатні притягувати все нове до розвитку економіки знань.

Процес методичного забезпечення підприємства виконує персонал, здатний представляти знання, якими володіє. В процесі методичного забезпечення використовують нові методи управління персоналом, віртуальні офіси для розширення самостійності працівників в умовах прямої роботи з клієнтами, динамічні електронні організації для активної взаємодії підрозділів підприємства через глобальні комп'ютерні мережі незалежних підрядників з метою розв'язання виробничих завдань.

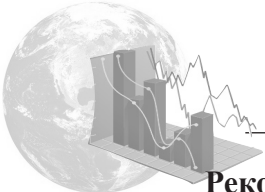
Види процесу методичного забезпечення визначаються в інституційно-правовій, освітній і науковій, фінансовій формах.

Нематеріальні активи, підприємства, складають немонетарну позицію активу балансу, напрям вкладання грошових коштів.

При здійсненні розрахунків вартості об'єктів прав інтелектуальної власності практика оцінки напрацювала ряд загальних методичних положень, що визначаються доходним, витратним та ринковим підходом. Кожний з методичних підходів визначає відповідні методи оцінки.

### **Питання для поглибленого вивчення теми**

1. Сутність нематеріальних ресурсів в ринкових умовах.
2. Процес методичного забезпечення підприємства.
3. Інституційна та правова форми процесу методичного забезпечення підприємства.
4. Об'єкти права інтелектуальної власності.
5. Завдання державної системи правової охорони інтелектуальної власності.
6. Освітня і наукова форма процесу методичного забезпечення підприємства.
7. Фінансової форма процесу методичного забезпечення підприємства.
8. Об'єкти права інтелектуальної власності, *ОППВ*.
9. Форми вигід від використання майнових прав на *ОППВ*.



## Рекомендована література для вивчення теми

1. Федулова.Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. навч. закл.] / Л. І. Федулова - НАН України, інститут економ. та прогнозування НАН України. – К.: 2009. – 600 с.

2 .Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. О.С. Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

3.Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл. – кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – Т. 2: Інноваційно – технологічний розвиток економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 564с.

4. Управление инновациями – 2010: материалы международной научно-практической конференции 15-17 ноября 2010 г.// Под ред. Р.М.Нижегородцева. – М.:МНАНД, 2010.– с. 379.

5. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Постанова КМУ» №1440 від 10.09.2003р. //Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003.- №11 (135), с.43-51.

6. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна». Постанова КМУ №1442 від 28.10.2004 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004.- №12 (148), с.43-47.

7. Національний стандарт №3 «Оцінка майнових комплексів». Постанова КМУ №1655 від 29.11.2006 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2007.- №2 (174), с.22-27.

8. Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Постанова КМУ №1185 від 03.10.2007 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2007.- №11 (183), с.2-6.

## Розділ 11.

# Трудовий потенціал підприємства

---

### 11.1. Ринок праці та його відмінні характеристики

Ринок праці відрізняється від інших ринків тим, що об'єктом купівлі-продажу є право на використання робочої сили.

На «ринку праці» найманий робітник пропонує власнику робочого місця свою здатність до праці.

Праця визначає діяльність людини, реальний процес між людиною і засобами виробництва, має проміжний чи кінцевий результат. Праця характеризує відносини у сфері зайнятості.

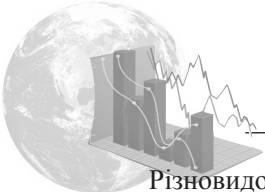
Ринок праці є неоднорідним і виступає як система соціальних інститутів, кожний з яких виконує функції використання та стимулювання праці. Відмінною рисою ринку праці від ринків товарів і послуг є те, що діють людські фактори.

На співвідношення попиту та пропозиції робочої сили впливає велика кількість факторів, що формуються поза ринком праці, тобто зовнішньому середовищі. Важливішим фактором формування ринку праці є інформаційне забезпечення працездатного населення щодо кон'юнктури на субринках праці.

Ринок праці існує не тільки в зовнішньому середовищі, він поширюється і на виробничу сферу підприємства, тому що відносини купівлі-продажу не припиняються з приходом працівника в організацію. Працівник підприємства може шукати роботу як усередині, так і поза організацією, а роботодавець може підбирати кадри як серед зайнятих, так і серед незайнятих працівників.

Структура ринку праці умовно складається з п'яти основних сегментів:

- 1) стабільного складу професійно-підготовлених керівників;
- 2) кадрових працівників, що підпадають під дію ринкової конкуренції;
- 3) працівників переробної промисловості, яких стосуються трансформації виробничих процесів;
- 4) працівників трудомістких галузей з високою продуктивністю праці;
- 5) молодих фахівців, людей похилого віку, людей з фізичними і розумовими недоліками.



Різновидом ринку праці є ринок робочих місць, оскільки в ринкових умовах найчастіше пропонуються робочі місця. При продажу робочої сили працівник не втрачає право власності на неї, він продає лише право використання цієї робочою силою. У процесі використання робоча сила не знищується.

Стан українського ринку праці визначається темпами концентрації виробництва, значною часткою працівників фізичної праці і залежить від особливостей недержавного сектора економіки.

Недержавний сектор економіки змушений використовувати робочу силу, власники якої найчастіше не готові до роботи в умовах конкурентного ринку.

Положення працівників на ринку праці характеризується такими діями:

- 1) підготовкою до роботи (навчання та інструктаж);
- 2) пошуком роботи;
- 3) зайнятістю у трудовому процесі на робочому місці.

Ринок праці характеризується різною стабільністю в часі, різним впливом факторів на попит і пропозицію робочої сили, конкурентоспроможність суб'єктів ринкової економіки.

Правомірно використовувати зазначені поняття, але варто враховувати розбіжності між ними, що за наявності загальних компонентів приводять до формування різних моделей ринку праці. Якщо виходити з критерію географічного та професійного руху робочої сили, то можна виділити два типи ринку праці в різних співвідношеннях.

Перший тип – це ринок праці, що орієнтується на географічний і професійний рух робочої сили. Підприємства набирають готових працівників потрібних професій і компетенцій, розраховуючи на їхню підготовку поза підприємством.

Другий тип – це ринок, що орієнтується на внутріфірмовий професійний рух працівників. Професійна підготовка кадрів відбувається на підприємстві відповідно до структури робочих місць і перспективи розвитку.

У сучасних умовах відстеження взаємозв'язків ринку праці першого і другого типу набуває в Україні важливе значення. Якщо перший характеризується мобільністю робочої сили, то другий – рухом у середині підприємства, корпорації. Два типи ринку праці розрізняються системою професійної підготовки кадрів, підвищення кваліфікації працівників, особливостями трудових відносин.

Перший тип ринку праці призводить до безробіття більшою мірою, ніж другий тип, оскільки при скороченні виробництва кадри, як правило, зберігаються, але на визначених умовах. Зокрема, другий тип ринку праці визначається складом працівників на підприємстві, їхнім рухом, рівнем зайнятості, ступенем використання машин та обладнання, наявністю вільних робочих місць.

Основним заданням вивчення ринку праці є аналіз ринку трудових ресурсів, виділення регіональних сегментів. Поняття «ринок трудових ресурсів» розсовує границі соціально-трудова відносин.

Ринок трудових ресурсів, по-перше, визначає сукупність відносин із приводу найму і використанню працівників; по-друге, визначає ринковий механізм, що регулює коло соціально-трудова відносин і сприяє встановленню балансу інтересів між працюючими, підприємцями і державою. Організаційно ринок трудових ресурсів виступає як система економічних, юридичних, соціальних і психологічних інститутів, що впливають на функціонування ринку. Зазначені фактори залежать від економічних та історичних умов розвитку ринкової економіки. До ринку трудових ресурсів залучається не тільки економічно активне населення, але і трудовий резерв, представлений, випускниками навчальних закладів, а також людьми, зайнятими в домашньому господарстві.

Ринок праці в рамках підприємства є частиною регіонального і загальнодержавного ринку трудових ресурсів. На ринок трудових ресурсів ринок праці впливає на базі встановлення відповідної рівноваги між потребами виробництва і наявним складом працівників на підприємстві. Відтворення робочої сили, ефективне використання виробничих потужностей і інвестицій, спрямованих на створення нових робочих місць, розглядається як результат впливу ринку праці на ринок трудових ресурсів.

Взаємодія ринку праці й ринку трудових ресурсів здійснюється через резерв робочих місць залежно від ділової активності суб'єктів господарювання. Маса безробітних на ринку праці, як резервна армія працівників або поглинається, або виштовхується з нього. Підтримка безробіття на певному рівні потребує резервування виробничих потужностей. Резерв робочих місць повинен включатися у сферу пропозиції на ринку праці, кількісно змінюватися залежно від кон'юктури ринку.

Підприємства самі вибирають варіант вирішення проблем зайнятості у зв'язку зі станом виробництва, вживаючи заходи щодо короточас-



ного використання зайвої робочої сили на інших підприємствах, скорочення тривалості робочого часу та інші заходи, що дозволяють зберегти кадри.

Тенденції в розвитку інформаційної економіки містять протиріччя щодо умов праці та їх відповідності традиційним режимам зайнятості працівників, викликають до життя нові форми організації праці та необхідність формування гнучкого ринку з різними властивостями:

- 1) територіальною і професійною мобільністю робочої сили;
- 2) гнучкістю рівня, структури і диференціацією оплати праці;
- 3) гнучкістю в управлінні трудовим потенціалом підприємства;
- 4) гнучкістю регулювання робочого часу.

Гнучкий ринок праці визначає заходи соціально-економічного, виробничого і юридичного характеру для пристосування діяльності підприємств до умов господарювання, що змінюються в інформаційній економіці. Становлення гнучкого ринку праці сприяє розосередженню виробництва, активізації підприємницької діяльності, залученню в трудовий процес нових груп населення. Проте, створенню такого ринку перешкоджає законодавча неврегульованість трудової сфери, розширення нетипових видів працевлаштування і режимів робочого часу.

Гнучкий ринок праці визначає нові можливості використання трудового потенціалу підприємства в стратегіях його розвитку.

## 11.2. Трудовий потенціал підприємства

У трансформаційних умовах розвитку виробництва виникає новий етап становлення трудового потенціалу підприємства.

Поняття «трудові ресурси», «персонал» і «трудовий потенціал» визначені в економічній літературі.

Трудові ресурси – це економічно активна, працездатна частина населення регіону, яка володіє фізичними і культурно-освітніми можливостями для участі в економічній діяльності підприємства.

Персонал це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку і мають досвід практичної діяльності.

Трудовий потенціал визначає існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства [1, с.197].

На відміну від трудових ресурсів трудовий потенціал характеризують працівники, можливості використання яких у виробництві відома. Класифікація видів трудового потенціалу за окремими ознаками представлена на таблиці 11.1.

Таблиця.11.1

### Класифікація видів трудового потенціалу

Ознака	Види
Види трудового потенціалу за об'єктом дослідження*	Трудовий потенціал території, трудовий потенціал виробничого виробу, трудовий потенціал окремого працівника
Структура трудового потенціалу за територіальною ознакою*	Трудовий потенціал країни, трудовий потенціал регіону, трудовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці
Види трудового потенціалу за контингентом працездатного населення*	Потенціал трудових ресурсів території, потенціал працездатного населення
Види трудового потенціалу по відношенню до трудової діяльності*	Потенціал зайнятих у суспільному виробництві, потенціал незайнятих у суспільному виробництві
Види трудового потенціалу за галузевою ознакою*	Трудовий потенціал галузей економіки, трудовий потенціал господарчих комплексів
Види трудового потенціалу за секторами економіки*	Трудовий потенціал зайнятості в державному секторі економіки, трудовий потенціал зайнятих у приватному секторі економіки
Види трудового потенціалу території за елементним складом*	Особистий потенціал (трудовий потенціал працівника), потенціал суспільної організації праці на цій території, демографічний потенціал території, етнокультурний потенціал території
Види соціального потенціалу підприємства**	За особовою компонентою: інноваційний потенціал, прогресивний потенціал, духовно-моральний потенціал, інтелектуальний потенціал, психофізичний потенціал За адміністративною компонентою: забезпечення промислової безпеки та охорони праці, формування та розвиток корпоративної культури, мотивація персоналу, додатковий соціальний добробут та послуги для працівників підприємства, розвиток людських ресурсів за навчальними програмами та підвищення кваліфікації, допомога працівникам в кризових умовах, формування та розвиток соціальної інфраструктури

\* Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

\*\* Зверкович И.О. Развитие социального потенциала промышленного предприятия, эффективности его управления// Качество, инновации, образование.– 2007.- №9 .– с.68-74.





Рух від абстрактного до конкретного в пізнанні людського фактора призвів до введення терміна «трудовий потенціал». Це поняття науковці використовують сьогодні для характеристики можливостей людських ресурсів, як у масштабах усього суспільства, так і в рамках окремих виробничих колективів підприємства.

*Трудовий потенціал підприємства* – це результат дії людського фактора у вигляді багатопланового трудового процесу, який характеризує приховані можливості та компетенції людини. Вихідною структурною компонентою, яка формує трудовий потенціал підприємства, є трудовий потенціал працівника, що створює основу трудових потенціалів більш високих структурних рівнів.

Трудовий потенціал працівника визначає сукупну здатність фізичних і інтелектуальних здібностей окремого працівника досягати в заданих умовах визначених результатів у виробничій діяльності, а також удосконалювати свої компетенції в процесі праці, вирішувати нові завдання, що виникають за умовами конкурентного ринку. Трудовий потенціал працівника є вихідною точкою, що визначає подальший розвиток людського капіталу.

Результативність праці робітників залежить від взаємного узгодження в розвитку психофізіологічної, кваліфікаційної й особистісної складових трудового потенціалу.

Психофізіологічний потенціал – це здатність і схильність людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість і тип нервової системи.

Кваліфікаційний потенціал визначає обсяг і різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що показують здатність працівника до праці на підприємстві. Кваліфікаційна складова трудового потенціалу характеризує підготовленість кадрів до виконання трудових функцій; формує відношення людини до праці, трудову дисципліну, що може бути класифікована за ознаками, які відбивають компетенції та індивідуальні особливості людини.

Особистий потенціал визначає рівень цивільної свідомості та соціальної зрілості працівника, ступінь засвоєння норм, інформаційних технологій, відношення до праці, цінносні орієнтації, інтереси, потреби і запити у сфері праці. Структура особистісної складової трудового потенціалу містить у собі здатність до співробітництва, колективної взаємодії, творчі здібності та цінностно-мотиваційні властивості.

Виділення соціальної складової трудового потенціалу акцентує увагу на перспективних, «не використовуваних» соціальних можливостях працівника. Дана складова характеризує здатність людини до саморозвитку і самоперетворення.

Методи оцінки трудового потенціалу визначають кількість, якість міру використання інтелектуального, людського та соціального капіталу підприємства. Відстоюючи позиції вартісної оцінки трудового потенціалу треба враховувати зміну вартості самих грошей, так само, як і при дисконтуванні грошових потоків підприємства. Методика оцінки представлена у формулі:

$$ТП = ( УП + ПТП ) \times Кд \times Кп, \text{ де:}$$

ТП – приведена вартість трудового потенціалу;

УП – вартість управлінського потенціалу;

ПТП – вартість потенціалу технологічного персоналу;

Кд – темпи росту виробництва в прогнозований період;

Кп – кумулятивний коефіцієнт зростання величини трудового потенціалу.

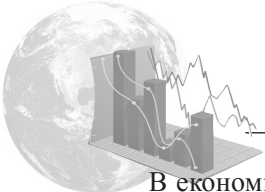
Уведення у формулу кумулятивного коефіцієнта зумовлено необхідністю врахування об'єктивних тенденцій, що виявлені на основі соціологічних досліджень [1,с.208].

Розрахунок величини трудового потенціалу підприємства виконується на основі витратного і доходного методичного підходу.

Витратні методи оцінки трудового потенціалу підприємства чи окремого працівника прирівнюють розмір трудового потенціалу підприємства (працівника) до суми минулих витрат на його підготовку, поточне утримання та майбутній розвиток [1,с.211]. Розрахунок трудового потенціалу підприємства на основі витратних методів виконується на базі показників:

- 1) продуктивність праці промислово-виробничого персоналу;
- 2) коефіцієнт змінності робочої сили;
- 3) коефіцієнт змінності роботи робочого місця;
- 4) коефіцієнт віддачі повної заробітної плати;
- 5) коефіцієнт творчої активності працівників.

Методи доходного підходу пов'язані з оцінкою корисності праці персоналу та вигоди, яку має підприємство від роботи працівників. Як правило, як ефект роботи працівників підприємства беруть кількість чи вартість виготовленої продукції [1, с.217].



В економічній літературі розрахунок величини трудового потенціалу підприємства виконується на основі рекомендованих методів доходного підходу: метод анкетування, описовий метод, метод класифікації, метод порівняння парами, рейтинговий метод, метод визначеного розподілу, метод оцінки за вирішально ситуацією, метод інтерв'ю, метод тестування, метод ділових ігор, метод оцінки на базі моделей компетентності.

Оцінка трудового потенціалу має винятково важливе значення, показує рівень використання та вплив на конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

### 11.3. Кадровий потенціал підприємства

Кадровий потенціал визначає можливості кадрів підприємства за умовою їх мобілізації в трудовому процесі за метою утворення конкурентних переваг. Поліпшення кадрового потенціалу стає неодмінною умовою завоювання стійких позицій підприємства на ринку, важливим фактором конкурентоспроможності потенціалу.

Розвиток кадрового потенціалу визначає інтеграцію державних і ринкових регуляторів виробничо-господарській діяльності підприємства. Кадровий потенціал являє собою сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства [3 с, 239]. Кадровий потенціал підприємства потрібно розглядати у взаємозв'язку кількісної і якісної характеристики кадрів в конкурентних умовах ринку. Посилення кадрового потенціалу підприємства в умовах ринку визначає конкурентні переваги керівників і фахівців, їх професійної підготовки і компетенцій.

Відомо, що знання, як нематеріальні ресурси кадрового потенціалу підприємства, застарівають і вимагають відновлення. Важливішими завданнями відновлення кадрового потенціалу підприємства є матеріально-технічні, економічні й соціально-психологічні заходи:

1) відновлення кадрового потенціалу шляхом підвищення професійно-кваліфікаційної та інтелектуальної частини на перспективних підприємствах, що втратили працівників через спад виробництва і низьку оплату праці;

2) перепідготовка кваліфікації кадрів, потреба в яких збільшується в результаті структурних зрушень та модернізації виробництва;

3) найшвидше працевлаштування фахівців, що залишилися без робочого місця, з метою запобігання втрати їх кваліфікації;

4) працевлаштування молоді, що закінчила навчальні заклади, відповідно до отриманої спеціальності, якщо вона відповідає попиту економіки з урахуванням кон'юнктури ринку праці;

5) забезпечення не тільки освіти але і сприяння розвитку інтелектуального і культурного рівня керівників.

На макрорівні формування кадрового потенціалу відбуваються на основі самостійних процесів, що не залежать від процесів, які відбуваються на рівні підприємства, проте, впливають на них. Інвестування у кадровий потенціал на макрорівні, наприклад, позичка банку на одержання вищої освіти, оплата санаторно-курортного лікування, доходи домашніх господарств, показує вид інвестицій в людський капітал.

На рівні підприємства кадровий потенціал включає ключові положення:

1) соціальні інновації так само важливі, як і технологічні;

2) інвестиції потрібно направляти не тільки в нову технологію, але й в формування людського капіталу;

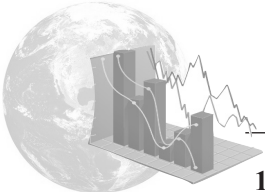
3) координація активності кадрів повинна забезпечуватися через засоби комунікації і взаєморозуміння;

4) повинен переважати корпоративний стиль роботи, проблеми варто вирішувати зусиллями колективу.

Оцінка кадрового потенціалу виконується в показниках кількості працівників підприємства, якості їхньої професійно-кваліфікаційної підготовки та міри використання компетенцій. На рівні підприємства використовуються соціальні рахунки витрат у кадровий потенціал організації. Система соціальних рахунків базується на доходах підприємства, що направляються в інвестиції в людський капітал.

Управління кадровим потенціалом здійснюється за умовами максимального використання нових інформаційних технологій, гуманізації праці, ефективного використання інтелектуального, людського і соціального капіталу.

Реалізація кадрового потенціалу керівників і фахівців, збереження і відновлення інтелектуальних ресурсів в умовах інтеграції науки, освіти та виробництва є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.



## 11.4. Управлінський потенціал підприємства

Світові тенденції формування інформаційного суспільства змінюють традиційну роль науки, освіти та інновацій, перетворюють їх у джерело забезпечення підприємства нематеріальними ресурсами.

Інформаційні технології забезпечують управлінський процес і підштовхують управлінський персонал інтенсивно використовувати інформацію та знання в виробничо-господарській діяльності підприємства. Технологічний прогрес складає умови до формування управлінського потенціалу підприємства на базі модернізації управлінської діяльності та активізації регуляторного середовища для підприємництва.

Сутність управлінського потенціалу підприємства визначена в багатьох наукових працях в таких теоретичних підходах:

- управлінський потенціал визначається навичками та здібностями керівників усіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування та розвитку соціально-економічної системи підприємства [1,с.18];
- управлінський потенціал визначається сукупністю здібностей і можливостей системи управління забезпечувати досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства [3,с.8];
- в управлінському блоці економічного потенціалу формується місія, розробляється стратегія розвитку, визначаються цілі та задачі на перспективу [4,с.136];
- потенціал системи управління розглядається як властивість системи забезпечити керування функціональною діяльністю усіх елементів носія на основі вхідної інформації [5,с.52];
- управлінський потенціал характеризується обсягом роботи, з яким може справитися загальне керівництво [6,с.272].

Теоретичні питання з проблеми формування управлінського потенціалу підприємства в розробках учених є дискусійними. Проте спільною є характеристика, що управлінський потенціал підприємства визначає сукупність якостей можливостей ресурсів підприємства за умовою їх мобілізації в управлінському процесі щодо досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Управлінський потенціал підприємства визначається в управлінському процесі, що забезпечує:

- 1) управління персоналом;
- 2) оперативне управління;
- 3) обґрунтування господарських рішень.

Управління персоналом визначає процес управління колективом людей в конкурентному середовищі, що є важливішим фактором розвитку потенціалу підприємства. Кваліфіковані керівники і менеджери, що здатні до інтелектуальної праці збільшують управлінський потенціал підприємства.

Визначено, що інтелект людини є головною продуктивною силою в сучасному світі. Він забезпечує економіку інноваціями та інформацією, які є рушіями науково-технічного прогресу в інформаційному суспільстві. Якщо матеріальні ресурси у світі обмежені, то можливості людського інтелекту - безмежні [7, с.232].

Оперативне управління – це вид управлінського процесу, що забезпечує ритмічність виробничого процесу і завантаження виробничих потужностей в оперативно-календарних планах підприємства.

Обґрунтування господарських рішень в управлінні дає оцінку можливої економічної ситуації на підприємстві та забезпечує вибір найкращого альтернативного варіанту рішення за критеріями і обмеженнями на базі теорії оцінки ризиків.

Формування управлінського потенціалу підприємства базується на використанні економічних та організаційних законів, наукових підходів, принципів та методів організації управління.

Для конкурентоспроможності управлінського потенціалу необхідною умовою є використання концепції нового, цілеспрямованого менеджменту підприємства. Нова концепція менеджменту, що визначає сучасні тенденції конкуренції, в ринкових умовах і орієнтується на отримання прибутку має назву «менеджмент знань». Менеджмент знань є процесом виділення, створення, придбання збору, кодифікації, організації, поширення, повторного використання та упорядкування стратегічних знань, необхідних для такого способу функціонування організації, що створює конкурентні переваги на ринку [8, с.314]. На сучасних підприємствах зростає потреба в менеджменті знань та в менеджерах, які могли б продавати продукцію на ринку. Проте, у керівників підприємства поки не має чіткого розуміння того, що успіх продажу залежить від обраної стратегії підготовки спеціалістів з конкурентоспроможності та організації комерційного процесу.

Вивчення російського досвіду з питань реалізації нової економіки, що збільшує ефекти інформаційних технологій і накопичених знань у ринковому середовищі, показало доцільність використання в органі-



зації інтегрованої системи навчання та прийняття рішень під назвою *METUK*.

Ідея забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинна проникати до методичної, економічної, технічної та управлінської підсистеми *METUK* і комерціалізувати знання. Система *METUK* є новою гуманітарною системою професійної підготовки управлінських кадрів з використання методичного інструментарію, що реалізує концепцію єдності економіки, техніки та управління за умов підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринковому середовищі [9, с.55]. Структура системи *METUK* складається з п'яти компонентів.

Перший компонент системи *METUK* представляє методика, що визначається літерою «М». Методика поєднує методи аналізу, закони організації, наукові підходи, принципи управління, методи нормування, прогнозування, оптимізації, факторного і функціонально-вартісного аналізу ефективності використання ресурсів тощо.

Другий компонент системи *METUK* представляє економіка, що визначається літерою «Е». Економіка показує сукупність знань, навичок у галузях економіки щодо досягнення конкурентних переваг і забезпечення прибутковості продукції.

Третій компонент системи *METUK* представляє техніка, що визначається літерою «Т». Техніка є матеріальною основою організаційного і управлінського процесу виробництва, а її використання характеризується показниками технічного рівня виробництва.

Четвертий компонент системи *METUK* представляє управління, що визначається літерою «У». Управління реалізується за умов конкуренції на світових ринках та інтеграції економічних процесів підприємства.

П'ятий компонент системи *METUK* представляє конкурентоспроможність підприємства, що визначається літерою «К». Конкурентоспроможність підсумовує результати попередніх чотирьох підсистем: методика, економіка, техніка, управління.

Нова технологія підготовки спеціалістів з управління конкурентоспроможністю по системі *METUK* належить до інноваційного методу освіти та отримання знань з метою накопичення людського капіталу та розвитку потенціалу підприємства.

На шляху інтеграції у світове співтовариство в інформаційному просторі необхідні інвестиції в людський капітал, що є важливою складовою соціально-економічного розвитку підприємства. Більше зусиль

витрачається на генерацію нових ідей, впровадження інформаційних технологій, застосування мережевого принципу організації суспільної діяльності для зростання обсягу інформації, яка набуває більшого значення в житті суспільства.

Нові світові тенденції простежуються в транснаціональних компаніях, що є лідерами на глобальному інформаційно-технологічному ринку. Такі виробники програмних продуктів, як Oracle, Microsoft, Apple, IBM увійшли в кризу з рекордними запасами готівкової маси (Microsoft - біля \$40 млрд., Oracle, Apple - \$25 млрд., IBM - \$10 млрд.), значною часткою ринку та вчасно розробленою відповідною антикризовою стратегією, реалізація якої вже у 2009 році дала позитивні фінансові показники [10, с.134]. До кінця 2015 року Україна, з огляду на її економічні можливості, має також максимально близько підійти до формування такої позиції у вітчизняному законодавстві, що дозволила б констатувати, що за всіма показниками нормативно-правового й технологічного забезпечення Україна є модерним інформаційним суспільством. Основи цього процесу мають бути закладені в 2011 [11 с.68].

За такими умовами актуальними є корпоративні методи управління, що існують у великому виробництві. Корпоративні структури здатні консолідувати активи, акціонерний капітал, використовувати прогресивну практику корпоративного управління на новій інформаційній мові спілкування в діловому середовищі, використовувати нові стандарти менеджменту, маркетингу на базі інноваційних технологій. У корпорації зростає вартість інтелектуальних ресурсів підприємства, що інтегрують у собі ідеї, знання кваліфікаційні характеристики персоналу, нову інформацію, стратегії технологічного розвитку. Корпоративне управління в практичній діяльності організації консолідує управлінські рішення у стратегіях розвитку і за своїм призначенням посилює конкурентоспроможність потенціалу підприємства.

Впровадження практики корпоративного управління в умовах зростання акціонерного капіталу дає змогу здійснити публічне розміщення акцій на міжнародних фондових ринках, залучити великі кошти до розвитку підприємництва, створити альянси зі стратегічними інвесторами.

## Резюме

**Ринок праці** відрізняється від інших видів ринків, містить компоненти, що характеризуються різним ступенем стабільності в часі,





впливом різних факторів на попит та пропозицію робочої сили в умовах конкурентного ринку. Необхідним компонентом ринку праці є ринок робочих місць, оскільки найчастіше пропонується конкретно визначене робоче місце. Ринок праці в рамках підприємства є складовою частиною регіонального і загальнодержавного ринків трудових ресурсів.

**Ринок трудових ресурсів** є більш загальним поняттям порівняно з ринком праці і визначає сукупність відносин із приводу найму і використанню працівників, сприяє балансу інтересів між працюючими, підприємцями і державою. Тенденції розвитку інформаційної економіки в умовах ринку викликали до життя формування гнучкого ринку праці.

**Трудовий потенціал** підприємства визначається дією людського фактора у вигляді багатопланового трудового процесу, який характеризує приховані можливості та компетенції людини. Методи оцінки трудового потенціалу підприємства визначають кількість та якість використання інтелектуального, людського та соціального капіталу організації.

**Кадровий потенціал** визначає можливості кадрів підприємства за умовою їх мобілізації в трудовому процесу за метою утворення на ринку конкурентних переваг.

**Управлінський потенціал** підприємства визначає можливості ресурсів підприємства за умовою їх мобілізації в управлінському процесі щодо досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

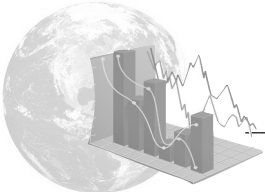
Консолідація акціонерного капіталу за умов корпоративного управління дає змогу залучити великі кошти до розвитку підприємництва, створити альянси зі стратегічними інвесторами.

### Питання для поглибленого вивчення теми

1. Сутність поняття «ринку праці».
2. Структура ринку праці.
3. Типи ринку праці у різних співвідношеннях.
4. Сутність поняття «ринку трудових ресурсів».
5. Сутність поняття «трудовий потенціал».
6. Види трудового потенціалу.
7. Методи оцінки трудового потенціалу.
8. Проблеми формування управлінського потенціалу підприємства.

## Рекомендована література для вивчення теми

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. О.С. Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Зверкович И.О. Развитие социального потенциала промышленного предприятия, эффективности его управления// Качество, инновации, образование.– 2007.- №9 .– с.68-74.
- 3.Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка; Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 352 с.
- 4.Экономический потенциал административных производственных систем: Монография/Под. общей ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973с.
5. Бачевський Б.Є, Потенціал і розвиток підприємства: Навч.посіб./ [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ./ И.Ансофф, науч.ред. и автор предисловия Л.И.Евченко. – М.:Экономика, 1989. – 519с.
7. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України:В 3т./ За ред. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл. – кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – Т.І. Економіка знань- модернізаційний проект України. – К.:Фенікс, 2007. – 554с.
8. Федулова Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/ Федулова – НАН України, ін.-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 600с.
9. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Учебник. Р.А. Фатхутдинов - .: ИНФРА –М, 2010. – 544с.
- 10.Чайковська М.П. ИТ-аутсорсинг в контексті економічних трансформацій./Чайковська М.П. – Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №6, Т.3 (143)с. 138-142.
11. Модернізація України-наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України.-К.: НІСД, 2011.- 432 с.



## Розділ 12.

# Прикладні аспекти оцінки вартості потенціалу підприємства

### 12.1. Оцінка вартості підприємства ВАТ «Санаторій «Київ»

Україна успадкувала від колишнього СРСР могутню санаторно-курортну базу, здатну приймати сотні тисяч відпочивальників водночас. В СРСР курорти використовувалися переважно для потреб національної охорони здоров'я і були дотаційними. Зовнішньоекономічний компонент курортної справи був в зачатковому стані. Перехід України до ринкових відносин вимагав різкого підвищення економічної ролі курортів і структурних змін в їх діяльності. У ринкових умовах санаторно-курортна справа в Україні зазнала структурних змін. У першу чергу зміни торкнулися організаційно-управлінських засад: зростаюча комерціалізація діяльності, вихід на ринок санаторно-курортної пропозиції, подальша сегментація даного ринку відповідно до змін попиту обумовили зміну форм власності (зокрема, розширилася колективна та приватна складові) та управлінської структури.

Україна має розвинену мережу санаторно-курортних закладів, розміщених в унікальних кліматичних зонах морського узбережжя та Карпат. Найкращі щодо клімату рекреаційні території зосереджені на узбережжі Чорного та Азовського морів (переважно для літнього відпочинку) та Карпатах і Закарпатті (як літня, так і зимова рекреація). Важливим плюсом для розвитку курортно-рекреаційного комплексу є відсутність періоду акліматизації для жителів переважної частини Європи, які є потенційними споживачами українського курортного продукту.

За характером оздоровчої дії курорти можуть бути розділені на види: рекреаційно-профілактичні, реабілітаційні і лікувальні. Перші орієнтовані переважно на підвищення рівня здоров'я і профілактику захворювань у людей. Другі на реабілітацію людей після перенесених важких захворювань. Треті – на лікування хворих у досить активній фазі захворювання. Подібне розподілення курортів є умовним. Один і той самий курорт може виконувати рекреаційно-профілактичні, реабілітаційні,

лікувальні функції. Це залежить, з одного боку, від набору природних оздоровчих чинників, з іншої – від рівня медицини і технології лікування захворювань.

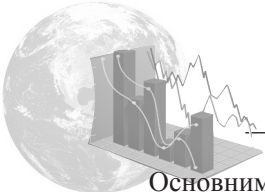
За даними Державного комітету статистики України [51] санаторно-курортна галузь налічує понад 2 тис. суб'єктів господарювання, в яких щорічно оздоровлюється близько 3 млн. осіб. До мережі входять санаторії та пансіонати з лікуванням (2,4%), санаторії-профілакторії (1,2%), будинки і пансіонати відпочинку (1,4%), бази та інші заклади відпочинку (8,8%), дитячі оздоровчі табори (86,2% від загальної кількості санаторно-курортних установ).

Підприємство «Санаторій «Київ» за організаційно-правовою формою відкрите акціонерне товариство (ВАТ «Санаторій «Київ»). Місцезнаходження, юридична й фактична адреса підприємства: 98306, Україна, АР Крим, м. Керч, вул. Московська, 18.

ВАТ «Санаторій «Київ» є правонаступником ВАТ «Пансіонат «Київ». Відкрите акціонерне товариство «Пансіонат «Київ» було перетворене з державного підприємства пансіонат «Київ» наказом №1119 від 23.07.1998 р. Фонда державного майна АР Крим. Власниками акцій є юридичні і фізичні особи - резиденти України, що отримали у власність акції в процесі приватизації або на вторинному ринку цінних паперів.

Згідно протоколу торгів від 29.01.2003р. №87 і наказу Фонду державного майна АР Крим від 29.01.2003р. №104 частка ФДМ АР Крим у кількості 7710404 акції були реалізовані Товариству з обмеженою відповідальністю «Східний Крим». Статут ВАТ «Пансіонат «Київ» зареєстрован розпорядженням №825-Р від 18.08.1998р. Керченським міськвиконкомом. Загальними зборами акціонерів від 27.04.2004р. було прийнято рішення (виписка з протоколу №9) о перейменуванні ВАТ «Пансіонат «Київ» у ВАТ «Санаторій «Київ». Статут ВАТ «Санаторій «Київ» затверджений загальними зборами акціонерів від 01.02.2005р., протокол №1/2005. Державну реєстрацію змін до установчих документів проведено 14.03.2005р., номер запису 11411050002000060.

Основний вид діяльності: 92.72.0 Інші види рекреаційної діяльності; 55.23.0 Надання інших місць для тимчасового проживання, не віднесених до інших групувань. Основний ринок збуту – туристичні агенства Росії. Основні клієнти: фізичні особи – резиденти та нерезиденти України. Діяльність носить сезонний характер – обсяг послуг надається у весеню – літній період.



Основними постачальниками є комунальні підприємства Керчі. В якості заходів щодо зменшення ризиків використовується впровадження зберегаючих режимів користування ресурсами.

Санаторій «Київ» має у своєму розпорядженні сучасні методи діагностики і лікування: комп'ютерна діагностика, фітотерапія, кабінет грязелікування, магмолікування, стоматологічний кабінет, кабінет для прийняття фізіотерапевтичних процедур, кабінет водолікування і підводного масажу, кабінет ароматерапії, інгаляторій, УЗІ-діагноста, масажний кабінет.

Товариство не належить до будь-яких об'єднань підприємств. Підприємство не випускало інших цінних паперів крім акцій. Гарантій третіх осіб немає. Дивіденди за останні два роки не виплачувалися. Відокремлені підрозділи відсутні.

Управління підприємством здійснює:

- вищий орган товариства - загальні збори акціонерів;
- правління товариства;
- ревізійна комісія;
- спостережна рада.

Середньооблікова чисельність працівників облікового складу становить – 27 осіб. Середня кількість позаштатних працівників – 0 осіб. Кількість осіб, які працюють за сумісництвом – 3 особи. Кількість працівників, які працюють на умовах неповного робочого дня – 3 особи. Фонд оплати праці – 224 тис.грн. Рівень кваліфікації працівників відповідає потребам підприємства.

Вартість придбання ВАТ «Стандартний «Київ» може бути визначена кількома методами:

- 1) на основі чистої балансової вартості;
- 2) на основі прибутку;
- 3) на основі ринкової вартості.

Для визначення ринкової вартості ВАТ «Санаторій «Київ» проведена незалежна оцінка майна підприємства, яку виконало ТОВ «Імперія Бізнес-Юг» (сертифікат суб'єкта оціночної діяльності №7598/08 від 15.08.2008 року) на підставі Договору №08-04/09.

Незалежна оцінка майна проводиться у наступній послідовності:

- укладення договору на проведення оцінки;
- ознайомлення з об'єктом оцінки, збирання та оброблення даних та іншої інформації, необхідної для проведення оцінки;
- ідентифікація об'єкта оцінки і пов'язаних з ним прав, аналіз обмежень та застережень, які можуть супроводжувати процедуру проведення оцінки і використання результатів;

- вибір методичних підходів і методів оцінки;
- узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням різних методичних підходів;
- складання звіту про оцінку майна та висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки;
- доопрацювання (актуалізація) звіту та висновку про вартість об'єкта оцінки на нову дату (у разі потреби).

Проведенню незалежної оцінки майна передуює підготовчий етап, на якому здійснюється:

- ознайомлення з об'єктом оцінки, характерними умовами угоди;
- визначення бази оцінки;
- подання замовнику пропозицій стосовно умов договору на проведення оцінки.

Об'єктом оцінки виступає комплекс будівель і споруд підприємства ВАТ «Санаторій «Київ». Суб'єкт оцінки - ТОВ «Імперія Бізнес - ЮГ» (сертифікат суб'єкта оціночної діяльності № 7598/08 ФДМУ від 15 серпня 2008 року). Підставою для проведення оцінки є Договір на виконання робіт № 07-04/09.

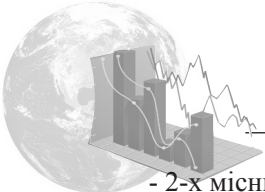
Крим займає особливе місце на туристичній карті України. Це цікавий туристичний регіон Східної Європи. Привабливість цьому краю створює поєднання на невеликій площі характерних особливостей регіонів.

Санаторій «Київ» розташований в м. Керч на березі Чорного моря, на стику Чорного і Азовського морів, біля Керченської протоки. Територія санаторію упорядкована, озеленена і займає площу 6,5 га. Обладнаний піщаний пляж знаходиться в 50 м від основного корпусу і на 400 м простягається вздовж морського узбережжя. У цьому місці вдало поєднуються природа з близькістю інфраструктури міста Керч.

Санаторій «Київ» розташований на території зеленого парку. До комплексу санаторію «Київ» належать будівлі й споруди: спальний корпус, будівля клубу, їдальня, адміністративний корпус, павільйон, огорожа, 1-8; мощення.

Відпочиваючі розташовуються в шестиповерховому кам'яному корпусі, розрахованому на 320 чоловік:

- 2, 3-х місні стандартні номери зі всіма зручностями, ТБ в холах, гаряча вода по графіку (73 номери);
- 2-х місні покращені номери зі всіма зручностями, ТБ і холодильник у номері, гаряча вода по графіку (66 номерів);
- 2-х місні номери півлюкс зі всіма зручностями, ТБ і холодильник у номері, гаряча вода цілодобово (бойлер), кондиціонер (26 номерів);



- 2-х місний номер-люкс (1 номер).

На території санаторію наявна розвинена інфраструктура: обладнаний пляж з роздягальнями та душем; набережна з прокатом човнів і катамаранів; ресторан-бар; літній бар; дискотека; відкритий дитячий басейн із морською водою; водні горки; сауна; клуб; більярд; тренажерний зал; кіноконцертний зал; конференц-зал; зал для танців; бібліотека; дитячий і спортивний майданчики; екскурсійне бюро; міжміський телефон; Інтернет. Технічні показники будівель та споруд санаторію «Київ» представлені в табл.12.1., 12.2. Характеристика інженерного забезпечення санаторію «Київ» показана в табл.12.3.

Таблиця 12.1.

**Технічні показники будівель та споруд санаторію «Київ»**

Літера	Найменування	Площа за зовнішніми вимірами, м <sup>2</sup>	Будівельний об'єм, м <sup>3</sup>
А	Спальний корпус	8 205,2	71 316,0
Б	Будова клубу	2 506,9	6 103,0
В	Їдальня	2 666,0	14 828,0
Г	Адміністративний корпус	836,0	4 576,0
Л	Павільон	310,4	931,0
№1-8	Огорожа	8; 3259	-
І	Мощення	116 997	-

Таблиця 12.2.

**Основні будівельні конструкції**

Літера	Найменування	Фундамент	Стіни і перегородки	Крівля
А	Спальний корпус	бетон	цегла	рулонна
Б	Будівля клубу	бетон	цегла	рулонна
В	Їдальня	бетон	цегла	рулонна
Г	Адміністративний корпус	бетон	цегла	рулонна

Л	Павільйон	бетон	метал	метал
№1-8	Огорожа	метал, бетон		
I	Мощення	асфальт		

Таблиця 12.3.

**Інженерне забезпечення санаторію «Київ»**

Холодне водопостачання	від міських водопровідних мереж; накопичувальні резервуари
Гаряче водопостачання	ТЕЦ, автономна котельня, бойлери
Каналізація	у міську хоз. фекальну мережу
Теплопостачання	ТЕЦ, автономна котельня
Газопостачання	від міської газової мережі
Вентиляція	природна, через вікна і двері; примусова, через кондиціонери
Електропостачання	від міських електричних мереж
Слабострумкові пристрої	радіо, телефон, телебачення

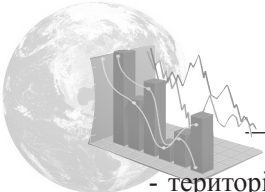
Ринкова вартість об'єкта оцінки залежить від ефективного використання. Під ефективним використанням розуміється використання майна, у результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. Аналіз ефективного використання проводився згідно пункту 10 Національного стандарту №1 і спирався на принцип найбільш ефективного використання. При аналізі розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, законодавчо дозволеними та економічно доцільними.

При проведенні аналізу ефективного використання об'єкту оцінки базується на аналізі його фактичного стану і конкретних особливостей.

Проведений аналіз показав, що ефективним використанням об'єкту оцінки є існуюче на момент оцінки, а саме:

- об'єкт оцінки – це комплекс будов і споруд курортно-оздоровчого призначення;
- об'єкт оцінки розташований в приморському місті, в прибережній зоні, з прилеглою пляжною територією;





- територія об'єкту оцінки захищена і охороняється, на території є дитячий і спортивний майданчики, місце для парковки автотранспорту, обладнаний пляж;

- автономне тепло- і водопостачання дозволяють приймати відпочиваючих цілий рік;

- спальний корпус обладнаний номерами різного рівня комфортності і розрахований на будь-якого споживача.

Для проведення оцінки майна підприємства ВАТ «Санаторій «Київ» обрані порівняльний та витратний підхід. Оцінювач прийшов до висновку, що використання доходного підходу є неможливим, оскільки на ринку нерухомості не представлені пропозиції з оренди об'єктів, подібних до об'єкту оцінки.

### **Розрахунок вартості витратним підходом**

Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкту оцінки з подальшим коректуванням їх на суму зносу (знецінення).

Для розрахунку фізичного зносу оцінюваних будівель були розділені на конструктивні елементи, окремо для кожного елемента визначався ступінь фізичного зносу  $Fe$  і частка цього елемента в загальному зносі  $Ie$  за допомогою співвідношення:  $Ie = Fe \times Ue$ , де  $Ue$  - питома вага кожного елемента у вартості конкретної будови.

Для визначення фізичного зносу частки кожного елемента  $Ie$  підсумовувалися. Розрахунки проводилися таким чином: питома вага кожного елемента у вартості конкретної будови була узята з розрахунків відновної вартості. Кінцевий результат визначався методом середньовиваженого.

Технічний стан і фізичний знос основних конструктивних елементів, частин, деталей і устаткування встановлені шляхом візуального обстеження і ідентифіковані відповідно до «Правил оцінки фізичного зносу житлових будівель», затвердженими наказом Держкомітету України по житлово-комунальному господарству.

Середньовиважений знос будівель визначається на підставі аналізу результатів натурального обстеження в ході оцінки пошкоджень і втрати функціональних властивостей окремими конструктивними елементами своїх первинних технічних якостей за таблицею 12.4.

Таблиця 12.4.

**Технічний стан будівель і споруд**

Фізичний знос, %	Оцінка технічного стану	Категорія працездатності	Категорія ремонту
0-20	Добрий	Справна	Поточний ремонт
21-40	Задовільний	Працездатна	Середній ремонт
41-60	Незадовільний	Обмежена працездатність	I кат. капітального ремонту (часткова заміна несучих конструкцій)
61-80	Старий	Аварійна	II кат. капітального ремонту (значний об'єм заміни несучих конструкцій)
81-100	Непридатний	Експлуатація неможлива	Знос і повна реконструкція

Результати обстеження технічного стану і експлуатаційної придатності об'єкту оцінки приводяться у дефектній відомості.

**Визначення відновної вартості об'єкту оцінки**

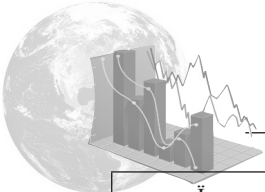
Вартість об'єкту оцінки визначається як сума витрат, необхідна на його відновлення на дату оцінки, використовуючи матеріали і технології, вживані на момент будівництва. Ця вартість визначається, виходячи з укрупнених показників і за даними візуального огляду об'єкту оцінки.

Об'єкт оцінки знаходиться в II територіальному поясі, 3-му кліматичному районі. Відновну вартість дивись у таблиці 12.5.

Таблиця 12.5.

**Відновна вартість будівель і споруд санаторію «Київ»**

Найменування	Збірка УПВВ	Відновна вартість, грн.
Спальний корпус	№ 5, Відділ II, Табл. 18 в	25,6
Будова клубу	№ 5, Відділ II, Табл. 21 б	30,6



Їдальня	№ 5, Відділ II, Табл. 19 д	28,0
Адміністративний корпус	№ 4, Розділ II, Табл. 47 б	28,8
Павільйон	№ 20, Відділ II, Табл. 175 (I)	5,9
Огорожа	№ 26, Відділ МПП, Табл. 151 № 6, Розділ III, Табл. 79 б	30,9 10,7
Мощення	№ 2, Відділ VI, Табл. 305 в	8,0

Для визначення відновної вартості на дату оцінки необхідно внести поправки, які наведені у таблиці 12.6.

Вартість нерухомості значно змінюється залежно від її місцеположення, якості приміщень, поверхності, фізичного стану. На ринку нерухомості Керченського регіону відсутні функціональні аналоги об'єкта оцінки. Тому для розрахунку коефіцієнта місцеположення, з урахуванням специфіки об'єкту, прийняті середні значення цін на нерухомість індивідуального житлового фонду (будинки садибного типу).

Таблиця 12.6.

**Коефіцієнти відновної вартості будівель і споруд об'єкту оцінки**

Коефіцієнт	Опис
$K_1$	поправка на кліматичний район
$K_2$	інтегральний коефіцієнт переходу від цін 1969г. до цін 1984г., що складається з галузевого індексу зміни ринкової вартості (постанова Держбуду СРСР №94 від 11.05.83г.), рівної 1,18 для охорони здоров'я і територіального коефіцієнта (Кримська обл., південний економічний район), рівного 1,03
$K_3$	індекс зміни ринковій вартості будівельно-монтажних робіт за станом на 01.01.2009 р. по відношенню до їх базисної вартості в цінах 1991 р. (додаток до листа Мінрегіонбуду від 06.02.2009 №9/11-153)
$K_4$	сумарний індекс інфляції за січень-березень 2009р., рівний 1,059

$K_5$	коефіцієнт зносу, що враховує фізичний стан об'єкту оцінки
$K_6$	коефіцієнт місцеположення
$K_7$	коефіцієнт підприємницького доходу

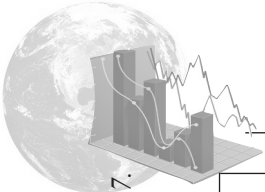
Середня ціна на житлові будинки в районі розташування об'єкту оцінки, складає 595 дол. США за м<sup>2</sup> (або 4581,5 грн./м<sup>2</sup>) з середнім фізичним зносом 15% (визначено експертним методом).

За даними Міністерства регіонального розвитку та будівництва, опосередкована вартість будівництва об'єктів соціального призначення, які споруджуються на території України, для будинків садибного типу з госпбудівлями станом на 1 січня 2009 р. складає 6036 грн. з урахуванням ПДВ або 5030 грн. без ПДВ за 1 м<sup>2</sup>. З урахуванням інфляції за січень-березень 2009 р. та середнього фізичного зносу 15 % отримаємо вартість будівництва:  $5030 \times 1,059 \times 0,85 = 4527,75$  грн. за 1 м<sup>2</sup> (без ПДВ).

Таким чином, коефіцієнт місцеположення складає:

$$4581,5 \div 4527,75 = 1,01$$

У зв'язку з відсутністю даних про величину підприємницького прибутку Оцінювач умовно приймає 30% від відновної вартості об'єкту оцінки як середню величину прибутку підприємства. Таким чином, коефіцієнт підприємницького доходу складає -1,3. Вартість об'єкту оцінки, визначена витратним підходом, становить: 83 297 817,5 грн. без ПДВ на дату оцінки (табл.12.7).



Таблиця 12.7.

Розрахунок вартості об'єкту оцінки витратним підходом

Найменування	Будівельний обсяг, м <sup>3</sup>	Відновна вартість, грн.	Коефіцієнти поправок							Відновна вартість, грн
			K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	K <sub>4</sub>	K <sub>5</sub>	K <sub>6</sub>	K <sub>7</sub>	
Спальний корпус	71 316,0	25,6	0,98	1,22	16,11	1,059	0,87	1,01	1,3	45 539 102,87
Будова клубу	6 103,0	30,6	0,98	1,22	16,11	1,059	0,86	1,01	1,3	4 301 355,92
Їдальня	14 828,0	28,0	0,98	1,22	16,11	1,059	0,86	1,01	1,3	9 562 714,56
Адміністративний корпус	4 576,0	28,8	0,98	1,22	16,11	1,059	0,84	1,01	1,3	2 964 830,86
Павільйон	931,0	5,9	0,98	1,22	16,11	1,059	0,84	1,01	1,3	123 572,86
Огорожа: №1-4 №5-8	8 м <sup>2</sup> 3 259 м <sup>2</sup>	30,9 10,7	0,98	1,22	16,11	1,059	0,80	1,01	1,3	5 296,4 747 137,02
Мошення	116 997 м <sup>2</sup>	8	0,98	1,22	16,11	1,059	0,80	1,01	1,3	20 053 807,04
Разом:										83 297 817,53

### Розрахунок вартості порівняльним підходом

Визначення ринкової вартості об'єкту оцінки на базі порівняльного підходу виконується за умов інформації про ціни продажу (пропозиції) подібного майна, достовірність якого не викликає сумнівів у оцінювача. Ринкова вартість об'єкту оцінки може визначатися на підставі інформації про ціни пропозиції подібного майна.

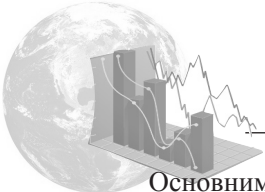
Як джерела інформації для підбору об'єктів порівняння оцінювач використовує інформацію, отриману з періодичного друку, мережі Інтернет, а також від співробітників агентств нерухомості.

У зв'язку з відсутністю інформації про минулі операції купівлі-продажу, розрахунок вартості об'єкту оцінки базується на вивченні пропозицій до продажу аналогічної нерухомості, яка представлена у таблиці 12.8.

Таблиця 12.8.

#### Опис об'єктів порівняння

№	Опис об'єктів порівняння	Стан	Площа, м <sup>2</sup>	Ціна, дол. США	Джерело інформації
1	М. Феодосія, Крим, санаторій, центр міста, 8 корпусів, 12 000 кв.м, 3,7 га землі в оренді.	задовільний	12 000	12 000 000	Тел. 8-095-3605741
2	Бухта Ласпі (пмт Форос), Крим, пансіонат, 1 корпус, госп.блок, басейн, 2 500 кв.м, 4,5 га землі з пляжем в оренді.	відмінне	2 500	14 693 800	www.djamal.com.ua, тел. 8-0692-4562712
3	Пмт. Гурзуф, Крим, пансіонат, 1100 кв.м, ділянка 85 соток.	євроремонт	1 100	2 700 000	www.djamal.com.ua, тел. 8-0692-4562712
4	Пмт. Алушка, Крим, пансіонат, 3 корпуси, 2000 кв.м, ділянка 12 соток.	євроремонт	2 000	3 500 000	www.djamal.com.ua, тел. 8-0692-4562712
5	Пмт. Понізовка, Крим, пансіонат, готель, адмін. будівля, басейн, ділянка 30 соток.	євроремонт	1 700	3 000 000	www.djamal.com.ua, тел. 8-0692-4562712



Основними елементами порівняння за Національним стандартом №1 п. 49 є характеристики подібного майна за місцем розташування, фізичним і функціональним ознакам, умовам продажу. Згідно п. 20 Національного стандарту №2 порівняння об'єкту оцінки і об'єктів порівняння здійснюється за такими показниками, як ціна об'єкту порівняння, ціна одиниці площі або об'єму.

*Корегування на земельну ділянку.* Аналіз ринку нерухомості Кримського півострова показав, що вартість земельних ділянок у різних частинах різна. Ціна пропозиції вартості об'єктів порівняння встановлюється виходячи з суб'єктивних поглядів власників земельних ділянок. Виходячи з того, що об'єктом оцінки є комплекс будівель і споруд, необхідно відокремити вартість земельних ділянок від вартості об'єктів порівняння для подальших розрахунків. Визначення вартості земельних ділянок видно у таблиці 12.9.

Таблиця 12.9.

**Аналіз ринку земельних ділянок**

Найменування об'єкту	Об'єкт оцінки	Об'єкт № 1	Об'єкт № 2	Об'єкт № 3	Об'єкт № 4	Об'єкт №5
Місце знаходження	м. Керч, Крим	м. Феодосія, Крим	Бухта Ласпі (пмт Форос), Крим	Пмт Гурзуф, Крим	Пмт Алупка, Крим	Пмт Понізовка, Крим
Ціна пропозиції, дол. США за 1 сотку	2000 2143 2083	1000 1800 1500	12500 10000 13500 20000	11482 12500 10500 10000	16000 15000 13000	15790
Середня вартість земельної ділянки, дол. США за сотку	2075	1433	14000	11121	14667	15790
Загальна площа земельної ділянки, сотки	641,9	370,0	450,0	85	12	30
Загальна вартість земельної ділянки, дол. США	1 331 943	530 210	6 300 000	945 285	176 004	473 700

*Корегування на місце знаходження.* Від вартості об'єктів порівняння віднімається вартість земельних ділянок, на яких об'єкти розташовані. Вартість об'єктів порівняння і об'єкту оцінки корегуються за місцем знаходження.

*Корегування на умови фінансування.* Припускаємо ринкові умови проведення розрахунків, оскільки об'єкти порівняння пропонуються до продажу публічно. Поправка для всіх об'єктів становить «0».

*Корегування на умови продажу.* Відхилень немає по всіх порівнюваних об'єктах. Корегування відсутнє.

*Корегування на торгування.* Проаналізувавши ринок подібної до об'єкту оцінки нерухомості, можна зробити висновок, що ціна купівлі, менше за ціну пропозиції на 2%, всіх об'єктів порівняння приймаємо поправку у розмірі «-2%».

*Корегування на стан об'єкту*

Євроремонт / Відмінний	5-10 %
------------------------	--------

Відмінний / Добрий	5-10 %
--------------------	--------

Добрий / Задовільний	5-10 %
----------------------	--------

Задовільний / Незадовільний (від будівельників)	5-10 %
---	--------

Стан об'єкту оцінки визначений як «добрий». Для об'єкту №1, стан якого визначений як «задовільний», приймаємо поправку у розмірі «+5%». Для об'єкту №2, стан якого визначений як «відмінний», приймаємо поправку у розмірі «-5%». Для об'єктів №№3, 4, 5, стан яких визначений як «євроремонт», приймаємо поправку у розмірі «-10%».

*Корегування на площу.* Вивчивши цінову кон'юнктуру ринку нерухомості. Оцінювач з'ясував, що вартість 1 м<sup>2</sup> нерухомості з більшою площею в середньому дешевше на 5 - 15 % подібної нерухомості з меншою площею, залежно від інтервалу розмірів.

Загальна площа об'єкту №1 співвідносна з площею об'єкту оцінки, корегування не приймаємо. Для об'єктів №2, 3, 4, 5, загальна площа яких значно менша, ніж загальна площа об'єкту оцінки, приймаємо поправку у розмірі 20%.

*Корегування на цільове використання.* Об'єкт оцінки і об'єкт №1 є санаторними комплексами і надають відпочиваючим різні лікувальні послуги. Об'єкти порівняння №2, 3, 4, 5 є пансіонатами і надають тільки послуги з відпочинку, тому для них приймаємо поправку у розмірі 10%.

*Корегування на розташування.* Об'єкт оцінки і об'єкт №2 розташовані безпосередньо на морському узбережжі та мають власну пляжну





зону. Для об'єктів №1, 3, 4, 5, які розташовані в деякому віддаленні від побережжя, приймаємо поправку у розмірі 10%.

*Корегування на тип будівлі.* Об'єкт оцінки і об'єкти №1, 2 є будівлями старої споруди. Для об'єктів №3, 4, 5, які є будівлями нової споруди, приймаємо поправку у розмірі 10%.

Згідно п. 20 в Національному стандарті №2 узгодження отриманих величин вартостей об'єктів порівняння здійснюється за вартістю об'єкту порівняння, яка зазнала менше корегувань.

Таким чином, вартість об'єкту оцінки порівняльним підходом розраховується шляхом множення загальної площі об'єкту оцінки і скорегованої вартості об'єкту порівняння №1, оскільки він найбільш наближений за місцеположенням, порівняльним характеристикам і зазнав найменшу кількість корегувань. Оскільки об'єкт оцінки розташований на земельній ділянці, яка знаходиться в постійному користуванні, до вартості будов додається вартість земельної ділянки.

Вартість об'єкту оцінки, визначена порівняльним підходом і представлена в табл. 12.10:

80 423 901,25 грн. без ПДВ на дату оцінки.

У процесі незалежної оцінки майна підприємства ВАТ «Санаторій «Київ» було отримано кілька значень вартості майна, визначених різними підходами:

- витратний підхід	83 297 817,5 гривень (без ПДВ)
- порівняльний підхід	80 423 901,25 гривень (без ПДВ)

Вартість, отримана витратним підходом достатньо точно визначає рівень витрат на відтворення функціонального аналога об'єкту оцінки, але не враховує ситуацію на ринку нерухомості. Крім того, при розрахунку вартості об'єкта оцінки витратним підходом застосовувалися нормативні коефіцієнти дорожчання будівельних робіт, які приводять до істотної погрішності. Даний підхід не враховує принципу заміщення і принципу попиту і пропозиції.

Порівняльний підхід особливо ефективний у разі існування активного ринку купівлі-продажу майна. Основна перевага порівняльного підходу полягає в тому, що найбільш імовірна ціна визначається ринком, а дії оцінювача обмежуються лише внесенням корегувань, що забезпечують можливість порівняння функціональних аналогів з оцінюваним об'єктом. При реалізації порівняльного підходу спостерігається

Таблиця 12.10.

## Розрахунок вартості об'єкту оцінки порівняльним підходом

Найменування корегуючих поправок	Об'єкт оцінки	Об'єкти порівняння				
		№1	№2	№3	№4	№5
Ціна пропозиції, долари США	-	12 000 000	14 693 800	2 700 000	3 500 000	3 000 000
Земельна ділянка, сотки	-	370	450	85	12	30
Вартість 1 сотки	-	1433	14 000	11 121	14 667	15790
Корегування на земельну ділянку, долари США	-	530 210	6 300 000	945 285	176 004	473700
Ціна пропозиції без врахування земельної ділянки, долари США	-	11 469 790	8 393 800	1 754 715	3 323 996	2526300
Загальна площа, кв. м	10 371,9	12 000	2500	1100	2000	1700
Вартість 1 кв.м	-	956	3358	1595	1662	1486
Поправка на торгування, %	-	-2	-2	-2	-2	-2
Коефіцієнт	-	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98
Стан	добрий	задовільний	відмінний	євро	євро	євро
Поправка на стан, %	-	5	-5	-10	-10	-10
Коефіцієнт	-	1,05	0,95	0,9	0,9	0,9
Комунікації	всі	всі	всі	всі	всі	всі
Поправка на комунікації, %	-	0	0	0	0	0
Коефіцієнт	-	1	1	1	1	1
Площа, кв. м	10 371,9	12 000	2500	1100	2000	1700
Поправка на площу, %	-	0	-20	-20	-20	-20
Коефіцієнт	-	1	0,8	0,8	0,8	0,8
Цільове використання	комплекс	комплекс	пансіонат	пансіонат	пансіонат	пансіонат
Поправка на цільове використання, %	-	0	10	10	10	10
Коефіцієнт	-	1	1,1	1,1	1,1	1,1
Розташування	узбережжя	набережна	узбережжя	набережна	набережна	набережна
Поправка на розташування, %	-	10	0	10	10	10
Коефіцієнт	-	1,1	1	1,1	1,1	1,1
Тип будівлі	старий	старий	старий	новий	новий	новий
Поправка на тип будівлі, %	-	0	0	-10	-10	-10

Продовження таблиці 12.10.

Найменування корегуючих поправок	Об'єкт оцінки	Об'єкти порівняння				
		№1	№2	№3	№4	№5
Коефіцієнт	-	1	1	0,9	0,9	0,9
Загальний корегуючий коефіцієнт	-	1,13	0,82	0,77	0,77	0,77
Скорегована вартість 1 кв.м	-	1080	2754	1228	1280	1144
Середнеарифметичне значення скорегованої вартості 1 кв.м		1443				
Медіана ряду		1180				
Вартість 1 кв.м, долари США		1080				
Вартість будівель об'єкту оцінки, долари США		11 201 652				
Вартість земельної ділянки об'єкту оцінки, долари США		1 331 943				
Вартість об'єкту оцінки, долари США (з ПДВ)		12 533 595				
Вартість об'єкту оцінки, гривні по курсу НБУ на дату оцінки (з ПДВ)		96 508 681,5				
Вартість об'єкту оцінки, долари США (без ПДВ)		10 444 662,5				
Вартість об'єкту оцінки, гривні по курсу НБУ на дату оцінки (без ПДВ)		80 423 901,25				

суб'єктивізм, в порівнянні з іншими підходами. За ринкову вартість об'єкту оцінки приймаємо вартість, отриману на засадах порівняльного підходу.

Ринкова вартість об'єкту оцінки – комплексу будівель і споруд БАТ «Санаторій «Київ», розташованих за адресою: Автономна Республіка Крим, м. Керч, вул. Московська, 18, складає: 80 423 901 гривня (без ПДВ) (вісімдесят мільйонів чотириста двадцять три тисячі дев'ясот один)

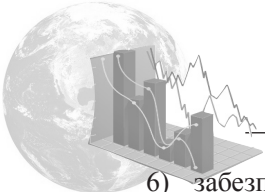
### **Інвестиційні заходи підвищення потенціалу підприємства**

Реалізації розвитку потенціалу БАТ «Санаторій «Київ», відбувається на базі інвестиційної діяльності, яка забезпечує економічне зростання підприємства. Планується залучити кошти інвесторів у розмірі ринкової вартості майна підприємства, що складає 80 423 901 гривень.

Само поняття «інвестиція» має латинське коріння, перекладається, як «одягатися». По суті ж, інвестиції – це вкладення фінансових коштів або інших капіталів у бізнес. Як інвестиційні засоби можуть виступати гроші, інтелектуальні цінності, об'єкти рухомого і нерухомого майна, банківські вклади, паї, технології і інші об'єкти, що представляють цінність.

Необхідно звернути увагу майбутніх інвесторів на можливість реалізації потенціалу підприємства БАТ «Санаторій «Крим» шляхом наступних заходів:

- 1) створити на базі діючого підприємства цілорічний центр для батьків з дітьми з підвищеною комфортністю відпочинку і лікування (SPA-центр);
- 2) розвинути інфраструктуру відпочинку і розваг, побудувавши парк дитячих атракціонів, аква-парк, яхт-клуб;
- 3) підвищити лікувально-реабілітаційний потенціал підприємства за рахунок концентрації в ньому найбільш кваліфікованих медичних кадрів і найбільш досконалої апаратури;
- 4) залучити додаткові рекреаційні ресурси наявні в регіоні, забезпечивши медично грамотне використання кліматичних чинників (аерарії, солярії, терренкури, пішохідний туризм);
- 5) розширити інформованість населення про можливості і переваги курортів східної частини Криму;



- б) – забезпечити цілорічне функціонування центру відпочинку, впровадивши інноваційні енергетичні технології: сонячні батареї, вітряки.

Санаторно-курортна послуга - це особливий товар, з великою кількістю послуг медичного, споживчого та виробничого характеру. Медичну та економічну складову потрібно враховувати на етапі проектування санаторно-курортної послуги, а також на етапі її реалізації.

Для визначення економічної ефективності будування нового центру відпочинку використаємо метод дисконтування грошових потоків.

Метод дисконтування грошового потоку дає змогу оцінити вартість підприємства з огляду на перспективи розвитку. Він базується на постулаті, що потенційний інвестор платить не за набір засобів праці, команду працівників, сукупність прав на інтелектуальну власність, а за кінцевий потік коштів (капіталу). Основні етапи оцінки вартості підприємства методом дисконтування грошових потоків:

Етап 1. Моніторинг сфери підприємства, визначення специфіки та оцінка рівня системного ризику.

Етап 2. Обґрунтування моделі формування грошового потоку підприємства.

Етап 3. Визначення періоду оцінки. Як правило, за період оцінки підприємства береться термін, за який стабілізуються грошові потоки, генеровані ним.

Етап 4. Прогнозування внутрішніх та зовнішніх факторів, що визначають грошовий потік: частки ринку підприємства та темпів її зміни; ринкових цін на емітовані акції підприємства та темпи їх зміни; валового виторгу та динаміки; рівень інфляції та її динаміку.

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

Етап 6. Визначення ставок дисконту в розрізі видів діяльності, що дасть змогу адекватно врахувати рівень ризику щодо кожного припливу та відпливу капіталу.

Етап 7. Визначення грошових потоків у постпрогнозний період, що дасть можливість оцінити вартість підприємства до кінця життєвого циклу.

Етап 8. Оцінка вартості підприємства та внесення підсумкових поправок.

## 12.2. Оцінка вартості підприємства ТОВ «Маслопресовий завод»

12.2.1. Оцінка вартості нерухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод». Нерухоме майно ТОВ «Маслопресовий завод» представлено спеціалізованою нерухомістю. Згідно Національним стандартам оцінки нерухоме майно підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» оцінюється в рамках витратного підходу на базі розрахунку величини залишкової вартості заміщення (ЗВЗ).

Витратний підхід передбачає визначення величини залишкової вартості заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням на суму, що характеризує всі встановлені види знецінення даного об'єкта. Основними методами витратного підходу до оцінки вартості нерухомого майна на підприємстві ТОВ «Маслопресовий завод» є *метод заміщення і метод прямого відтворення об'єкта*.

Залишкова вартість заміщення в формалізованому вигляді визначається з використанням формули:

$$\text{ЗВЗ} = \text{Вз} \times \text{Кпр},$$

де: Вз - вартість заміщення об'єкта оцінки;

Кпр - коефіцієнт придатності об'єкта оцінки, що враховує всі форми знецінення майна.

На дату оцінки підприємство ТОВ «Маслопресовий завод» не має земельної власності. Уся земля надана підприємству в операційну оренду. Тому в даному випадку вартість земельної ділянки може бути охарактеризована тільки вартістю права користування земельною ділянкою, тобто вартістю оренди. Реалізація права оренди забезпечує землекористувачу підприємству ТОВ «Маслопресовий завод» отримання додаткового доходу, пов'язаного зі специфічною корисністю конкретної земельної ділянки, наприклад, її місцем розташування, рівнем облаштування, характером використання.

Розмір додаткового доходу, пов'язаного зі специфічною корисністю конкретної земельної ділянки зазвичай оцінюють як різницю між доходом, отриманим орендарем від передачі наявних земель в суборенду і власними орендними платежами, що сплачуються власнику землі. Капіталізуємо отриману таким чином суму додаткового доходу, безпосередньо пов'язаного із землею, можна отримати показник вартості права користування земельною ділянкою.

Модифікацією методу оцінки вартості прав користування (оренди) земельною ділянкою є капіталізація доходу, що генерується безпосередньо земельною ділянкою, який може бути виділений із загального дохо-



ду, принесеного об'єктами дохідної нерухомості, наприклад, будівлями, які утримуються власником для отримання доходу від їх оренди.

Нерухоме майно, що належить підприємству ТОВ «Маслопрессовий завод» побудовано протягом 2008-2009 років і оцінка проводиться за методом прямого відтворення.

Витрати відтворення оцінюваної нерухомості приймалися рівними початкової балансової вартості об'єктів станом на дату введення їх в експлуатацію.

Витрати відтворення станом на дату оцінки визначалися шляхом застосування індексу збільшення ринкових витрат на будівництво на 1 жовтня 2009 р. (без урахування ПДВ) щодо базової вартості в цінах на дату введення об'єкта в експлуатацію. Індекс збільшення ринкових витрат на будівництво приймався відповідно до даних Міністерства регіонального розвитку та будівництва України. Оскільки на дату проведення оцінки інформація щодо зміни вартості СМР на дату оцінки не опублікована, то для розрахунків приймався найближчий відомий індекс збільшення ринкових витрат на будівництво. Таким є індекс станом на 01.07.2009 року. Розрахунок різниці між датами індексу та датою оцінки проводиться коригуванням на індекс інфляції. Проміжні індекси для розрахунків визначалися методом інтерполяції.

Індекси зміни ринкової вартості будівельно-монтажних робіт до їх ринкової вартості за станом на 01.10.2009 року (без урахування ПДВ) наведено в табл. 12.12.

Таблиця 12.12.

**Індекси зміни ринкової вартості будівельно-монтажних робіт**

Період	Індекс зміни ринкової вартості будівельно-монтажних робіт
01.08.2007	1,5332
01.10.2007	1,4488
01.01.2008	1,4066
01.07.2008	1,1861
01.08.2008	1,1455
01.10.2008	1,0644
01.01.2009	1,0497
01.03.2009	1,0348
01.05.2009	1,0200
01.06.2009	1,0196
01.07.2009	1,0191

Накопичений знос нерухомого майна, що належить підприємству ТОВ «Маслопресовий завод» (Знак) визначається з використанням формули:

$$\text{Знак} = 1 - (1 - \text{Зфіз}) \times (1 - \text{Зфунк}) \times (1 - \text{Зекон}),$$

де: Зфіз - фізичний знос;

Зфунк - функціональний знос;

Зекон - економічний знос.

Фізичний знос об'єкта оцінки не зменшує його вартість. Нерухоме майно, що належить підприємству ТОВ «Маслопресовий завод» знаходиться в хорошому технічному стані.

Функціональний знос характеризує зменшення вартості об'єкта оцінки, у зв'язку з його відносною неспроможністю забезпечувати виконання функцій порівнянно з сучасними функціональними аналогами. Об'єкти нерухомості були введені в експлуатацію в 2007-2008 роках. Конструктивні рішення, використані при їх зведенні, відповідають вимогам сучасної практики будівництва, з урахуванням виробничого профілю підприємства ТОВ «Маслопресовий завод», що дає можливість оцінювачу зробити висновок про відсутність функціонального зношення.

Економічне зношення виявляється у втраті об'єктом вартості у зв'язку зі зменшенням його корисності під впливом таких факторів як зниження ефективності виробництва на даному підприємстві внаслідок зміни ринкових, фінансових чи законодавчих умов, наявністю обмежень на використання об'єкта з боку органів влади, технологічним розвитком галузі, наявністю економічних криз. Фактори, що обумовлюють економічне знецінення активів підприємства ТОВ «Маслопресовий завод», оцінювачем ідентифіковані не були.

Алгоритм визначення залишкового терміну корисного використання нерухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод» полягає в наступному:

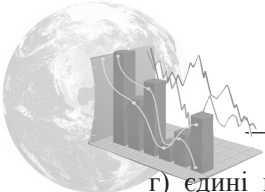
1. *Термін економічного життя (Тек)* визначається як період, протягом якого нерухоме майно є придатним для економічного використання. В якості інформації та способів визначення показника оцінювачем використані такі джерела:

а) будівельні нормативи для будівель, споруд та інженерних комунікацій;

б) технічна документація;

в) середні нормативні терміни служби основних фондів установ та організацій, затверджені наказом Держбуду СРСР № 9-17-ІБ від 28.02.72 року;





г) єдині норми амортизаційних відрахувань на повне відтворення основних засобів, затверджені наказом Ради Міністрів СРСР від 22.10.1990 р. № 1072;

д) інформація про міжнародний досвід визначення термінів експлуатації в компанії Marshall & Swift і викладених у виданні *Useful lives for depreciable assets*, Marshall & Swift, 6/2002;

2. Ефективний вік (Теф) нерухомого майна визначається на аналітичній основі, що враховує економічну корисність оцінюваного об'єкта, із залученням технічного персоналу підприємства по діях:

а) Теф об'єкта приймається рівним його фактичному віку (Тф) за умови нормальної технічної експлуатації за нормами і правилами технічного стану;

б) Теф об'єкта оцінки приймається більше його фактичного віку за умови поганой технічної експлуатації та технічному стані;

в) Теф об'єкта оцінки приймається менше його фактичного віку за умови технічної експлуатації та гарного технічного стану.

При визначенні ефективного віку основних засобів враховувалися плани підприємства щодо технічного переоснащення виробництва, які можуть передбачати виведення майна до завершення нормативного терміну експлуатації.

3. Залишковий термін корисного використання визначається як різниця між строком економічного життя і ефективним віком нерухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод».

Вартість заміщення нерухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод», що розрахована витратним підходом, склала 10295855 грн.

*12.2.2. Оцінка вартості рухомого майна.* Визначення вартості рухомого майна та нематеріальних активів проводиться в рамках комбінації витратного та порівняльного підходів.

*Порівняльний підхід* до оцінки машин і устаткування, що заснований на визначенні вартості, адекватно відображає «цінність» об'єкта оцінки у його стані на дату оцінки. Основний використовуваний принцип - це принцип зіставлення. *Витратний підхід* передбачає визначення величини залишкової вартості заміщення об'єкта оцінки з подальшим їх коригуванням на суму, що характеризує всі встановлені види знецінення даного об'єкта.

*За порівняльним підходом* проводиться зіставлення з повним аналогом, або з близьким функціональним аналогом, представленим на ринку, з подальшим внесенням коригувальних поправок. В якості вихідної

інформації про вартість аналогів оцінювачем використовувалися ціни преїскурантів виробників обладнання і дані прайс-листів виробників або дилерів.

При внесенні коригувань оцінювачем виділялися дві групи поправок:

- 1) поправки на відмінності в умовах продажу;
- 2) поправки на технічну порівнянність об'єктів.

Здійснення коригувань, віднесених до першої групи, необхідно для приведення цін аналогів до єдиних комерційним умовам здійснення продажів. До них належать поправки на торг, терміни поставки, дату продажу, серійність, умови платежу.

Дата оцінки, певна завданням на оцінку збігається з періодом аналізу ринку рухомого майна, що дозволяє говорити про відсутність коригування на дату продажу. Решта коригування на умови продажу враховані в ціні пропозиції. Для всіх об'єктів рухомого майна поправка на умови продажу складає 0%.

Елементи порівняння на технічну порівнянність включають коригування на типорозмір, потужність, вантажопідйомність, продуктивність і на технічний стан об'єктів рухомого майна.

Коригування на типорозмір, потужність, вантажопідйомність, продуктивність при визначенні вартості *об'єктів* рухомого майна виконується з використанням формули:

$$\ddot{O}_i = \ddot{O}_a \phi \left( \frac{\ddot{I}_i}{\ddot{I}_a} \right)^n$$

де:  $\ddot{O}_i$ ,  $\ddot{O}_a$  - вартість об'єкта оцінки і об'єкта порівняння відповідно;  
 $\ddot{I}_i$ ,  $\ddot{I}_a$  - відповідна фізично-функціональна характеристика;  
 $(\ddot{I}_i / \ddot{I}_a)^n$  - величина (коефіцієнт) коригування;  
 $n$  - показник «гальмування вартості», що представляє собою нелінійну функцію. Для цілей оцінки визначення даного показника можливе на основі даних про ціни і параметри ряду аналогічних пристроїв різних виробників:

$$n = k \frac{\ddot{O}_a}{\ddot{O}_i} : k \frac{\ddot{I}_i}{\ddot{I}_a}$$

Коригування на типорозмір застосовувалися в тому випадку, якщо в якості об'єкта співставлення приймалося рухоме майно, у якого техніко-функціональні параметри були відмінними від оцінюваного.



Коригування на технічний стан рухомого майна виконується залежно від технічного стану об'єктів-аналогів. Якщо аналогом слугує нове обладнання чи устаткування після капітального ремонту, то поправка на технічний стан розраховувалася за формулою:

$$K = 1 - \frac{C_{\text{фіз}}}{100},$$

де:  $C_{\text{фіз}}$  - фізичний знос оцінюваного обладнання, %;

Для об'єктів-аналогів рухомого майна, що були у використанні, поправка на технічний стан приймається рівною 1.

Ринкова вартість рухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод», що розрахована порівняльним підходом склала 8565498 грн.

*Витратний підхід* застосовується при оцінці вартості машин та устаткування, які виготовляються на замовлення, виходячи з виробничих, функціональних потреб підприємства ТОВ «Маслопресовий завод», також не мають безпосередніх аналогів на ринку і придбане протягом 2009 року. Для визначення повної вартості заміщення зазначеного майна був використаний метод відтворення. Вартість відтворення рухомого майна визначається із застосуванням методу індексів, суть якого полягає в актуалізації на дату оцінки вартості об'єкта в базовому періоді.

Беручи до уваги відсутність достовірної інформації про величину поточних витрат на відтворення спеціалізованих машин і устаткування, оцінювач визнав можливим використовувати для визначення вартості відтворення в базовому періоді дані про первісну балансову вартість об'єкта оцінки. Зазначена величина може бути визначена на дату оцінки, шляхом проведення індексацій.

Таким чином, вартість відтворення рухомого майна за станом на дату оцінки визначалася за формулою:

$$B_v = C_o \times K_1$$

де:  $B_v$  - вартість відтворення об'єкта оцінки;

$C_o$  - початкова балансова вартість об'єкта на дату його придбання.

$K_1$  - індекс зміни цін по відповідній групі машин і устаткування за період між датою придбання (створення) об'єкта та 01.10.2009 роком.

Для спеціалізованого рухомого майна, а також, майна набутого протягом 2009 року індекс  $K_1$  визначається на основі індексів зміни ринкової вартості продукції підприємств машинобудування до їх ринкової вартості у відповідних періодах за станом на 01.10.2009 року (без урахування

ПДВ). Індекси зміни ринкової вартості продукції підприємств машинобудування до їх ринкової вартості за станом на 01.10.2009 рік наведені в таблиці 12.13. Індекси інфляції первісної балансової вартості у відповідних періодах за станом на 01.10.2009 рік, представлені в таблиці 12.14.

Функціональний та економічний знос у спеціалізованого рухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод» не виявлено.

Ринкова вартість рухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод», що розрахована порівняльним підходом склала 8565498 грн.

Вартість відтворення рухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод», що розрахована витратним підходом становить 8597003 грн.

Вартість відтворення спеціалізованих машин і устаткування складає 5899369 грн;

Вартість відтворення набутого рухомого майна складає 2632335 грн;

Вартість відтворення малоцінного майна складає 65 299 грн.

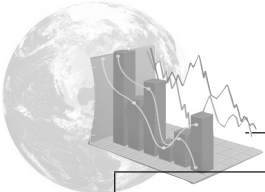
Оцінка рухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод» проводиться в рамках порівняльного і витратного підходів. У рамках порівняльного підходу визначалася вартість неспеціалізованого рухомого майна. У рамках витратного підходу застосовувався метод відтворення.

Ринкова вартість рухомого майна ТОВ «Маслопресовий завод» станом на 01.10.2009 рік становить 17162501 грн.

*Таблиця 12.13.*

**Індекси зміни ринкової вартості продукції підприємств  
машинобудування**

Період	Індекс зміни ринкової вартості продукції підприємств машинобудування <sup>1</sup>
Січень 2007	1,5947
Лютий 2007	1,5588
Березень 2007	1,5418
Квітень 2007	1,5175
Травень 2007	1,4863
Червень 2007	1,4529
Липень 2007	1,4371
Серпень 2007	1,4131
Вересень 2007	1,3936
Жовтень 2007	1,3784
Листопад 2007	1,3487



Період	Індекс зміни ринкової вартості продукції підприємств машинобудування <sup>1</sup>
Грудень 2007	1,3353
Січень 2008	1,2939
Лютий 2008	1,2648
Березень 2008	1,2280
Квітень 2008	1,1520
Травень 2008	1,0807
Червень 2008	1,0421
Липень 2008	1,0001
Серпень 2008	0,9653
Вересень 2008	0,9482
Жовтень 2008	0,9656
Листопад 2008	0,9793
Грудень 2008	1,0474
Січень 2009	1,0516
Лютий 2009	1,0330
Березень 2009	1,0289
Квітень 2009	1,0127
Травень 2009	1,0107
Червень 2009	1,0148
Липень 2009	1,0292
Серпень 2009	1,0292
Вересень 2009	1,0140

Таблиця 12.14.

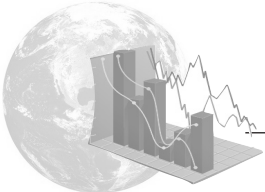
Індекс інфляції

Період	Індекс Інфляції
Січень 2007	1,5560
Лютий 2007	1,5483
Березень 2007	1,5391
Квітень 2007	1,5360
Травень 2007	1,5360
Червень 2007	1,5268
Липень 2007	1,4939

Період	Індекс Інфляції
Серпень 2007	1,4733
Вересень 2007	1,4645
Жовтень 2007	1,4330
Листопад 2007	1,3926
Грудень 2007	1,3626
Січень 2008	1,3346
Лютий 2008	1,2970
Березень 2008	1,2629
Квітень 2008	1,2167
Травень 2008	1,1801
Червень 2008	1,1650
Липень 2008	1,1558
Серпень 2008	1,1616
Вересень 2008	1,1628
Жовтень 2008	1,1501
Листопад 2008	1,1309
Грудень 2008	1,1142
Січень 2009	1,0913
Лютий 2009	1,0605
Березень 2009	1,0448
Квітень 2009	1,0304
Травень 2009	1,0212
Червень 2009	1,0161
Липень 2009	1,0050
Серпень 2009	1,0060
Вересень 2009	1,0080

<sup>2</sup> По інформації Держкомстату України

12.2.3. Оцінка вартості нематеріальних активів. ТОВ «Маслопресовий завод» у виробничо-господарській діяльності користується власними ліцензіями на програмне забезпечення, проектними дослідженнями, а також розробленими технічними умовами виготовлення продукції. Станом на 01.10.2009 рік на балансі підприємства числиться 11 інвентарних одиниць нематеріальних активів. Перелік нематеріальних активів, що підлягають оцінці наведено в таблиці 12.15.



Таблиця 12.15.

**Характеристика нематеріальних активів ТОВ «Маслопресовий завод»**

№ №	Інвентарний номер	Назва НМА	Кількість, шт.	Дата	Рахунок	Первісна балансова вартість, грн.	Залишкова балансова вартість, грн.	Спеціалізація
1	193	Програмна система зберігання рідких вантажів	1	30.09.2007	127	37 750,00	29 885,50	спеціал.
2	261	Система відео спостереження	1	31.03.2008	127	38 606,25	26 380,89	спеціал.
3	1176	Проект інвентаризації відходів	2	05.01.2009	127	10 500,00	8 925,00	спеціал.
4	1289	Ліцензія на ПЗ «Бес Звіт Плюс»	1	30.06.2009	127	900,00	885,00	неспец.
5	128	ПО Lingo	1	23.01.2007	127	247,50	54,86	неспец.
6	13	ПО Microsoft Wind XP	1	31.03.2007	127	608,33	135,13	неспец.
7	194	ППП «Зелений Лев»	1	30.09.2007	127	42 495,75	33 893,99	неспец.
8	3	Програмне забезпечення «1-С» 3	1	05.12.2006	127	1 270,00	0,00	неспец.
9	130	Програмне забезпечення Microsoft Windows XP	1	01.06.2007	127	1 225,00	939,12	неспец.
10	129	Програмне забезпечення Windows	1	01.06.2007	127	2 841,66	2 178,62	неспец.
11	1288	ТУ на лузгу соняшникової гранульовану	1	10.07.2009	127	18 000,00	17 700,00	спеціал.
		ВСЬОГО				154 444,49	120 978,11	

Спеціалізація нематеріальних активів ТОВ «Маслопресовий завод» проводиться виходячи з унікальності активів і наявності інформації про типові розробки і визначається спеціалізованими та неспеціалізованими НМА.

До спеціалізованих нематеріальних активів ТОВ «Маслопресовий завод» віднесені технічна документація, проекти, технічні умови та інше. Спеціалізовані нематеріальні активи ТОВ «Маслопресовий завод» оцінюються в рамках витратного підходу на основі залишкової балансової вартості.

Оціночна вартість спеціалізованих нематеріальних активів ТОВ «Маслопресовий завод» наводиться в таблиці 12.16.

До неспеціалізованих нематеріальних активів ТОВ «Маслопресовий завод» віднесені ліцензії на програмне забезпечення. Неспеціалізовані нематеріальні активи оцінюються в рамках порівняльного підходу. Розрахунок вартості неспеціалізованих нематеріальних активів ТОВ «Маслопресовий завод» наводиться в таблиці 12.17.

Вартість спеціалізованих і неспеціалізованих нематеріальних активів ТОВ «Маслопресовий завод» загалом становить 122 046 грн.

12.2.4. Оцінка вартості цілісного майнового комплексу (ЦМК). На підприємстві ТОВ «Маслопресовий завод» для оцінки цілісного майнового комплексу використовуються витратний та порівняльний підходи. Оцінка ЦМК на базі витратного підходу виконується за методом залишкової вартості заміщення. Результати оцінки ЦМК в рамках зазначених підходів наведені в таблиці 12.18.

Вартість оцінки цілісного майнового комплексу підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» станом на 01.10.2009 року (без ПДВ) становить 27580402 грн.

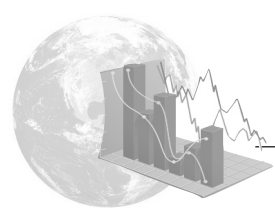
Для визначення ринкової вартості ТОВ «Маслопресовий завод» у рамках дохідного підходу використовується метод дисконтування грошових потоків. Суть методу дисконтування грошових потоків полягає в перетворенні майбутніх доходів підприємства в поточну вартість, шляхом дисконтування за відповідною ставкою доходу кожного з майбутніх надходжень. Для цілей даної оцінки оцінювач вважав за доцільне при розрахунку грошових потоків у якості базового рівня розрахунку використовувати прибуток після оподаткування в номінальному вираженні.

Таблиця 12.16.

#### Визначення вартості спеціалізованих нематеріальних активів

Інвентарний номер	Назва НМА	Кількість, шт.	Залишкова балансова вартість, грн.	Оціночна вартість, грн.
193	Програмна система зберігання рідких вантажів	1	29 885,50	29 886
261	Система відео спостереження	1	26 380,89	26 381
194	ППІ "Зелений Лев"	1	33 893,99	33 894
1176	Проект інвентаризації відходів	2	8 925,00	8 925
1288	ТУ на лузгу соняшникової гранульовану	1	17 700,00	17 700
	Всього		116 785,38	116 786





Таблиця 12.17.

**Визначення вартості неспеціалізованих нематеріальних активів**

Інвентарний номер	Назва	Кількість, шт.	Дата	Рахунок	Первісна балансова вартість, грн	Залишкова балансова вартість, грн	Назва об'єкта аналога	Джерело інформації	Ринкова вартість НМА станом на дату оцінки (без ПДВ), грн.
1289	Ліцензія на ПЗ «Бес Звіт Плюс»	1	30.06.2009	127	900	885	Програмний комплекс підготовки звітності «БЕСТ ЗВІТ ПЛЮС»	<a href="http://www.bestzvit.com/serv/price.php">http://www.bestzvit.com/serv/price.php</a>	890
128	ПЗ Lingo	1	23.01.2007	127	247,5	54,86	ABBYY Lingvo 10	<a href="http://www.lc.nikolaev.ua/lingvo.htm">http://www.lc.nikolaev.ua/lingvo.htm</a>	173
13	ПЗ Microsoft Wind XP	1	31.03.2007	127	608,33	135,13	Windows XP Home Edition DSP SP2 (OEM)	<a href="http://softlist.com.ua/ru/products/windows-xp.html">http://softlist.com.ua/ru/products/windows-xp.html</a>	697
130	ПЗ Microsoft Windows XP	1	01.06.2007	127	1 225,00	939,12	Windows XP Pro SP3	<a href="http://softlist.com.ua/ru/products/windows-xp.html">http://softlist.com.ua/ru/products/windows-xp.html</a>	1297
129	ПЗ Windows	1	01.06.2007	127	2 841,66	2 178,62	Windows XP Pro SP3 Serv	<a href="http://softlist.com.ua/ru/products/windows-xp.html">http://softlist.com.ua/ru/products/windows-xp.html</a>	2203
	<b>Всього</b>				5 822,49	4 192,73			5 260

Таблиця 12.18.

**Результати оцінки цілісного майнового комплексу**

№ п/п	Назва активів	Од. виміру	Кількість од. виміру на дату оцінки	Балансова вартість на дату оцінки, грн.	Вартість отримана в результаті оцінки, грн.
1	Основні засоби, у т.ч.	<b>инв. ед.</b>	586	22 767 728,39	27 458 356
1.1	будинки	инв. ед.	4	4 539 530,10	6 430 755
1.2	споруди	инв. ед.	24	2 314 682,17	3 143 004
1.3	передаточні пристрої	инв. ед.	11	548 670,86	722 096
1.4	машини та обладнання	инв. ед.	474	15 276 641,03	17 073 147
1.5	меблі пристрої	инв. ед.	45	66 147,16	70 421
1.6	офісна техніка	инв. ед.	28	22 057,07	18 933
2	Нематеріальні активи	<b>инв. ед.</b>	11	120 978,11	122 046
	<b>Всього ЦМК</b>		597	22 888 706,50	27 580 402

Оцінка цілісного майнового комплексу ТОВ «Маслопресовий завод» із застосуванням методу дисконтування виконується в наступному порядку:

- 1) визначається період прогнозування;
- 2) розраховуються періодичні річні надходження коштів у результаті діяльності підприємства протягом прогнозного періоду;
- 3) розраховується вартість реверсії;
- 4) визначається ставка дисконту;

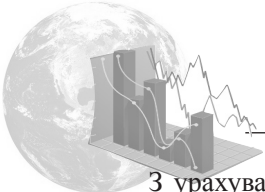
Кожен з періодичних грошових потоків переводяться в поточну вартість, шляхом дисконтування за відповідною ставкою доходу. Підсумовується поточна вартість кожного з періодичних чистих грошових потоків і поточна вартість реверсії на дату оцінки.

Ставка дисконту для грошового потоку визначається в номінальному вираженні. В якості прогнозного періоду, приймається період, після закінчення якого темпи приросту доходів підприємства стабілізуються.

Оскільки метою оцінки ЦМК підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» є визначення його ринкової вартості, оцінювач не передбачає нарощування виробничих потужностей підприємства за рахунок капітальних інвестицій. Нерівномірна динаміка грошових потоків може обумовлюватися в прогнозному періоді як нарощуванням обсягів виробництва, так і впливом інфляційних процесів на цінову політику підприємства та формування його операційних витрат.

Згідно з даними адміністрації ТОВ «Маслопресовий завод», а також з урахуванням маркетингових досліджень проведених оцінювачем, був зроблений висновок про максимальне завантаження комплексу протягом п'яти років. З урахуванням зазначеного вище, як прогнозного періоду приймається строк, що дорівнює 5-ти років, протягом якого оцінювач прогнозує нерівномірні грошові потоки. Після зазначеного періоду передбачається, що грошові потоки підприємства стабілізуються в довгостроковій перспективі.

Прогноз доходів підприємства від операційної діяльності здійснюється виходячи з обсягів реалізації продукції за групами номенклатурних позицій і визначення ціни кожної товарної групи. Враховуючи показники виробничо-господарської діяльності підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» у ретроспективі здійснює припущення про те, що валові доходи підприємства будуть формуватися в повному обсязі з доходів від виробничої діяльності. Інші операційні доходи і витрати підприємства не враховуються. Прогноз обсягів реалізації продукції підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» проводиться шляхом моделювання показників результатів його виробничо-господарської діяльності у такій послідовності:



З урахуванням наявної частки ринку підприємства, оцінювач прогнозує, що підприємство збереже діючу асортиментну стратегію щодо продукції, яка випускається. Робиться припущення про те, що асортимент продукції підприємства ТОВ «Маслопрессовий завод» буде включати наступні групи товарів:

- 1) олія соняшникова нерафінована;
- 2) лузга соняшника гранульована;
- 5) макуха соняшнику.

Оцінювач не враховує в прогнозах можливі обсяги переробки ріпаку та давальницької сировини, оскільки в ретроспективному періоді зазначена діяльність підприємства має договірний характер.

Аналізу завантаження виробничих потужностей підприємства ТОВ «Маслопрессовий завод» показав їх ступінь використання в ретроспективному періоді (табл.12.19).

Таблиця 12.19.

**Показники використання потужностей підприємства**

Назва продукції	Проектна потужність станом на дату оцінки, тон/рік	Використання потужностей по відношенню до проектної потужності на дату оцінки, %		
		Звітний період	Плановий період	Фактично за 9 міс.
Олія соняшникова не рафінована	32 000	17,4	31,8	92,6
Лузга соняшникова гранульована	3 413	0,0	0,0	43,8
Макуха соняшникова	35 200	15,4	31,7	90,2

При визначенні вартості цілісного майнового комплексу ТОВ «Маслопрессовий завод» в рамках дохідного підходу оцінювач не передбачає нарощування виробничих потужностей підприємства за рахунок капітальних інвестицій у створення нових основних засобів. Розглядаються тільки ті капітальні інвестиції, які необхідні для підтримки техніко-експлуатаційних характеристик існуючих виробничих потужностей.

Максимальне використання завантажених потужностей підприємства ТОВ «Маслопрессовий завод» планується протягом п'яти наступних років. При цьому, прогнозується, що використання потужностей підприємства по роках прогнозного періоду становитиме:

Перший рік - 70% від проектної потужності на дату оцінки;  
 Другий рік - 77% від проектної потужності на дату оцінки;  
 Третій рік - 87% від проектної потужності на дату оцінки;  
 Четвертий рік - 93% від проектної потужності на дату оцінки;  
 П'ятий рік - 95% від проектної потужності на дату оцінки.

У результаті порівняння обсягів виробництва та реалізації продукції ТОВ «Маслопресовий завод» в ретроспективному періоді було встановлено, що вироблена продукція реалізована підприємством практично в повному обсязі в цьому ж періоді. Беручи до уваги зазначені вище факти і припущення наводиться прогноз динаміки обсягів виробництва і реалізації продукції підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» в прогностичному періоді (табл.12.20).

Таблиця 12.20.

### Прогноз динаміки обсягів виробництва і реалізації продукції

Назва показника	Проектна потужність станом на дату оцінки, тонн/рік	Використання потужностей по відношенню до проектної потужності на дату оцінки, %				
Рік		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Олія соняшникова не рафінована	32 000	70	77	87	93	95
Лузга соняшникова гранульована	3 413	70	77	87	93	95
Макуха соняшникова	35 200	70	77	87	93	95

Розрахунок виробничої програми та обсягів реалізації продукції на підприємстві ТОВ «Маслопресовий завод» у прогностичному періоді наведено в таблиці 12.21.

Таблиця 12.21.

### Розрахунок обсягів виробництва та реалізації товарної продукції

Назва показника	Од. вим.	Обсяг виробництва та реалізації товарної продукції, тон				
Рік		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Олія соняшникова не рафінована	тон	22 400	24 640	27 840	29 760	30 400
Лузга соняшникова гранульована	тон	2 389	2 628	2 970	3 174	3 243
Макуха соняшникова	тон	24 640	27 104	30 624	32 736	33 440



Для подальших розрахунків робиться припущення про те, що фактичний обсяг реалізації продукції підприємства проводиться на території України, виходячи з єдиних базових відпускних цін. Зазначене дає можливість також виключити вплив на грошовий потік суми податкового кредиту в частині сплати ПДВ. Податковий кредит виникає з урахуванням того, що витрати на придбання сировини, матеріалів, енергоресурсів та послуг для виробництва продукції здійснюються на базі загальної системи оподаткування операцій у частині сплати ПДВ, а при експорті продукції ставка ПДВ становить 0%.

Аналіз цін на продукцію підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» протягом ретроспективного періоду вказує на те, що по всіх номенклатурних позиціях ціни мали приріст. В якості базових цін для здійснення прогнозу виручки від реалізації продукції приймаються такі фактичні ціни за рік:

- 1) олія соняшникова нерафінована - 5312 грн./т;
- 2) лузга соняшника гранульована - 331 грн./т;
- 3) макуха соняшнику - 919 грн /т.

Прогнозна динаміка інфляційної складової ціноутворення представлена у вигляді середньорічних індексів цін виробників (табл.12.22).

Таблиця 12.22.

**Середньорічні індекси цін виробників на 2010 - 2013 роки**

Назва показника	Календарний рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Індекс інфляції	1,150	1,119	1,102	1,085	1,068
Індекс цін виробника	1,154	1,128	1,111	1,094	1,076

Розрахунок чистих доходів підприємства від операційної діяльності, з урахуванням запланованих обсягів реалізації, наведено в таблиці 12.23.

Таблиця 12.23.

**Розрахунок чистих доходів підприємства від операційної діяльності**

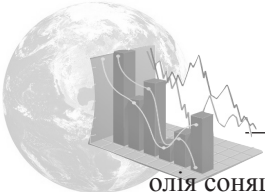
Назва показника	Од. вим.	Значення показника				
Рік прогнозного періоду		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
<b>Обсяг виробництва товарної продукції, у т.ч.</b>	т	49 429	54 372	61 434	65 670	67 083
олія соняшникова не рафінована	т	22 400	24 640	27 840	29 760	30 400

Назва показника	Од. вим.	Значення показника				
Рік прогнозного періоду		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
лузга соняшникова гра- нульована	т	2 389	2 628	2 970	3 174	3 243
макуха соняшникова	т	24 640	27 104	30 624	32 736	33 440
Індекс приросту цін (в середньому до мину- лого року)		1,154	1,128	1,111	1,094	1,076
Ціна реалізації продук- ції, без ПДВ, у т.ч.						
олія соняшникова не рафінована	тис. грн./т	6,130	6,915	7,683	8,405	9,044
лузга соняшникова гра- нульована	тис. грн./т	0,382	0,431	0,479	0,524	0,564
макуха соняшникова	тис. грн./т	1,061	1,197	1,330	1,455	1,566
	тис. грн./т					
<b>Чистий дохід від реалі- зації, без ПДВ, у т.ч.</b>	тис. грн./т	164 367,6	203 961,8	256 047,2	299 426,9	329 133,7
Олія соняшникова не рафінована	тис. грн./т	137 312,0	170 385,6	213 894,7	250 132,8	274 937,6
Лузга соняшникова гранульована	тис. грн./т	912,6	1 132,7	1 422,6	1 663,2	1 829,1
Макуха соняшникова	тис. грн./т	26 143,0	32 443,5	40 729,9	47 630,9	52 367,0

Прогноз операційних витрат підприємства виконується в розрізі умовно-змінних та умовно-постійних витрат. Динаміки витрат у ретроспективному періоді показала, що величина питомих показників умовно-змінних та умовно-постійних витрат характеризувалася певним приростом.

Аналіз валових витрат підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» показав, що питома вага собівартості сировини і матеріалів у їх структурі становить переважну частку.

В якості базових питомих показників витрат на сировину і матеріали приймаються фактичні показники витрат на сировину і матеріали в 2009 році, які відповідно склали:



олія соняшникова нерафінована - 4 236 грн./тонн;  
лузга соняшника гранульована - 220 грн./тонн;  
макуха соняшнику - 394 грн./тонн.

Визначення виробничої собівартості продукції з урахуванням викладених вище передумов для прогнозу представлено у таблиці 12.24.

Таблиця 12.24.

**Розрахунок виробничої собівартості продукції**

Назва показника	Од. вим	Значення показника				
Рік прогнозного періоду		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Обсяг виробництва товарної продукції, у т.ч.	т	49 429	54 372	61 434	65 670	67 083
олія соняшникова не рафінована	т	22 400	24 640	27 840	29 760	30 400
лузга соняшникова гранульована	т	2 389	2 628	2 970	3 174	3 243
макуха соняшникова	т	24 640	27 104	30 624	32 736	33 440
Індекс приросту цін (в середньому до минулого року)		1,154	1,128	1,111	1,094	1,076
Собівартість сировини та матеріалів, у т.ч.						
олія соняшникова не рафінована	тис. грн./т	4,888	5,514	6,126	6,702	7,211
лузга соняшникова гранульована	тис. грн./т	0,254	0,287	0,319	0,349	0,376
макуха соняшникова	тис. грн./т	0,455	0,513	0,570	0,624	0,671
Собівартість сировини та матеріалів, у т.ч.	тис. грн	121 309,2	150 523,6	188 950,9	220 986,5	242 872,0

Назва показника	Од. вим	Значення показника				
Рік прогнозного періоду		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
олія соняшникова не рафінована	тис. грн.	109 491,2	135 865,0	170 547,8	199 451,5	219 214,4
лузга соняшникова гранульована	тис. грн.	606,8	754,2	947,4	1 107,7	1 219,4
макуха соняшникова	тис. грн.	11 211,2	13 904,4	17 455,7	20 427,3	22 438,2

Прогноз витрат на реалізацію продукції проводиться на підставі ретроспективних даних щодо збутових витрат підприємства, аналіз яких представлений у таблиці 12.25.

Таблиця 12.25.

### Аналіз збутових витрат підприємства

Назва показника	Значення показника		
	2007 рік	2008 рік	9 міс. 2009 року
Чистий дохід від реалізації продукції, без ПДВ тис.грн.	27 254,33	49 305,08	142 671,15
Сума збутових витрат тис.грн.	1 588,73	3 689,95	2 134,96
Доля збутових витрат в обсязі чистого доходу від реалізації, %	5,8	7,5	1,5

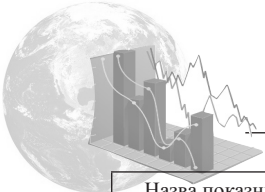
Збутові витрати на підприємстві ТОВ «Маслопресовий завод» виражаються у вигляді частки чистого доходу від реалізації продукції. У подальших розрахунках розмір зазначеної частки приймається на рівні середнього значення за вказаний період, що становить 5%. Розрахунок збутових витрат наведено в таблиці 12.26.

Таблиця 12.26.

### Розрахунок збутових витрат

Назва показника	Од. вим.	Значення показника				
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Чистий дохід від реалізації продукції, без ПДВ тис.грн.	тис. грн	164 367,6	203 961,8	256 047,2	299 426,9	329 133,7
Витрати на збут (% від обсягу реалізованої прод.)	%.	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0





Назва показника	Од. вим.	Значення показника				
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Чистий дохід від реалізації продукції, без ПДВ тис.грн.	тис. грн	164 367,6	203 961,8	256 047,2	299 426,9	329 133,7
<b>Витрати на збут</b>	тис. грн.	8 218,4	10 198,1	12 802,4	14 971,3	16 456,7

В якості базового показника для прогнозу адміністративних витрат приймається їх середньомісячна величина за результатами 2010 року, яка склала - 105 600 грн. / міс.

Беручи до уваги подорожчання сировинних ресурсів, в якості показників можливого приросту адміністративних витрат підприємства в прогнозованому періоді приймаються прогнозні показники індексу інфляції (табл. 12.27).

Таблиця 12.27.

**Розрахунок адміністративних витрат**

Назва показника	Од. вим.	Значення показника				
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Індекс приросту цін (в середньому до минулого року)		1,150	1,119	1,102	1,085	1,068
Адміністративні витрати (крім амортизаційних відрахувань)	тис. грн.	1 457,2	1 631,0	1 797,0	1 950,0	2 083,0

Розрахунок амортизаційних відрахувань підприємства здійснюється із застосуванням методу прямолінійного списання вартості основних засобів та нематеріальних активів.

Річна норма амортизації для основних засобів та нематеріальних активів, що належать підприємству на дату оцінки, визначається виходячи із середніх залишкових строків служби в розрізі однорідних груп основних засобів.

Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань основних засобів та нематеріальних активів, в реальному обчисленні наведено в таблиці 12.28.

Таблиця 12.28.

## Розрахунок річних сум амортизаційних відрахувань

Назва групи основних засобів	Ринкова вартість на дату оцінки тис.грн.	Середній залишковий строк корисного використання, років	Річна норма амортизації, %	Амортизаційні відрахування тыс. грн./рік
Основні засоби, у т.ч.	27 458,3			1 983,3
будинки	6 430,8	48,6	2,06	132,3
споруди	3 143,0	18,8	5,32	167,2
передаточні пристрої	722,1	19,0	5,26	38,0
машини та обладнання	17 073,1	10,5	9,52	1 626,0
меблі пристрої	70,4	5,2	19,23	13,5
офісна техніка	18,9	3,0	33,33	6,3
Нематеріальні активи	122,0	10,0	10,00	12,2

Розрахунок амортизаційних відрахувань підприємства протягом прогнозного періоду проводиться з урахуванням прогнозованих капітальних інвестицій, які необхідні для підтримки техніко-експлуатаційних характеристик виробничого потенціал. До основних факторів, які впливають на величину капітальних витрат на підтримання функціонування основних засобів належить їх технічний стан та інтенсивність використання в процесі здійснення виробничої діяльності.

Величина капітальних витрат розраховується за такою формулою:

$$C_{\text{еаі}} = \frac{\tilde{N}_{\text{даі}} \cdot i}{(1+i)^t - 1}$$

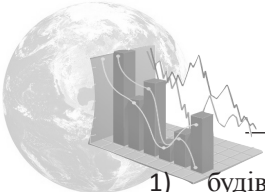
де: Скап - річна величина резерву капітальних витрат;

Срем - витрати на капітальний ремонт основних засобів;

i - ставка, за якою здійснюється накопичення коштів для фінансування проведення капітальних ремонтів, середня величина якої станом на дату оцінки дорівнює 18% річних;

t - періодичність проведення ремонтів для різних груп основних засобів.

Витрати на капітальний ремонт основних засобів на підприємстві ТОВ «Маслопресовий завод» визначена на рівні:



- 1) будівлі - 25% поточної ринкової вартості;
- 2) споруди - 25% поточної ринкової вартості;
- 3) передавальні пристрої - 25% поточної ринкової вартості;
- 4) машини та обладнання - 40% поточної ринкової вартості;
- 5) меблі та приладдя - 60% поточної ринкової вартості;
- 6) офісна техніка - 60% поточної ринкової вартості;
- 7) нематеріальні активи - 50% поточної ринкової вартості.

Розрахунок річних відрахувань на капітальні витрати в реальному обчисленні наведено в таблиці 12.29.

Таблиця 12.29.

**Розрахунок річних сум відрахувань на капітальні витрати**

Назва групи основних засобів	Ринкова вартість на дату оцінки тис. грн.	Питома вага витрат на капітальний ремонт ОЗ в їх вартості на дату оцінки, %	Сума капітальних витрат на проведення ремонту тис.грн.	Періодичність проведення капітальних ремонтів, років	Сума відрахувань на капітальні витрати тис.грн./рік
Основні засоби, у т.ч.	27 458,3				1 015,4
будинки	6 430,8	25%	1 607,7	25	4,7
споруди	3 143,0	25%	785,8	10	33,4
передаточні пристрої	722,1	25%	180,5	10	7,7
машини та обладнання	17 073,1	40%	6 829,2	5	954,6
меблі пристрої	70,4	60%	42,2	3	11,8
офісна техніка	18,9	60%	11,3	3	3,2
Нематеріальні активи	122,0	50%	61,0	5	8,5

Прогноз амортизаційних відрахувань і капітальних витрат підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» в номінальному обчисленні проводиться шляхом використання відповідних величин прогнозних індексів цін виробників, що представлені в табл.12.30.

Таблиця 12.30.

**Прогноз амортизаційних відрахувань**

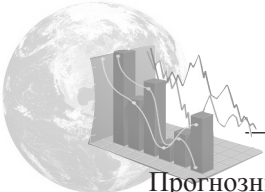
Назва показника	Рік прогнозного періоду					Після-прогно- зний період
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	
Амортизаційні відрахування в реальному вимірі	1 995,5	1 995,5	1 995,5	1 995,5	1 995,5	1 995,5
Капітальні витрати в реальному вимірі	1 023,9	1 023,9	1 023,9	1 023,9	1 023,9	1 023,9
Індекс цін виробників (в середньому до минулого року)	1,154	1,128	1,111	1,094	1,076	1,154
Амортизаційні відрахування в номінальному вимірі	2 302,8	2 597,6	2 885,9	3 157,2	3 397,1	3 655,3
Капітальні витрати в номінальному вимірі	1 181,6	1 332,8	1 480,8	1 620,0	1 743,1	1 875,5
Відношення капітальні витрати/амортизаційні відрахування	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51

Визначення потреби підприємства ТОВ «Маслопрессовий завод» в капіталі в прогнозованому періоді проводиться на підставі прогнозів залишків за статтями балансу. Такі розрахунки виконуються на основі наступних статей балансу:

- товарно-матеріальні запаси (ТМЗ);
- поточні рахунки дебіторів;
- поточні рахунки кредиторів.

Розрахунок потреби підприємства в товарно-матеріальних запасах здійснюється на підставі прогнозів їх середньорічних залишків за відповідною статтею балансу в такому порядку: середній за період залишок ТМЗ = виробнича собівартість продукції / коефіцієнт оборотності ТМЗ.

Прогнозні суми заборгованості на рахунках дебіторів можуть бути розраховані, виходячи з прогнозних коефіцієнтів оборотності дебіторської заборгованості та щорічних валових доходів підприємства. Розрахунок має такий вигляд: середній за рік залишок дебіторської заборгованості = прогноз виручки від реалізації (без ПДВ) / коефіцієнт дебіторської заборгованості.



Прогнозні суми залишків заборгованості на рахунках кредиторів можуть бути розраховані, виходячи з прогнозних коефіцієнтів оборотності кредиторської заборгованості та операційних витрат на виробництво і реалізацію товарної продукції без обліку амортизаційних відрахувань. Розрахунок має такий вигляд: середній за рік залишок короткостроковій кредиторської заборгованості = операційні витрати (без обліку амортизаційних відрахувань) / коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Згідно виконаному аналізу показників оборотності товарно-матеріальних запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» отримані такі фінансові коефіцієнти ділової активності підприємства (табл. 12.31):

Таблиця 12.31.

**Фінансові коефіцієнти ділової активності підприємства**

Назва показника	Значення показника (оборотів /рік)			
	2007 рік	2008 рік	9 міс. 2009 року	Середнє за період
Коефіцієнт обігу ТМЦ	2,5	2,5	4,8	4,0
Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості	5,3	2,8	3,4	4,0
Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості	2,7	8,2	4,9	5,0

Оскільки метою оцінки виступає визначення вартості цілісного майнового комплексу підприємства ТОВ «Маслопресовий завод», що є представленим сукупністю необоротних активів, основних засобів і нематеріальних активів, то залишки запасів ТМЗ на рахунках дебіторів і кредиторів на початок прогнозного періоду визначаємо рівними 0.

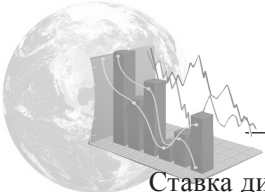
Власний оборотний капітал підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» у прогнозному періоді дорівнює сумі середніх залишків ТМЗ та дебіторської заборгованості за вирахуванням залишку кредиторської заборгованості. Збільшення власного оборотного капіталу в прогнозному періоді розраховується як різниця між його величиною в даному і попередньому роках.

Розрахунок потреби у власному оборотному капіталі підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» представлений у таблиці 12.32.

Таблиця 12.32.

## Розрахунок потреби у власному оборотному капіталі

Назва показника	Од. вим.	Показ- ники в базо- вому пері- оді	Значення показника				
Рік прогнозного періоду			1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Виробнича собівартість продукції з урахуванням амортизаційних відрахувань	тис. грн.		123 612,0	153 121,2	191 836,8	224 143,7	246 269,1
Коефіцієнт обігу ТМЗ	об/ рік	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Розмір запасу ТМЗ на 1 оборот	тис. грн.		30 903,0	38 280,3	47 959,2	56 035,9	61 567,3
(+) приріст / (-) зменшення залишків ТМЗ	тис. грн.		30 903,0	7 377,3	9 678,9	8 076,7	5 531,4
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (без ПДВ)	тис. грн.		164 367,6	203 961,8	256 047,2	299 426,9	329 133,7
Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості	об/ рік	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Розмір дебіторської заборгованості на 1 оборот	тис. грн.		41 091,9	50 990,5	64 011,8	74 856,7	82 283,4
(+) приріст / (-) зменшення залишків дебіторської заборгованості	тис. грн.		41 091,9	9 898,6	13 021,4	10 844,9	7 426,7
Операційні витрати (крім амортизаційних відрахувань)	тис. грн.		130 984,8	162 352,7	203 550,3	237 907,8	261 411,7
Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості	об/ рік	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Розмір кредиторської заборгованості на 1 оборот	тис. грн.		26 197,0	32 470,5	40 710,1	47 581,6	52 282,3
(+) приріст / (-) зменшення залишків кредиторської заборгованості	тис. грн.		26 197,0	6 273,6	8 239,5	6 871,5	4 700,8
(+) приріст / (-) зменшення власного оборотного (робочого) капіталу	тис. грн.		45 797,9	11 002,3	14 460,7	12 050,2	8 257,3
Довідкове: власний оборотний (робочий) капітал	тис. грн.	—	45 797,9	56 800,2	71 260,9	83 311,1	91 568,4



Ставка дисконту являє собою ринкову норму доходу на інвестиції, порівнянно з оцінюваними вкладеннями за рівнем ризику й іншими характеристикам, такими, як ліквідність та інші фактори. При розрахунку ставки дисконту власного капіталу оцінювач вважає доцільним використовувати модель оцінки капітальних активів за назвою Capital Asset Pricing Model, що дозволяє відобразити існуючі ризики. При розрахунку ставки дисконту оцінювач виходив з поточної та історичної інформації з фондового ринку США, тому що використання показників українського фондового ринку значно спотворює результати розрахунку вартості підприємства у зв'язку з короткою історією існування цього ринку.

Застосування модифікованої моделі оцінки капітальних активів для розрахунку вартості власного капіталу можна представити у вигляді наступної формули:

$$Re = Rf + \beta * (Rm - Rf) + S1 + S2,$$

де:  $Re$  - очікувана інвестором ставка доходу на власний капітал;

$Rf$  - безризикова ставка (США);

$\beta$  - коефіцієнт «бета»;

$Rm$  - середньоринкова прибутковість інвестування в акції (на основі даних ринку США);

$Rm - Rf$  - ринкова премія за ризик акціонерного капіталу;

$S1$  - премія за ризик акціонерного капіталу в Україні;

$S2$  - премія за специфічний ризик оцінюваного підприємства.

Як відомо, розрахунок величини ставки дисконту може проводитися як у номінальному, так і в реальному обчисленні. У даному випадку оцінювачем обрана номінальна база розрахунків, у зв'язку з чим ставка дисконту розраховується в номінальному вираженні. Враховуючи відсутність передумов щодо будь-яких змін у структурі капіталу підприємства, оцінювач допускає можливість використання фіксованої ставки дисконту на всьому горизонті прогнозування.

Для визначення ризику інвестування в акції американських компаній у порівнянні з казначейськими облігаціями США оцінювач використовував статистичні дані по американському фондовому ринку (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>). Премія за ризик інвестування в акціонерний капітал на фондовому ринку США станом на жовтень 2009 року склала 6,43% річних. Залежність премії інвестування в компанію від її галузевої приналежності оцінювач враховує за допомогою коефіцієнта «бета», визначеного для компаній транспортної галузі США.

За даними сайту (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>), величина коефіцієнта «бета» склала 0,67. Оскільки в процесі майбутньої діяльності підприємства залучення позикових коштів не прогнозується, коефіцієнт «бета» з урахуванням структури капіталу складе 0,67.

Згідно з даними міжнародного рейтингового агентства Moody's Investors Service суверенний рейтинг України на дату оцінки визначено на рівні B1 (спред прибутковості для даного рівня складає 650 б.п.). Відповідний рейтинг для США становить Aaa (спред прибутковості дорівнює 0 б.п.). Розрахунок премії за ризик Україні наведено в табл.12.33.

Таблиця 12.33.

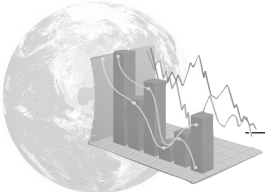
## Розрахунок премії за ризик України

№ п/п	Назва показника	Формула розрахунку	Значення
1	Довгостроковий кредитний рейтинг України	=	B1
2	Середньоринковий спред дохідності державних боргових зобов'язань України, б.п.	=	650
3	Довгостроковий кредитний рейтинг США	=	Aaa
4	Середньоринковий спред дохідності казначейських зобов'язань США, б.п.	=	0
5	Поправочний коефіцієнт для ринків, що розвиваються	=	1,5
6	Премія за страховий ризик	$= \{(2) - (4)\} * (5) / 100$	9,75

Премія за специфічні ризики підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» компенсує додаткові ризики, пов'язані з процесом інвестування, які не були враховані в коефіцієнті бета і премії за ризик в Україні. Для того, щоб оцінити відповідні додаткові премії за ризики інвестування підприємства ТОВ «Маслопресовий завод» був використаний метод оцінки ризику. Цей метод був опублікований у бюлетені «Новости оцінки бізнесу» («Business Valuation News») і рекомендований для широкого використання.

Інвестиційні вкладення в український ринок характеризуються підвищеним рівнем ризику і підвищеною ставкою дисконту. Премія за кожен вид ризику визначається в табл.12.34.





Таблиця 12.34.

**Експертна оцінка величини премій за ризик, пов’язаний з інвестуванням у конкретну компанію \***

Вид ризику	Імовірний інтервал значень, %
Керівники, склад, якість управління	0 – 5
Розмір компанії	0 – 5
Фінансова структура (джерела фінансування компанії)	0 – 5
Товарна/територіальна диверсифікація	0 – 5
Диверсифіційність прибутків	0 – 5
Рівень та прогнозованість прибутків	0 – 5
Інші ризики	0 – 5

\* – Business Valuation Review, December, 1998: «The Adjusted Capital Asset Pricing Model for Developing Capitalization Rates: An Extension of Previous Build-Up Methodologies Based Upon the CAPM»

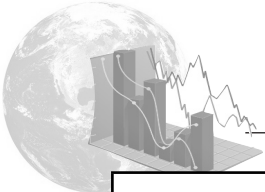
Оцінка ризиків інвестування у підприємство ТОВ «Маслопресовий завод» виконується на основі факторів, наведених в табл.12.35.

Таблиця 12.35.

**Оцінка ризиків інвестування у підприємство**

Вид ризику	Рівень ризику				
	1	2	3	4	5
Якість управління					
Ключова фігура	1				
Стратегія менеджменту		1			
Наявність кваліфікаційного персоналу		1			
Якість спостережень	1	2	0	0	0
Звішена сума	1	4	0	0	0
Сума зовнішніх показників	5				
Кількість факторів	3				
Середньозвішена величина	1,67				
Розмір компанії					
Монополії		1			

Вид ризику	Рівень ризику				
	1	2	3	4	5
Частка ринку			1		
Ресурси сировини		1			
Кількість спостережень	0	2	1	0	0
Звішена сума	0	4	3	0	0
Сума звішених показників	7				
Кількість факторів	3				
Середньозважена величина	2,33				
Фінансова структура					
Ліквідність активів		1			
Залежність від зовнішнього позичання				1	
Ділова активність			1		
Кількість спостережень	0	1	1	1	0
Звішена сума	0	2	3	4	0
Сума звішених показників	9				
Кількість факторів	3				
Середньозважена величина	3,00				
Територіальна та виробнича диференційованість					
Філії, представництва		1			
Гнучкість технологій	1				
Робота на різних сегментах ринку			1		
Асортимент продукції, послуг		1			
Кількість спостережень	1	2	1	0	0
Звішена сума	1	4	3	0	0
Сума звішених показників	8				
Кількість факторів	4				
Середньозважена величина	2,00				
Диференційованість клієнтури					
Кількість споживачів продукції	1				
Географія постачання		1			
Питома вага продажу різним споживачам	1				
Кількість спостережень	2	1	0	0	0
Звішена сума	2	2	0	0	0



Вид ризику	Рівень ризику				
	1	2	3	4	5
Сума звішених показників	4				
Кількість факторів	3				
Середньозважена величина	1,33				
Прогнозуємість прибутків					
Галузеві ризики неотримання доходу			1		
Оцінка ретроспективних показників рентабельності			1		
Кількість спостережень	0	0	2	0	0
Звішена сума	0	0	6	0	0
Сума звішених показників	6				
Кількість факторів	2				
Середньозважена величина	3,00				
Разом ризики	13,33				

Оцінка рівня ризиків інвестування у ТОВ «Маслопресовий завод» по факторам здійснювалась з урахуванням припущень, прийнятих в процесі розробки фінансово-економічних показників діяльності підприємства на перспективу.

На підставі розрахунку всіх складових капітальних активів визначається ставка дисконту для 1-го року прогнозного періоду. Ставка дисконту в подальших розрахунках, що приймається рівною 31% наведена в табл.12.36.

Таблиця 12.36.

**Розрахунок ставки дисконту для 1-го року прогнозного періоду**

Назва показника	Позначення	Значення
Безризикова ставка (США)	Rf	3,59
Безричаговий коефіцієнт «бета»	$\beta$	0,67
Ринкова премія за ризик акціонерного капіталу (США)	(Rm – Rf)	6,43
Премія за страховий ризик України	S1	9,75
Премія за специфічний ризик об'єкта оцінки	S2	13,33
Ставка дисконту	$Re = Rf + \beta * (Rm - Rf) + S1 + S2$	31,0

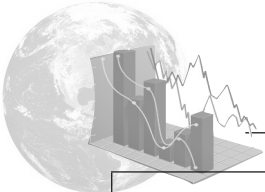
Визначення вартості підприємства в рамках дохідного підходу виконується з використанням методу дисконтування грошових потоків. У рамках методу дисконтування грошових потоків використовується модель грошового потоку з точки зору власного капіталу підприємства ТОВ «Маслопресовий завод».

Вартість цілісного майнового комплексу підприємства ТОВ «Маслопресовий завод», що розрахована на базі застосування методу дисконтування грошових потоків представлена в таблиці 12.37.

Таблиця 12.37.

**Розрахунок вартості підприємства**

Назва показника	Од. вим.	Рік прогнозного періоду					Після прогнозованого періоду
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	
Чистий дохід (виторг) від реалізації (без ПДВ)	тис. грн.	164 367,6	203 961,8	256 047,2	299 426,9	329 133,7	354 137,3
Операційні витрати (крім амортизаційних відрахувань)	тис. грн.	130 984,8	162 352,7	203 550,3	237 907,8	261 411,7	281 262,6
Прибуток до виплати податків, відсотків та амортизаційних відрахувань (EBITDA)	тис. грн.	33 382,8	41 609,1	52 496,9	61 519,1	67 722,0	72 874,7
Амортизаційні відрахування	тис. грн.	2 302,8	2 597,6	2 885,9	3 157,2	3 397,1	3 655,3
Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	31 080,0	39 011,5	49 611,0	58 361,9	64 324,9	69 219,4
Податок на прибуток	тис. грн.	7 770,0	9 752,9	12 402,8	14 590,5	16 081,2	17 304,9
Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	23 310,0	29 258,6	37 208,3	43 771,4	48 243,7	51 914,6
Амортизаційні відрахування	тис. грн.	2 302,8	2 597,6	2 885,9	3 157,2	3 397,1	3 655,3
Капітальні інвестиції в ремонт основних засобів	тис. грн.	1 181,6	1 332,8	1 480,8	1 620,0	1 743,1	1 875,5
Приріст робочого капіталу	тис. грн.	45 797,9	11 002,3	14 460,7	12 050,2	8 257,3	6 959,9

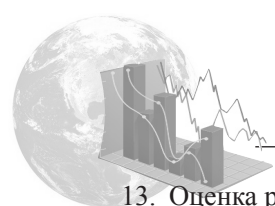


Назва показника	Од. вим.	Рік прогнозного періоду					Після прогно- зований період
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	
Грошовий потік з точки зору власного капіталу	тис. грн.	-21 366,7	19 521,2	24 152,6	33 258,5	41 640,4	46 734,4
Ставка дисконтування (капіталізація для реверсії)	%	31,0	31,0	31,0	31,0	31,0	24,2
Коефіцієнт дисконтування (з точки зору середньорічного дисконтування)		0,8737	0,6669	0,5091	0,3886	0,2967	
Поточна вартість грошового потоку	тис. грн.	-18 668,1	13 018,7	12 296,1	12 924,2	12 354,7	
Поточна вартість грошового потоку наростаючим підсумком	тис. грн.	-18 668,1	-5 649,4	6 646,7	19 570,9	31 925,6	
Термінальна вартість підприємства	тис. грн.						193 117,4
Поточне значення термінальної вартості підприємства	тис. грн.						57 297,9
Ринкова вартість підприємства з точки зору власного капіталу	тис. грн.						89 223,5
Ринкова вартість підприємства з точки зору власного капіталу	тис. долл. США						1 147,4

Оцінна вартість цілісного майнового комплексу підприємства ТОВ «Маслопресового заводу» за результатами дохідного підходу складає 89223500 грн. (без урахування ПДВ).

## Рекомендована література для вивчення теми

1. Международные стандарты оценки – 2007г., 8 издание (перевод на украинский язык под общей редакцией С.А. Пузенко).
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III //www.zakon.rada.gov.ua
3. Национальные стандарты оценки:  
Национальный стандарт (НСО) 1 “Общие положения оценки имущества и имущественных прав”, утв. постановлением КМ Украины от 10.09.2003 г. №1440;  
Национальный стандарт (НСО) 2 “Оценка недвижимого имущества”, утв. постановлением КМ Украины от 28.10.2004 г. №1442;  
Национальный стандарт (НСО) 3 “Оценка целостных имущественных комплексов”, утв. постановлением КМ Украины от 29.11.2006 г. №1655.
4. “Правила оценки физического износа зданий”, утв. приказом Государственного комитета Украины по жилищно-коммунальному хозяйству № 52 от 02.07.1993 г.
5. «Методика товароведческой экспертизы и оценки дорожных транспортных средств», утв. приказом Министерства юстиции Украины и Фонда государственного имущества Украины от 24.11.2003 г. №142/5/2092.
6. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости.: Пер. с англ.- М.: Дело, 1997 г.- 480 с.
7. Харрисон Генри С. Оценка недвижимости: Учебное пособие.: Пер. с англ.- М.: РИО Мособлупрполиграфиздата, 1994 г.- 231 с.
8. Тарасевич Е.И. Методы оценки недвижимости. – СПб, ТОО “Технобалт”, 1995 г.
9. Зарубин В.Н., Рутгайзер В.М. Оценка рыночной стоимости недвижимости. – М., “Дело”, 1998 г.
10. О. Охтенъ. Недвижимость личного пользования. Классификация и методы оценки. К., АН «Янус», 1998 г.
11. Оценивая машины и оборудование / под ред. Дж. Алико, 1995 р;
12. Сухомлин В.Ф., Шалаев В.М. Оборудование как объект оценки: Справочное пособие. – К., 1999 г.



13. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования / под ред. В. Рутгайзера. - Г., «Дело», 1998 г.
14. Саприцкий Э.Б. Методология оценки стоимости промышленного оборудования. - М., РТО, 1997 г.
15. А. Огаджанян “Общие принципы оценки физического износа машин и оборудования”, Вестник оценки №1 2002р., с. 26-28.
16. «Оценка машин и оборудования» учебные материалы, подготовленные для семинаров ИЭР Всемирного Банка Подвальным Р.Б. и Рэтэром Э.В.
17. Семинар «Оценка машин и оборудования» Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры, г. Днепропетровск 1998 г.
18. Пособие по оценке бизнеса в Украине / Под. общей ред. Я.И. Маркуса – К., УОО, 2002 г.
19. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: Монография / Лебедь Н.П., Мендрул А.Г., Ларцев В.С., Скрынько С.Л., Жиленко Н.В., Драпиковский А.И., Иванова И.Б./ Под ред. Н.П. Лебедь / Изд. второе, перер. и доп. – К.: ООО «Информационно-издательская фирма «Принт-Экспресс», 2003 г.
20. Оценка бизнеса: Учебник / Грязнова А.Г., Федотова М.А., Ленская С.А. и др. / Под ред. дэн., профессора А.Г. Грязновой, дэн., профессора М.А. Федотовой – М.: «Финасы и статистика», 1999 г.
21. Ю.В. Козырь «Стоимость компании: оценка и управленческие решения» – М.: Альфа пресс, 2004 г.
22. Справочники «Бюллетень автотовароведа». Донецкий НИИСЭ, ИВЦ СЕУ, Донецк, 2006 – 2007 г.
23. «Средние нормативные сроки службы основных фондов учреждений и организаций», утвержденные приказом Госстроя СССР № 9-17-ИБ от 28.02.1972 г.
24. «Единые нормы амортизационных отчислений на полное воспроизводство основных средств», утвержденные приказом Совета Министров СССР от 22.10.1990 г. № 1072»;
25. Информация о международном опыте определения сроков эксплуатации, основанная на данных исследований, проводимых компаниями Marshall&Swift, и изложенных в издании Useful lives for depreciable assets, Marshall&Swift, 6/2002.

## Розділ 13.

# Розвиток підприємства: сутність, види, оцінка

---

### 13.1. Сутність розвитку підприємства

Підприємство є системою функціонально пов'язаних один з одним елементів, відносин і залежностей, розвиток яких приводить до зміни кількісних та якісних показників виробничо-господарської діяльності протягом проміжку часу.

Розвиток підприємства визначає насамперед процес зміни, або руху на шляху прогресу. У процесі розвитку створюється нове, що здатне до саморуху і самовідтворення. Як правило, термін «розвиток» вживається в контексті прогресивних змін. Загальновідомо, що прогрес (від латинської *progressus* – рух уперед, успіх), тип, напрямок розвитку, для якого характерний перехід від нижчого до вищого, від менш досконалого до більш досконалого. Категорію «розвиток» характеризує час, оскільки будь-який розвиток здійснюється в реальному часі й тільки час виявляє його спрямованість.

Сутність розвитку підприємства, як однієї з його об'єктивних цілей визначено в багатьох наукових працях у таких теоретичних підходах:

- Як свідчить світова практика, до десяти відсотків малих підприємств виростають у великі компанії [1, с. 7].
- Розвиток – це процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш розроблений, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [2, с. 826].
- Розвиток – це вищий тип руху і змін у природі й суспільстві, пов'язаний з переходом з однієї якості в іншу, необоротну, спрямовану, закономірну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів, у результаті якої виникає їхній новий якісний стан [3, с. 397].
- Розвиток – це необоротна, спрямована закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішніх властивих їй механізмів самореалізації [4, с. 19].





Так, весь ланцюг змін необхідно розглядати як причину розвитку, що передує результату, а не тільки вихідні й кінцеві події в цьому ланцюзі, оскільки щомиті відбувається зіткнення величезного числа випадкових взаємозалежних обставин. Про прогрес у розвитку підприємства можна говорити відносно системи в цілому, окремих елементів, структури та параметрів, що розвиваються.

Але існує й регрес (від латинської *regressus* – зворотний рух) – напрямку розвитку, для якого характерний перехід від вищого до нижчого. Загальновідомо, що регресу відповідають процеси деградації, зниження рівня системи, втрати здатності до виконання тих або інших функцій. Тому регрес містить моменти застою. Розвиток підприємства – це набуття нової якості, що зміцнює життєздатність в умовах середовища, яке постійно змінюється [5, с. 32].

Процес розвитку підприємства пов'язаний зі змінами, що виникають у його системі. У ході зміни системи відбувається зміна станів, змінюються параметри, які визначають стан системи на різних рівнях управління.

Розвиток підприємства може розглядатися як процес змін, що підвищує ступінь організованості системи. Водночас розвиток здійснюється людиною шляхом цілеспрямованих перетворень підприємства. Він втілюється в життя шляхом самоорганізації системи й забезпечується активністю елементів, що становлять структуру підприємства.

Розвитку підприємства властива суб'єктивність, що залежить від можливостей людини, її розумових і фізичних здатностей до прийняття і реалізації адекватних рішень щодо зростання продуктивності праці, насичення ринку високотехнологічною продукцією, підвищення конкурентоспроможності потенціалу. Підприємство функціонує, змінюється, вдосконалюється і розвивається одночасно [6, с.19]. Розвиток підприємства необхідно відрізняти від удосконалення.

Розвиток підприємства визначає процес, що розгортається в часі з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому, появою якісно нових елементів, властивостей, характеристик, що стосуються функціонування системи. Розвиток підприємства передбачає зміни, функціонування та вдосконалення виробництва як єдиного цілого.

Удосконалення передбачає досягнення дещо кращого позитивного, більш прогресивного стану фінансових, інженерних, кадрових, інших характеристик підприємства проти попереднього чи порівнювального

стану. Удосконалення роботи підприємства являє собою її поліпшення за певним критерієм характеристик.

Розвиток підприємства позначає процес змін, що відбуваються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, які характеризують стан підприємства та окремих його елементів. В іншому разі, це – послідовність переходів підприємства з одного стану в інший від моменту його створення до його ліквідації.

Розвиток підприємства в ринковій системі господарювання приймає форму процесу адаптації до вимог зовнішнього середовища шляхом цілеспрямованих внутрішніх організаційних змін, що виникають в системі в цілому. Розвиток підприємств є незворотним процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін у напрямку прогресу.

### 13.2. Види розвитку підприємства.

Існують різні підходи до формування видів розвитку підприємства. Традиційно виділяють економічний, організаційний, техніко-технологічний соціальний, екологічний, сталий, ефективний розвиток підприємства, що забезпечують розширене виробництво та науково-технічний прогрес.

**Економічний розвиток** підприємства розглядається як економічна мета діяльності щодо збільшення обсягів виробництва й розширення можливостей задовольняти зростаючі потреби населення, збільшення збуту, потужностей або масштабів виробництва, залучення інвестиційних ресурсів, поліпшення якості продукції.

**Організаційний розвиток** забезпечує ефективність виробництва. Організаційний розвиток підприємства виражається в удосконаленні чинних і застосуванні нових методів та форм організації виробництва й праці, елементів господарського механізму. Зазначимо, що в західній науковій літературі виділяють окремі стадії життєвого циклу організації «organizations life cycles». Стадії життєвого циклу організації – це періоди життя організації в рамках однотипних ціннісних установок, що фіксують особливості управлінських завдань, що перебувають у центрі уваги керівництва. Періоди, коли організація принципово змінює цінності й орієнтації, називають циклами або фазами розвитку організації.

**Техніко-технологічний** розвиток підприємства – це процес формування й удосконалення матеріальної бази підприємства, орієнтований



на кінцеві результати господарської діяльності за рахунок техніко-технологічних нововведень, тобто модернізації устаткування, технічного переозброєння, реконструкції, розширення, нового будівництва. Управління техніко-технологічним розвитком підприємства слід розглядати в таких аспектах:

- постановку цілей і виявлення пріоритетів;
- вибір напрямків технічного розвитку;
- оцінку ефективності можливих варіантів рішень;
- розробку програми технічного розвитку;
- коректування плану й контроль за виконанням передбачених програмою заходів.

**Соціальний розвиток** має зняти соціальне напруження, що виникає у процесі економічного розвитку. Досягнення високих виробничо-господарських результатів діяльності підприємства може бути забезпечено в сприятливих умовах соціального середовища.

Соціальний розвиток підприємства – це процес удосконалення внутрішнього соціального середовища та характеризує умови реалізації трудової діяльності персоналу. Процес поліпшення стану соціального середовища на підприємстві дозволяє підвищити зацікавленість працівників у результатах праці, підвищуючи водночас продуктивність і ефективність роботи підприємства. Отже, роль персоналу в соціальному розвитку підприємства є вагомою.

Потенціал соціального розвитку підприємства визначають фінансові результати діяльності. Підґрунтям для оцінки соціального розвитку підприємства є досягнутий рівень економічних показників.

Управління соціальним розвитком підприємства забезпечує поліпшення соціальних умов діяльності персоналу шляхом удосконалення показників, які характеризують соціальне середовище.

**Екологічний розвиток** орієнтує підприємства на задоволення потреб людей, забезпечуючи достатню якість життя, раціональне використання природних ресурсів і збереження довкілля.

Також виділяють таку категорію, як сталий розвиток (sustainable development – англ.). У цьому контексті соціально-економічний розвиток підприємства повинен узгоджуватися з екологічною безпекою, гарантувати нащадкам наявність повноцінного життєвого середовища й достатньої кількості природних ресурсів.

Сталий розвиток підприємства – це стан його функціонування, що характеризується здатністю підприємства до виживання й тривалого

протистояння впливам негативних чинників зовнішнього середовища підприємства в найближчій і віддаленій перспективі, що забезпечує перехід підприємства до якісних перетворень, адаптованих до цих впливів [8].

Комісія ООН з проблем сталого розвитку визначила його головну мету, за якою сучасні потреби суспільства необхідно задовольняти на основі безпеки можливостей розвитку майбутніх поколінь людей.

Сталий розвиток підприємства припускає його несумісність із про-  
явами революційних, катастрофічних змін.

При розгляді категорії **ефективного** розвитку підприємства необхідно акцентувати увагу на тому, що підприємство розвивається від простого до складного та більш досконалого функціонування вихідних елементів, процесів, які відбуваються в його межах. Ефективний розвиток підприємства є суперечливим процесом, де не лише вдосконалюються певні функції, виробництво конкретних видів продуктів, послуг, але є досягнення вищої досконалості у виробництві. Підприємства повинні розвиватися не в зворотному напрямку, тобто в напрямку регресу, а ефективно, стабільно та гнучко, при цьому їхній розвиток повинен бути сталим. Процес ефективного розвитку підприємства повинен бути заздалегідь спланованим, забезпеченим фінансовими й матеріальними ресурсами. В умовах нестабільної кон'юнктури ринку підприємства повинні розвиватися збалансовано і безперервно.

На закінчення можна запропонувати загальну класифікацію видів розвитку підприємства за різними ознаками [7]:

### 13.3. Стимулювання розвитку підприємства

Стимули, як потреби й інтереси мають об'єктивну основу існування і є формами реалізації й вирішення суперечностей економічних інтересів. Тому стимули розглядаються як рушійна сила розвитку підприємництва.

Розвиток підприємництва, залежить від внутрішньої економічної обстановки в країні та здатності конкретного підприємства використовувати потенціал в стратегіях розвитку. Таким чином, окремо можливо виділяти основну умову розвитку підприємництва, що визначає стимулювання розвитку підприємства на зовнішньому і внутрішньому рівні.

Основним засобом спонукання до задоволення інтересів, що виникають у виробничо-господарській діяльності підприємства є **стимулювання розвитку**.

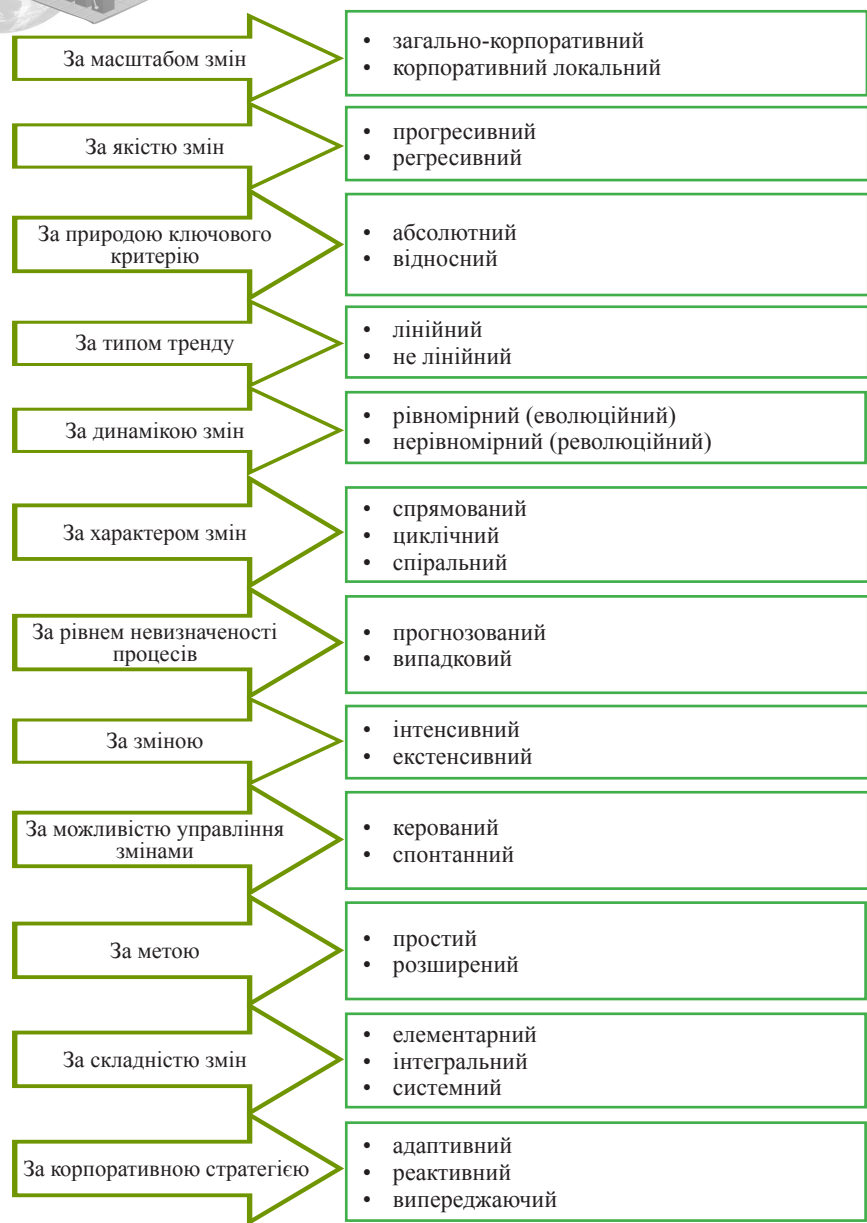
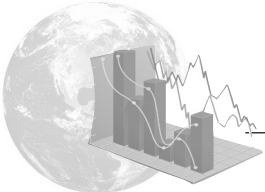


Рис. 13.1. Класифікація видів розвитку підприємства

**Процес стимулювання розвитку підприємств** – це комплекс заходів, механізмів, спеціальних дій політичного, фінансового, економічного та іншого характеру щодо перетворення економічних, матеріальних, соціальних і духовних стимулів у адекватні мотиви діяльності. Тобто це економічне спонукання, використання матеріальних, духовних стимулів, що сприяють тому, щоб підприємства діяли, розвивалися бажаним чином для одержання вигоди й в інтересах осіб, що застосовують стимулювання.

Перелік видів стимулювання розвитку підприємства не має вичерпного характеру, оскільки види не унеможливають усе різноманіття інструментів впливу на розвиток. Сформувані єдину систему стимулювання розвитку підприємства досить важко, тому що кожна система вирішує певні проблеми розвитку.

З одного боку, пряме стимулювання підприємства сприяє розвитку, а з іншого – цей варіант знижує стимули до розвитку, прояви ініціативи й самостійності, на відміну від непрямої підтримки. У свою чергу, непряма підтримка зміцнює економічний стан підприємства, що є більше сприятливим в умовах ринку.

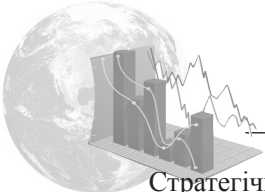
Заходи стимулювання розвитку підприємства спрямовуються на пом'якшення або усунення об'єктивних ринкових перешкод, які знижують життєздатність, отримання очікуваних результатів праці та досягнення цілей, прибутку, інвестицій, мінімізації ризику. Реалізація зазначених цілей стимулювання розвитку підприємства забезпечується на зовнішньому і внутрішньому рівнях.

Фактори розвитку підприємства поділимо на внутрішні та зовнішні.

На зовнішні фактори підприємство не має впливу. Це постачальники, споживачі, конкуренти, соціокультурне середовище, економічне середовище, природне середовище, науково-технічне середовище, політично-правове середовище, міжнародне оточення. Зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється, тому найважливішим завдання підприємства є забезпечення його адаптації до змін.

На внутрішні фактори підприємство може впливати. Це технологія виробництва, трудові ресурси, інноваційна діяльність тощо.

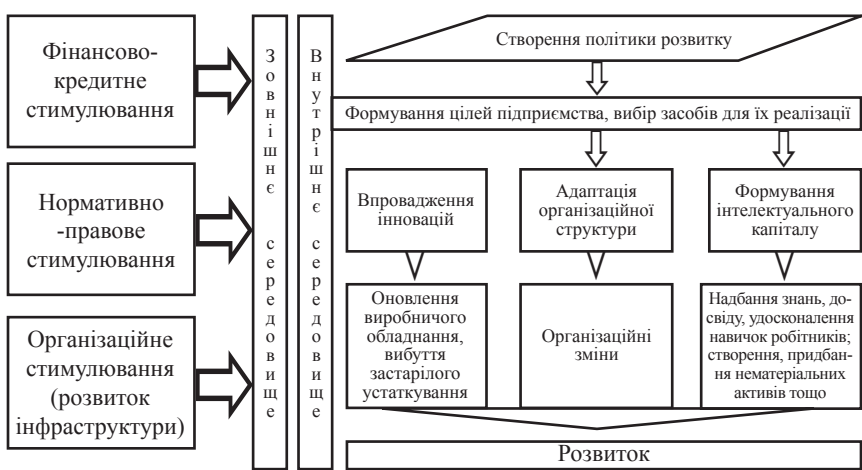
Технологічне середовище підприємства має тенденцію до вдосконалювання, тому для його розвитку необхідно пристосовуватися до технічних і технологічних змін, вчасно впроваджувати у виробничий процес нововведення й розробки в цій галузі, багато в чому визначаючи стратегію розвитку підприємства.



Стратегічними завданнями розвитку підприємства визначаються проведення межі між внутрішнім і зовнішнім середовищем; зміцнення зовнішнього середовища, зміцнення внутрішнього середовища.

Стимулювання розвитку підприємства визначає об'єктивні передумови підвищення показників ефективності.

**Організаційно-економічні важелі підвищення ефективності розвитку підприємства** представлені на рис.13.2.



**Рис.13.2. Організаційно-економічні важелі підвищення ефективності розвитку підприємства**

Зовнішнє середовище підприємства визначають основні фактори:

- 1) фінансово-кредитне стимулювання;
- 2) нормативно-правове стимулювання;
- 3) організаційне стимулювання (розвиток інфраструктури);

Внутрішнє середовище підприємства визначають фактори, що впливають на розвиток підприємства:

- 1) удосконалення організаційної структури;
- 2) формування інтелектуального капіталу;
- 3) оновлення виробничого обладнання;
- 4) знання, досвід, удосконалення професійної підготовки;
- 5) створення, придбання нематеріальних активів.

Вплив негативних стимулів формує у підприємства матеріальну відповідальність, що доповнює матеріальну зацікавленість. Так, штрафи та санкції застосовуються як засоби економічного впливу з метою досягнення цілей державного регулювання. Адміністративне регулювання підприємства базується на адміністративних засобах та механізмах, що спираються на сили державної влади і передбачають заборони, дозволи, примуси.

Стимулювання розвитку підприємства виконується у прямій і непрякій формі.

Пряма підтримка розвитку підприємства реалізується завдяки вказівкам, що надаються і обов'язкові до виконання. Пряма підтримка означає, що державою розробляються конкретні заходи щодо ефективності розвитку підприємства виділяються дотації, створюються державні кредитні установи, встановлюються верхні межі для процентних ставок по кредитах.

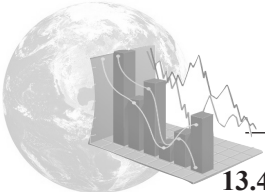
Непряма підтримка розвитку підприємства означає удосконалення інституціональної структури, у рамках якої вони здійснюють діяльність. Суть такої підтримки – формування сприятливого середовища, правової бази, пільгового оподатковування. Передусім – це інструменти бюджетно-податкової, регуляторної та грошово-кредитної політики. Непряма підтримка розвитку підприємства здійснюється державними й недержавними органами, зводиться до вироблення конкретних заходів:

- оптимізації нормативно-правових основ регулювання підприємства;
- розвитку системи фінансово-кредитної підтримки підприємства, надання пільгових позик;
- розвитку лізингових відносин;
- інфраструктурного, матеріально-технічного, інформаційного забезпечення.

Формування матеріальної та моральної зацікавленості працівників підприємства у результатах праці, відчуття корисності праці виконується на основі використання позитивних, негативних і моральних стимулів, що викликають у підприємців відповідні прагнення.

Стимулювання розвитку передбачає збільшення потенціалу підприємства. Темпи зростання реалізованої продукції безпосередньо впливають на величину прибутку і ефективність підприємства.





### 13.4. Оцінка ефективності розвитку підприємства

Ефективність розвитку підприємства характеризується ефектом використання ресурсів. Ефективність розвитку підприємства показує не тільки результат, а й те, якою ціною він досягнутий.

Порівняння ефекту й витрат є основою оцінки ефективності розвитку підприємства. Ефект може бути отриманий різними способами, з різними витратами. Однакові витрати можуть дати різний ефект.

Ефективність характеризується відносними показниками. У загальному виді ефективність визначається відношенням ефекту до витрат. В основу розуміння категорії ефективності можна закласти принцип порівняння результатів і витрат. У реальних умовах ефект й витрати перебувають у постійному розвитку. Динаміка їхнього співвідношення є найважливішою формою вираження кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності підприємства.

**Ефективність розвитку підприємства** – економічна категорія, що виражає відношення між одержуваними результатами розвитку підприємства за певний проміжок й витратами на ці результати на державному рівні і середині самого підприємства.

Оцінка ефективності розвитку підприємства містить:

- 1) аналіз ефективності стимулювання розвитку підприємства;
- 2) визначення джерел інформації, збір інформації для аналітичної обробки даних, розробку макетів аналітичних таблиць, оформлення матеріалів аналізу;
- 3) загальну характеристику розвитку підприємства;
- 4) обґрунтування показників ефективності стимулювання розвитку підприємства;
- 5) визначення та групування чинників, що впливають на розвиток підприємства;
- 6) оцінку ефективності стимулювання розвитку підприємства;
- 7) висновки за результатами аналізу, пропозиції щодо підвищення ефективності стимулювання розвитку підприємства.

Оцінка ефективності стимулювання розвитку підприємства залежить від поглядів власників підприємства, його персоналу, держави.

В Україні не існує офіційної та загальновизнаної методики комплексної оцінки результатів видів підприємницької діяльності. Для оцінки цілей стимулювання розвитку підприємств можна порівнювати фактичні результати й заплановані. Для оцінки стимулювання розвитку під-

приємства можливо виконувати порівняння з результатами провідних підприємств у галузі та зіставляти з аналогічними показниками великих і кращих підприємств.

Оцінка ефективності стимулювання розвитку виконується на основі показників прибутковості виробничих фондів, продукції, власного капіталу, активів, продажів, відношення обсягу кредитних ресурсів до обсягу реалізації продукції підприємства тощо. Необхідно також відзначити, що кожна галузь специфічна й може оцінюватися за різними показниками.

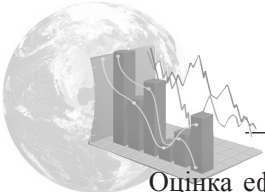
Прибуток виконує дві функції: вимірювальну й стимулюючу. Прибуток характеризує результат діяльності підприємства та служить важелем економічного стимулювання Метою будь-якої організації є досягнення максимального прибутку. Особливо зростає значення цього показника, коли за умови достатнього обсягу прибутку з'являється реальна можливість забезпечення самостійності й самофінансування підприємства.

Найважливішими показниками, що відображають фінансові результати підприємства є показники рентабельності. Ці показники характеризують результати господарювання, показують співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Рентабельність характеризує прибутковість, що одержувана з кожної гривні, вкладеної у підприємство. Показники рентабельності свідчать наскільки прибуткова діяльність підприємства характеризує ефективність роботи підприємства.

Рентабельність активів підприємства показує ефективність використання активів, показує прибуток у розрахунку на одиницю активів і свідчить про ефективність використання ресурсів.

Рентабельність продажів – це один із індикаторів діяльності підприємства, який чутливо реагує на зовнішній вплив, зокрема коливання попиту через показник реалізованої продукції, так і на внутрішні зміни [10, с.52]. Залежно від того, який прибуток одержує підприємство в розрахунку на обсяг продажів виникає ефективність господарської діяльності підприємства.

Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність використання власного капіталу і показує прибуток підприємства в розрахунку на одиницю власного капіталу. Рентабельність власного капіталу показує скільки грошових одиниць чистого прибутку одержує кожна грошова одиниця, вкладена власниками підприємства. Цей показник дозволяє визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками й порівняти цей показник з можливим одержанням доходу.



Оцінка ефективності стимулювання розвитку підприємства проводиться для кожного напрямку стимулювання розвитку:

- розвиток механізмів фінансово-кредитної підтримки підприємства;
- розвиток нормативних основ регулювання підприємства;
- розвиток інфраструктури підтримки підприємства;

Оцінка ефективності стимулювання розвитку підприємства повинна враховувати тенденції у динаміці показників, що характеризують розвиток. При цьому можна визначати витрати, пов'язані з розробкою та реалізацією стимулюючих механізмів.

## Резюме

**Розвиток підприємства** є незворотним процесом, що забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного життєвого циклу до іншого через процеси змін у напрямку прогресу.

**Процес стимулювання розвитку підприємств** визначає виконання спеціальних дій щодо заходів, політичного, фінансового, економічного характеру по перетворенню економічних, матеріальних, соціальних і духовних стимулів у адекватні мотиви діяльності. Економічне спонукання, використання матеріальних, духовних стимулів, сприяють тому, щоб підприємства діяли, розвивалися бажаним чином для одержання вигоди й в інтересах осіб, що застосовують стимулювання.

Заходи щодо розвитку підприємства повинні спрямовуватися на усунення об'єктивних ринкових перешкод, які знижують життєздатність, отримання очікуваних результатів праці та прибутку, інвестицій, мінімізації ризику. Реалізація зазначених цілей стимулювання розвитку підприємства забезпечується на зовнішньому і внутрішньому рівні.

**Ефективність розвитку** підприємства характеризується одержаним цільовим ефектом використання ресурсів. Оцінка ефективності стимулювання розвитку підприємства повинна враховувати ефект використання ресурсів.

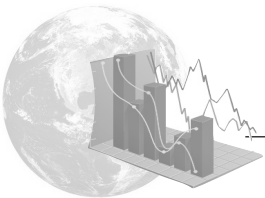
## Питання для поглибленого вивчення теми

1. Розвиток підприємства, як процес змін.
2. Теоретичні підходи до сутності розвитку підприємства.
3. Сутність концепції сталого розвитку підприємства.

4. Стимулювання розвитку підприємства.
5. Ефективність розвитку підприємства.
6. Ресурсний підхід до оцінки розвитку підприємства.

### **Рекомендована література для вивчення теми**

1. Розвиток підприємництва в Україні.- К.: ІІЦ Нора-друк, 2003. -250 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. Азрилияна А. И.- М., 2002.- 1280 с.
3. Новая философская энциклопедия: В 4 т.: Справочное изд. Т.3 / Институт философии РАН., Нац. общ.-науч. фонд . – М: Мысль, 2001.- 692 с.
4. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Суми: Университетська книга, 2003 – 283 с.
5. Осипов В. И. Экономика предприятия / Василий Иванович Осипов. – Одеса : Маяк, – 2005. – 720 с.
6. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / Герасимчук В.Г. - К. : Вища школа, 1995.-120 с.
7. Богатирьов І. О. Теоретичні аспекти управління розвитком малих підприємств / І. О. Богатирьов // Экономика и право – 2003. – № 1 – С. 42-49.
8. Семенко И. М. Факторы, которые влияют на экономическую устойчивость предприятия / И.М. Семенко // Прометей. - 2006. - № 1(19). - С. 195-199.
9. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. – 2-е изд., испр. и доп. / В.Н. Самочкин – М. : Дело, 2000. – 376 с.
10. Притула О. В. Мотиваційні механізми та їх використання у сфері підприємництва / НАН України; Інститут регіональних досліджень / О. С. Притула. - Львів : ІРД НАН України, 2003. - 213 с.
11. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс. Навч.посібник. –К. : «Кондор», 2003. – 128 с.
12. Святохо Н. В. Теоретичні аспекти поняття «ресурсний потенціал» / Н. В. Святохо // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 161. – С. 139-144.



# ДОДАТКИ

**ЗАКОН УКРАЇНИ**  
**про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну**  
**діяльність в Україні**

(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 47, ст.251)  
*{ Із змінами, внесеними згідно із Законами N 898-IV ( 898-15 ) від 05.06.2003, ВВР, 2003, N 38, ст.313 N 980-IV ( 980-15 ) від 19.06.2003, ВВР, 2004, N 2, ст.6 N 1255-IV ( 1255-15 ) від 18.11.2003, ВВР, 2004, N 11, ст.140 N 1378-IV ( 1378-15 ) від 11.12.2003, ВВР, 2004, N 15, ст.229 N 1992-IV ( 1992-15 ) від 09.09.2004, ВВР, 2005, N 1, ст.14 N 2388-VI ( 2388-17 ) від 01.07.2010, ВВР, 2010, N 37, ст.496 N 3205-VI ( 3205-17 ) від 07.04.2011, ВВР, 2011, N 41, ст.413 N 4018-VI ( 4018-17 ) від 15.11.2011 }*

Цей Закон визначає правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання її результатів.

**Розділ I**  
**ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

**Стаття 1. Сфера дії Закону**

Положення цього Закону поширюються на правовідносини, які виникають у процесі здійснення оцінки майна, майнових прав, що належать фізичним та юридичним особам України на території України та за її межами, а також фізичним та юридичним особам інших держав на території України та за її межами, якщо угода укладається відповідно до законодавства України, використання результатів оцінки та здійснення професійної оціночної діяльності в Україні.

**Стаття 2. Законодавство про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність**

Оцінка майна, майнових прав та професійна оціночна діяльність регулюються цим Законом, іншими нормативно-правовими актами з оцінки майна, що не суперечать йому. Якщо міжнародними договорами,



згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, встановлено інші правові норми щодо оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності, застосовуються правила міжнародного договору.

### **Стаття 3. Оцінка майна та майнових прав**

Оцінка майна, майнових прав (далі - оцінка майна) - це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами, зазначеними в статті 9 цього Закону (далі - нормативно-правові акти з оцінки майна), і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності.

У цьому Законі:

майном, яке може оцінюватися, вважаються об'єкти в матеріальній формі, будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби тощо; паї, цінні папери; нематеріальні активи, в тому числі об'єкти права інтелектуальної власності; цілісні майнові комплекси всіх форм власності; (Абзац другий частини другої статті 3 із змінами, внесеними згідно із Законом N 1378-IV ( 1378-15 ) від 11.12.2003 ) майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на провадження діяльності, використання природних ресурсів тощо) та права вимоги.

Незалежною оцінкою майна вважається оцінка майна, що проведена суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання. Процедури оцінки майна встановлюються нормативно-правовими актами з оцінки майна. У випадках проведення незалежної оцінки майна складається звіт про оцінку майна. У випадках самостійного проведення оцінки майна органом державної влади або органом місцевого самоврядування складається акт оцінки майна. Вимоги до звітів про оцінку майна та актів оцінки майна встановлюються відповідно до статті 12 цього Закону.

Датою оцінки є дата, за станом на яку здійснюються процедури оцінки майна та визначається вартість майна. Нормативно-правовими актами з оцінки майна можуть бути передбачені строки дії звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) від дати оцінки або дати її затвердження (погодження) замовником.

Випадки обов'язкового проведення оцінки майна встановлюються цим Законом.

#### **Стаття 4. Професійна оціночна діяльність**

Професійна оціночна діяльність (далі - оціночна діяльність) - діяльність оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності, визнаних такими відповідно до положень цього Закону, яка полягає в організаційному, методичному та практичному забезпеченні проведення оцінки майна, розгляді та підготовці висновків щодо вартості майна.

Оціночна діяльність може здійснюватися у таких формах:

практична діяльність з оцінки майна, яка полягає у практичному виконанні оцінки майна та всіх процедур, пов'язаних з нею, відповідно до вимог, встановлених нормативно-правовими актами з оцінки майна;

консультаційна діяльність, яка полягає в наданні консультацій з оцінки майна суб'єктам оціночної діяльності, замовникам оцінки та (або) іншим особам в усній або письмовій формі;

рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна), яке полягає в їх критичному розгляді та наданні висновків щодо їх повноти, правильності виконання та відповідності застосованих процедур оцінки майна вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна, в порядку, визначеному цим Законом та нормативно-правовими актами з оцінки майна;

методичне забезпечення оцінки майна, яке полягає в розробленні методичних документів з оцінки майна та наданні роз'яснень щодо їх застосування;

навчальна діяльність оцінювачів, яка полягає в участі у навчальному процесі з професійної підготовки оцінювачів.

Практична діяльність з оцінки майна може здійснюватися виключно суб'єктами оціночної діяльності, визнаними такими відповідно до статті 5 цього Закону.

Діяльність судових експертів, пов'язана з оцінкою майна, здійснюється на умовах і в порядку, передбачених Законом України «Про судову експертизу» ( [4038-12](#) ), з урахуванням особливостей, визначених цим Законом щодо методичного регулювання оцінки цього майна. Інші положення цього Закону не поширюються на судових експертів. ( Частина четверта статті 4 в редакції Закону N 1992-IV ( [1992-15](#) ) від 09.09.2004 )

#### **Стаття 5. Суб'єкти оціночної діяльності**

Суб'єктами оціночної діяльності є:

суб'єкти господарювання - зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми





та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності відповідно до цього Закону;

органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) майном, що є у комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі.

Права, обов'язки та відповідальність суб'єктів оціночної діяльності встановлюються цим та іншими законами.

### **Стаття 6. Оцінювач**

Оцінювачами можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які склали кваліфікаційний іспит та одержали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача відповідно до вимог цього Закону.

Оцінювачем не може бути особа, яка має непогашену судимість за корисливі злочини.

Права, обов'язки та відповідальність оцінювачів встановлюються цим та іншими законами.

## **Розділ II**

## **ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ МАЙНА**

### **Стаття 7. Випадки проведення оцінки майна**

Оцінка майна проводиться у випадках, встановлених законодавством України, міжнародними угодами, на підставі договору, а також на вимогу однієї з сторін угоди та за згодою сторін.

Проведення оцінки майна є обов'язковим у випадках:

створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, що є у комунальній власності;

реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна);

виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);

визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно гос-

подарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника із складу такого товариства;

приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є у комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;

переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку; оподаткування майна згідно з законом; ( Абзац восьмий частини другої статті 7 із змінами, внесеними згідно із Законом N 1255-IV ( 1255-15 ) від 18.11.2003 )

( Абзац дев'ятий частини другої статті 7 виключено на підставі Законів N 898-IV ( 898-15 ) від 05.06.2003, N 980-IV ( 980-15 ) від 19.06.2003 ) визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;

в інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів.

Проведення незалежної оцінки майна є обов'язковим у випадках застави державного та комунального майна, відчуження державного та комунального майна способами, що не передбачають конкуренцію покупців у процесі продажу, або у разі продажу одному покупцю, визначення збитків або розміру відшкодування, під час вирішення спорів та в інших випадках, визначених законодавством або за згодою сторін. ( Частина третя статті 7 із змінами, внесеними згідно із Законом N 898-IV ( 898-15 ) від 05.06.2003 )

### **Стаття 8. Обмеження щодо проведення оцінки майна**

Не допускається проведення оцінки майна суб'єктами оціночної діяльності - суб'єктами господарювання у таких випадках:

проведення суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання оцінки майна, що належить йому або оцінювачам, які працюють у його складі, на праві власності або на яке зазначені особи мають майнові права;

проведення оцінки майна фізичної особи-замовника або керівників юридичної особи, яка є замовником оцінки, оцінювачем, який має родинні зв'язки з зазначеними особами, або суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання, керівництво якого має зазначені зв'язки; проведення оцінки майна своїх засновників (учасників).



Під час оцінки майна, що здійснюється органами державної влади, у тому числі Фондом державного майна України, та органами місцевого самоврядування, встановлюються такі обмеження:

не може передбачатися виключне право її проведення органами державної влади та органами місцевого самоврядування або оцінювачами, які працюють в органах державної влади та органах місцевого самоврядування, за винятком випадків, передбачених законом;

не можуть передбачатися будь-які форми виключного права на проведення оцінки майна суб'єктами оціночної діяльності, які створені зазначеними органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

Результати оцінки майна, проведеної з порушеннями зазначених обмежень, визнаються недійсними та підлягають обов'язковому скасуванню.

Оцінка майна у випадках її обов'язкового проведення, зазначених у статті 7 цього Закону, виконана суб'єктами, які не є суб'єктами оціночної діяльності, визнається недійсною.

### **Стаття 9. Методичне регулювання оцінки майна**

Методичне регулювання оцінки майна здійснюється у відповідних нормативно-правових актах з оцінки майна: положеннях (національних стандартах) оцінки майна ( 1440-2003-п, 1442-2004-п, 1655-2006-п, 1185-2007-п ), що затверджуються Кабінетом Міністрів України, методиках та інших нормативно-правових актах, які розробляються з урахуванням вимог положень (національних стандартів) і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України.

Розроблення нормативно-правових актів з оцінки майна здійснюється на засадах міжнародних стандартів оцінки. До їх розроблення Фонд державного майна України залучає інші органи державної влади, саморегульовані організації оцінювачів, найбільш авторитетних оцінювачів, наукові та інші установи.

Нормативно-правові акти, які регулюють питання вартості (ціни) майна, не повинні суперечити положенням (національним стандартам) оцінки майна.

Положення (національні стандарти) оцінки майна повинні містити визначення понять, у тому числі поняття ринкової вартості, принципів оцінки, методичних підходів та особливостей проведення оцінки відповідного майна залежно від мети оцінки, вимоги до змісту звіту про оцінку майна та порядок його рецензування.

Положення (національні стандарти) оцінки майна визначають випадки застосування оцінювачами методичних підходів оцінки ринкової вартості майна та випадки і обмеження щодо застосування методичних підходів до визначення неринкових видів вартості майна. При цьому, якщо законами або нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України, договором на проведення оцінки майна або ухвалою суду не зазначено вид вартості, який повинен бути визначений в результаті оцінки, визначається ринкова вартість.

Положення (національні стандарти) оцінки майна є обов'язковими до виконання суб'єктами оціночної діяльності під час проведення ними оцінки майна всіх форм власності та в будь-яких випадках її проведення.

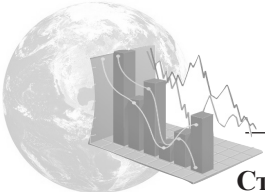
У разі провадження спільної господарської діяльності оцінка частки майна, яке вноситься іноземним суб'єктом господарювання, проводиться відповідно до нормативно-правових актів з оцінки майна, визначених цим Законом.

### **Стаття 10. Підстави проведення оцінки майна**

Оцінка майна проводиться на підставі договору між суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання та замовником оцінки або на підставі ухвали суду про призначення відповідної експертизи щодо оцінки майна.

У випадках, визначених нормативно-правовими актами з оцінки майна, які затверджуються Кабінетом Міністрів України, суб'єкти оціночної діяльності - органи державної влади та органи місцевого самоврядування здійснюють оцінку майна самостійно на підставі наказу керівника. При цьому, якщо законодавством передбачена обов'язковість проведення незалежної оцінки майна, органи державної влади та органи місцевого самоврядування виступають замовниками проведення такої оцінки майна шляхом укладання договорів з суб'єктами оціночної діяльності - суб'єктами господарювання, визначеними на конкурсних засадах у порядку, встановленому законодавством.

Під час укладання органами державної влади та органами місцевого самоврядування договорів на проведення оцінки майна застосовуються обмеження, зазначені в статті 8 цього Закону. Не допускається встановлення інших обмежень щодо участі суб'єктів оціночної діяльності в проведенні оцінки майна, крім тих, що визначені умовами конкурсного відбору відповідно до законодавства.



### Стаття 11. Договір на проведення оцінки майна

Договір на проведення оцінки майна укладається в письмовій формі та може бути двостороннім або багатостороннім. Під час укладання багатостороннього договору крім замовника оцінки стороною договору може виступати особа-платник, якщо оплату послуг суб'єкта оціночної діяльності здійснює інша особа, а не замовник. У цьому випадку на платника як сторону договору поширюються обмеження, зазначені в статті 8 цього Закону.

Замовниками оцінки майна можуть бути особи, яким зазначене майно належить на законних підставах або у яких майно перебуває на законних підставах, а також ті, які замовляють оцінку майна за дорученням зазначених осіб. Замовники оцінки повинні забезпечити доступ суб'єкта оціночної діяльності до майна, що підлягає оцінці на законних підставах, отримання ним необхідної та достовірної інформації про зазначене майно для проведення його оцінки.

Сторони договору на проведення оцінки майна (замовник, платник) мають право вільного вибору суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання за умови виконання вимог, встановлених статтями 8 та 9 цього Закону.

Істотними умовами договору на проведення оцінки майна є:

- зазначення майна, що підлягає оцінці;
- мета, з якою проводиться оцінка;
- вид вартості майна, що підлягає визначенню;
- дата оцінки;
- строк виконання робіт з оцінки майна;
- розмір і порядок оплати робіт;
- права та обов'язки сторін договору;
- умови забезпечення конфіденційності результатів оцінки, інформації, використаної під час її виконання;
- відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору;
- порядок вирішення спорів, які можуть виникнути під час проведення оцінки та прийняття замовником її результатів.

Законодавством або за згодою сторін договору в ньому можуть бути передбачені інші істотні умови.

Розмір і порядок оплати робіт з оцінки майна визначаються за домовленістю сторін або у випадках відбору суб'єкта оціночної діяльності на конкурсних засадах - за результатами конкурсу. Не допускається

встановлення у договорі розміру оплати робіт як частки вартості майна, що підлягає оцінці. Права, обов'язки та відповідальність оцінювача (суб'єкта оціночної діяльності), який проводить експертизу на підставі ухвали (постанови) суду про її призначення, визначаються законодавством України про судову експертизу та цим Законом.

### **Стаття 12. Звіт про оцінку майна (акт оцінки майна)**

Звіт про оцінку майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання відповідно до договору. Звіт підписується оцінювачами, які безпосередньо проводили оцінку майна, і скріплюється печаткою та підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності.

Вимоги до змісту звіту про оцінку майна, порядку його оформлення та рецензування встановлюються положеннями (національними стандартами) оцінки майна. Зміст звіту про оцінку майна повинен містити розділи, що розкривають зміст проведених процедур та використаної нормативно-правової бази з оцінки майна.

Акт оцінки майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна, здійсненої суб'єктом оціночної діяльності - органом державної влади або органом місцевого самоврядування самостійно. Якщо процедурами з оцінки майна для складання акта оцінки майна передбачене попереднє проведення оцінки майна повністю або частково суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання, звіт про оцінку такого майна додається до акта оцінки майна. Акт оцінки майна підлягає затвердженню керівником органу державної влади або органу місцевого самоврядування.

Зміст, форма, порядок складання, затвердження та строк дії акта оцінки майна встановлюються Кабінетом Міністрів України.

### **Стаття 13. Рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна)**

Рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) здійснюється на вимогу особи, яка використовує оцінку майна та її результати для прийняття рішень, у тому числі на вимогу замовників (платників) оцінки майна, органів державної влади та органів місцевого самоврядування, судів та інших осіб, які мають заінтересованість у неупередженому критичному розгляді оцінки майна, а також за власною ініціативою



суб'єкта оціночної діяльності. Підставою для проведення рецензування є письмовий запит до осіб, які відповідно до цієї статті мають право здійснювати рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна).

Рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) може виконувати оцінювач, який має не менш ніж дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна, експертні ради, що спеціально створені саморегульованими організаціями оцінювачів з метою контролю за якістю оцінки майна, яка проводиться оцінювачами - членами саморегульованої організації, оцінювачі, які мають не менш ніж дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна та працюють у Фонді державного майна України, а також інших органах, зазначених у статті 5 цього Закону.

Рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна), якщо зазначена оцінка погоджується, затверджується або приймається органом державної влади або органом місцевого самоврядування, є обов'язковим.

Якщо письмовим запитом про необхідність проведення рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) встановлюється вимога щодо надання висновку про вартість майна, така вимога задовольняється шляхом проведення оцінки майна. У цьому випадку рецензент здійснює або забезпечує здійснення оцінки майна в порядку, встановленому нормативно-правовими актами з оцінки майна.

Рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) оцінювачем, який працює в органі державної влади, на запити органів державної влади або у зв'язку з виконанням своїх посадових обов'язків здійснюється в межах повноважень, визначених посадовими інструкціями. Якщо запитом органу державної влади передбачено надання висновку про вартість майна і підготовка зазначеного висновку вимагає проведення незалежної оцінки, органи державної влади забезпечують її проведення у порядку, встановленому цим Законом.

В інших випадках рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) здійснюється на платній основі.

### Розділ III

## НАБУТТЯ ПРАВА НА ЗАНЯТТЯ ОЦІНОЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

### Стаття 14. Професійна підготовка оцінювачів

Професійна підготовка оцінювачів здійснюється навчальними закладами, які уклали угоди про співробітництво з професійної підготовки оцінювачів з Фондом державного майна України. Фонд державного

майна України повинен сприяти створенню конкурентного середовища серед навчальних закладів, які здійснюють професійну підготовку оцінювачів.

Професійна підготовка оцінювачів складається з навчання за програмами базової підготовки та підвищення кваліфікації. Загальні вимоги до змісту навчальних програм підлягають обов'язковому погодженню Наглядовою радою з питань оціночної діяльності. Фонд державного майна України та саморегульовані організації оцінювачів спільно здійснюють контроль за якістю професійної підготовки оцінювачів.

Оцінювачі зобов'язані не рідше одного разу в два роки підвищувати кваліфікацію за програмою підвищення кваліфікації. Невиконання цієї вимоги є підставою для зупинення дії кваліфікаційного свідоцтва оцінювача.

### **Стаття 15. Кваліфікаційне свідоцтво оцінювача**

Кваліфікаційне свідоцтво оцінювача (далі - кваліфікаційне свідоцтво) є документом, який підтверджує достатній фаховий рівень підготовки оцінювача за програмою базової підготовки для самостійного проведення оцінки майна. Форми кваліфікаційних свідоцтв оцінювача встановлюються Фондом державного майна України. Право на отримання кваліфікаційного свідоцтва набувають фізичні особи, які мають закінчену вищу освіту, пройшли навчання за програмою базової підготовки та стажування протягом одного року у складі суб'єкта оціночної діяльності разом з оцінювачем, який має не менше ніж дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна, отримали його позитивну рекомендацію та успішно склали кваліфікаційний іспит.

Кваліфікаційні свідоцтва підтверджують професійну підготовку оцінювача за такими напрямками оцінки майна відповідно до програм базової підготовки: оцінка об'єктів у матеріальній формі; оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі прав на об'єкти інтелектуальної власності. ( Частина друга статті 15 із змінами, внесеними згідно із Законом N 1378-IV ( 1378-15 ) від 11.12.2003 )

Підвищення кваліфікації відбувається за напрямками, зазначеними у кваліфікаційному свідоцтві оцінювача, за результатами якої видається посвідчення про підвищення кваліфікації, яке є невід'ємною частиною кваліфікаційного свідоцтва.

Кваліфікаційне свідоцтво видається Фондом державного майна України спільно з навчальним закладом, на базі якого проводилася підготовка





та складався кваліфікаційний іспит, на підставі відповідного рішення Екзаменаційної комісії. За видачу кваліфікаційного свідоцтва справляється плата в розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Зазначена плата спрямовується на покриття організаційних витрат, пов'язаних з видачею кваліфікаційного свідоцтва. У кваліфікаційному свідоцтві зазначаються назва органу державної влади та навчального закладу, які його видали, дата видачі, номер свідоцтва, прізвище, ім'я та по батькові фізичної особи, якій видається свідоцтво, напрям програми базової підготовки, відповідно до якої підтверджується фаховий рівень оцінювача та дозволяється здійснювати оцінку. Кваліфікаційне свідоцтво є безстроковим у разі виконання всіх вимог, встановлених цим Законом.

Кваліфікаційне свідоцтво видається в двотижневий строк на підставі подання фізичною особою до Фонду державного майна України таких документів: заяви про видачу кваліфікаційного свідоцтва, зразок якої встановлюється Фондом державного майна України, копії паспорту, копії документа про вищу освіту, платіжного документа про внесення плати за видачу кваліфікаційного свідоцтва.

#### **Стаття 16. Порядок прийняття рішення про видачу, позбавлення, зупинення дії кваліфікаційного свідоцтва**

Рішення про видачу кваліфікаційного свідоцтва приймається Екзаменаційною комісією, склад якої затверджується Фондом державного майна України та формується з числа його представників, представників інших органів державної влади, до повноважень яких належить реалізація державної політики в питаннях оцінки майна, які мають необхідний рівень підготовки з питань оцінки майна, та представників, делегованих саморегульованими організаціями оцінювачів. При цьому представники саморегульованих організацій оцінювачів повинні становити не менше двох третин кількісного складу Екзаменаційної комісії виходячи з рівнопропорційного принципу делегування представників кожної з них. Екзаменаційна комісія діє на базі навчального закладу.

Рішення про позбавлення кваліфікаційного свідоцтва (його анулювання) приймається Екзаменаційною комісією за письмовим поданням заінтересованих осіб з таких підстав: неодноразове грубе порушення оцінювачем нормативно-правових актів з оцінки майна; рішення суду за фактами непрофесійної оцінки майна, яка проведена оцінювачем; наявність у оцінювача непогашеної судимості за корисливі злочини; з'ясування факту неправомірної видачі кваліфікаційного свідоцтва;

з'ясування факту порушення оцінювачем обмежень, встановлених статтею 8 цього Закону.

Про прийняте Екзаменаційною комісією рішення про позбавлення кваліфікаційного свідоцтва Фонд державного майна України повідомляє оцінювача письмово в двотижневий строк після надходження відповідного протоколу засідання Екзаменаційної комісії.

Рішення про позбавлення оцінювача кваліфікаційного свідоцтва може бути оскаржено в судовому порядку.

Рішення про видачу кваліфікаційного свідоцтва оцінювачу, який був позбавлений його на підставі цього Закону, приймається Екзаменаційною комісією не раніше ніж через рік від дати позбавлення, в порядку, передбаченому для видачі кваліфікаційного свідоцтва.

Рішення про зупинення дії кваліфікаційного свідоцтва приймається Фондом державного майна України у разі невиконання оцінювачем вимог частини третьої статті 14 цього Закону, зазначення ним свідомо неправдивих даних, що призвело до викривлення інформації про оцінювача в Державному реєстрі оцінювачів. Дія кваліфікаційного свідоцтва поновлюється Фондом державного майна України в тижневий строк після усунення оцінювачем наявних зауважень.

Рішення Екзаменаційної комісії оформлюються протоколами. Порядок роботи Екзаменаційної комісії встановлюється Фондом державного майна України.

Проведення оцінки майна фізичною особою, яка не отримала кваліфікаційного свідоцтва, яку позбавлено кваліфікаційного свідоцтва або дія кваліфікаційного свідоцтва якої зупинена, забороняється. Оцінка майна, яка була підписана зазначеною фізичною особою, вважається недійсною.

Фонд державного майна України може відмовити у видачі кваліфікаційного свідоцтва у випадках неподання фізичною особою принаймні одного з документів, зазначених у частині п'ятій статті 15 цього Закону, недійсності або недостовірності хоча б одного з поданих документів чи зазначення в них свідомо неправдивих даних.

### **Стаття 17. Державний реєстр оцінювачів**

Фонд державного майна України веде Державний реєстр оцінювачів, які отримали кваліфікаційне свідоцтво.

У Державному реєстрі оцінювачів зазначається така інформація про оцінювачів: прізвище, ім'я та по батькові оцінювача, дата видачі та номер кваліфікаційного свідоцтва, назва навчального закладу, який



здійснював підготовку оцінювача, дата та номер протоколу рішення Експертної комісії про видачу кваліфікаційного свідоцтва, напрями оцінки майна, що зазначені в кваліфікаційному свідоцтві, інформація про підвищення кваліфікації за зазначеними напрямками, інформація щодо зупинення дії чи позбавлення кваліфікаційного свідоцтва, місце роботи оцінювача.

Порядок подання оцінювачами інформації до Державного реєстру оцінювачів встановлюється Фондом державного майна України.

Оцінювачі несуть відповідальність за достовірність інформації, яка подається до Державного реєстру оцінювачів, у порядку, встановленому цим Законом.

### **Стаття 18. Сертифікат суб'єкта оціночної діяльності**

Сертифікат суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання (далі - сертифікат) є документом, що засвідчує право суб'єкта оціночної діяльності на внесення його до Державного реєстру суб'єктів оціночної діяльності, які здійснюють оціночну діяльність у формі практичної діяльності з оцінки майна та які визнані суб'єктами оціночної діяльності за напрямками оцінки майна, що в ньому зазначені.

Сертифікат видається в порядку, встановленому цим Законом, Фондом державного майна України. Форма сертифіката встановлюється зазначеним органом ( з0312-02 ). У сертифікаті зазначаються найменування органу державної влади, що його видав, найменування суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання, його юридичні реквізити, код Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ), дата видачі та строк дії, напрями оцінки майна, щодо яких дозволена практична діяльність. Сертифікат підписується керівником Фонду державного майна України та засвідчується печаткою. Сертифікат видається строком на три роки та може бути анульований з підстав, зазначених у статті 20 цього Закону.

За видачу сертифіката справляється плата у розмірі трьох неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, яка спрямовується до Державного бюджету України.

Оцінка майна, яка проведена суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання без чинного сертифіката, є недійсною.

Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, зазначені в статті 5 цього Закону, визнаються суб'єктами оціночної діяльності відповідно до положень, що регулюють їх діяльність.

## **Стаття 19. Порядок видачі сертифіката суб'єкта оціночної діяльності**

Рішення про видачу сертифіката приймається Фондом державного майна України.

Для розгляду питання про видачу сертифіката суб'єкт господарювання подає до Фонду державного майна України такі документи: заяву про видачу сертифіката за формою, встановленою Фондом державного майна України; виписку або витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців; довідку про оцінювачів, які працюють в його штатному складі, за формою, встановленою Фондом державного майна України; копії кваліфікаційних свідоцтв оцінювачів, зазначених у довідці. Розгляд та перевірка документів, поданих суб'єктом господарювання, здійснюються Фондом державного майна України у строк, що не перевищує тридцяти днів від дати їх подання.

{ Частина друга статті 19 із змінами, внесеними згідно із Законом N 3205-VI ( 3205-17 ) від 07.04.2011, N 4018-VI ( 4018-17 ) від 15.11.2011 }

Фонд державного майна України відмовляє у видачі сертифіката у таких випадках:

- неподання суб'єктом господарювання принаймні одного з документів;
- недійсності або недостовірності хоча б одного з поданих документів чи зазначення в них свідомо неправдивих даних;

- ліквідації суб'єкта господарювання;

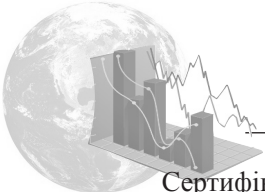
- виявлення порушень статті 8 цього Закону за час дії попереднього сертифіката або в процесі розгляду документів та прийняття рішення про видачу сертифіката;

- набрання законної сили двома і більше судовими рішеннями, якими було задоволено позови до суб'єкта оціночної діяльності та оцінювачів, які працюють у його складі, пов'язані з проведенням ними неякісної оцінки майна;

- наявності серед оцінювачів, які зазначені у довідці, оцінювачів, кваліфікаційні свідоцтва яких заявлені в довідках інших суб'єктів господарювання, які подали заяву про видачу сертифіката раніше, або кваліфікаційні свідоцтва яких зупинені чи анульовані відповідно до статті 16 цього Закону;

- відсутності у штатному складі суб'єкта господарювання хоча б одного оцінювача, який має кваліфікаційне свідоцтво за напрямом оцінки майна, за якими видається сертифікат;

- наявності у суб'єкта господарювання ліцензії на здійснення діяльності, яка відповідно до законодавства є виключною.



Сертифікат видається в двотижневий строк Фондом державного майна України за результатами розгляду та перевірки документів, поданих суб'єктом господарювання. Фонд державного майна України веде Державний реєстр суб'єктів оціночної діяльності, яким виданий сертифікат.

Суб'єкти оціночної діяльності - суб'єкти господарювання зобов'язані в тижневий строк письмово інформувати Фонд державного майна України про зміни у штатному складі оцінювачів суб'єкта з часу дії сертифіката, його юридичному статусі, іншу суттєву інформацію, відповідно до якої приймається рішення про видачу або анулювання сертифіката відповідно до цього Закону.

Спірні питання щодо відмови у видачі сертифіката вирішуються Наглядовою радою з питань оціночної діяльності за поданням суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання відповідної заяви.

Рішення про відмову у видачі сертифіката може бути оскаржено до суду.

## **Стаття 20. Анулювання сертифіката суб'єкта оціночної діяльності**

Сертифікат може бути анульовано Фондом державного майна України виключно з таких підстав:

на підставі висновку Наглядової ради з питань оціночної діяльності за наявності порушень вимог цього Закону та інших нормативно-правових актів з оцінки майна, виявлених шляхом рецензування, які призвели до визнання неякісною оцінки майна, проведеної суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання, або оцінювачами, які працюють у його штатному складі;

звільнення всіх оцінювачів, які були заявлені суб'єктом господарювання у штатному складі під час прийняття рішення про видачу сертифіката, або позбавлення чи зупинення дії їх кваліфікаційних свідоцтв;

набрання законної сили двома і більше судовими рішеннями, якими було задоволено позови до оцінювачів (суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання), пов'язані з проведенням ними неякісної оцінки;

виявлення порушень оцінювачами (суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання) статті 8 цього Закону;

ліквідації суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання, який отримав сертифікат;

відсутності у штатному складі суб'єкта оціночної діяльності -

суб'єкта господарювання хоча б одного оцінювача, який має кваліфікаційне свідоцтво за напрямами оцінки майна, які зазначені у сертифікаті; не інформування Фонду державного майна України про обставини, зазначені в частині п'ятій статті 19 цього Закону, що мають суттєве значення для здійснення контролю за оціночною діяльністю.

Поновлення сертифікатів відбувається у порядку, встановленому цим Законом для їх видачі.

Порядок розгляду питань про анулювання сертифіката та його поновлення встановлюється Фондом державного майна України.

### **Стаття 21. Наглядова рада з питань оціночної діяльності**

З метою колегіального вирішення питань щодо видачі суб'єктам оціночної діяльності - суб'єктам господарювання сертифікатів, анулювання сертифікатів, забезпечення прозорості в питаннях державного регулювання оціночної діяльності, підвищення професійного рівня суб'єктів оціночної діяльності створюється Наглядова рада з питань оціночної діяльності (далі - Наглядова рада). Наглядова рада створюється Фондом державного майна України з числа його представників, представників, делегованих іншими органами державної влади, до повноважень яких належить реалізація державної політики в питаннях оцінки майна, які мають необхідний рівень підготовки з питань оцінки майна, та представників саморегульованих організацій оцінювачів, які делеговані ними у порядку, визначеному цими організаціями.

Персональний склад Наглядової ради передбачає рівне представництво органів державної влади та саморегульованих організацій оцінювачів.

Наглядова рада є постійно діючим органом.

До повноважень Наглядової ради належать:

вирішення спірних питань, пов'язаних з видачею або анулюванням сертифіката;

погодження загальних вимог до навчальних програм навчання оцінювачів та підвищення їх кваліфікації;

розгляд та надання пропозицій щодо скарг на оціночну діяльність суб'єктів оціночної діяльності - суб'єктів господарювання, у тому числі тих, які виникли під час проведення рецензування звіту про оцінку майна;

погодження нормативно-правових актів з оцінки майна та порядку видачі сертифікатів;



надання рекомендацій щодо удосконалення професійної підготовки оцінювачів.

Порядок роботи Наглядової ради визначається Наглядовою радою та затверджується Фондом державного майна України.

## **Стаття 22. Державний реєстр суб'єктів оціночної діяльності**

Фонд державного майна України веде Державний реєстр суб'єктів оціночної діяльності, які отримали сертифікати.

У Державному реєстрі суб'єктів оціночної діяльності зазначається інформація про суб'єктів оціночної діяльності, які отримали сертифікати, дата їх видачі, напрями оцінки майна, які зазначені у сертифікаті, строк дії сертифіката, місцезнаходження суб'єкта, основна інформація про склад оцінювачів суб'єкта та їх кваліфікацію, інша суттєва інформація щодо досвіду та практичної діяльності з оцінки майна.

Державний реєстр суб'єктів оціночної діяльності надається на вимогу органів державної влади та органів місцевого самоврядування в порядку, встановленому законодавством.

Порядок надання довідок з Державного реєстру суб'єктів оціночної діяльності суб'єктам господарювання та фізичним особам встановлюється Фондом державного майна України.

## **Розділ IV**

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

### **Стаття 23. Зміст і напрями державного регулювання оціночної діяльності**

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

Основними напрямками державного регулювання оціночної діяльності є:

- контроль за дотриманням єдності нормативно-правового та організаційного забезпечення оцінки майна;

- забезпечення норм і рівня професійної підготовки оцінювачів та контроль за їх додержанням;

- контроль за виконанням оцінювачами та суб'єктами оціночної діяльності умов здійснення оціночної діяльності;

- організаційне забезпечення роботи Наглядової ради та Експертної комісії;

- видача кваліфікаційних свідоцтв та сертифікатів;

- визнання статусу саморегульованих організацій оцінювачів та контроль за додержанням ними правил громадського регулювання оцінки майна, визначених цим Законом, забезпечення їх широкого залучення до регулювання оціночної діяльності;

- контроль за додержанням законодавства суб'єктами оціночної діяльності та іншими суб'єктами під час проведення оцінки майна;

- сприяння встановленню єдиних норм та правил оцінки майна в Україні, що базуються на міжнародних нормах і правилах;

- ведення Державного реєстру оцінювачів та Державного реєстру суб'єктів оціночної діяльності;

- інші напрями діяльності для реалізації функцій державного регулювання оціночної діяльності.

#### **Стаття 24. Орган державної влади, який здійснює державне регулювання оціночної діяльності**

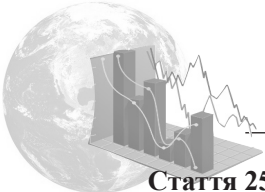
Органом державної влади, який здійснює державне регулювання оціночної діяльності в Україні, є Фонд державного майна України.

Кабінет Міністрів України в питаннях оціночної діяльності здійснює повноваження, визначені Конституцією України, цим Законом та іншими нормативно-правовими актами.

Інші органи державної влади та органи місцевого самоврядування здійснюють свої повноваження в питаннях оцінки майна відповідно до законодавства.

Фонд державного майна України забезпечує широке інформування суспільства з питань оціночної діяльності, стану та особливостей ціноутворення на майно та майнові права в Україні.





## **Стаття 25. Відповідальність за порушення законодавства про оцінку майна, майнових прав та оціночну діяльність**

Органи місцевого самоврядування зобов'язані дотримуватися вимог цього Закону в частині майна, майнових прав, що є у комунальній власності, в тому числі забезпечити єдність нормативно-правових вимог проведення оцінки зазначеного майна, передбачених цим Законом, сприяти створенню конкурентного середовища серед суб'єктів оціночної діяльності - суб'єктів господарювання.

Посадові особи, громадяни, юридичні особи, оцінювачі та суб'єкти оціночної діяльності, винні в порушенні законодавства про оціночну діяльність, несуть відповідальність згідно з цим та іншими законами.

## **Розділ V САМОРЕГУЛІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОЦІНЮВАЧІВ**

### **Стаття 26. Поняття саморегульованої організації оцінювачів**

Саморегульованими організаціями оцінювачів є всеукраїнські громадські організації, що об'єднують фізичних осіб, які визнані оцінювачами в порядку, встановленому цим Законом, отримали свій статус відповідно до вимог цього Закону та здійснюють повноваження з громадського регулювання оціночної діяльності.

Утворення та порядок діяльності саморегульованих організацій оцінювачів регулюються законодавством про об'єднання громадян з урахуванням особливостей, встановлених цим Законом.

Саморегульовані організації оцінювачів є юридичними особами, які діють на засадах самоврядування і діяльність яких не має на меті отримання прибутку.

### **Стаття 27. Порядок визнання статусу саморегульованої організації оцінювачів**

Всеукраїнські громадські організації фізичних осіб, які визнані оцінювачами відповідно до цього Закону, що претендують на визнання їх статусу саморегульованої організації оцінювачів, повинні відповідати таким критеріям:

кількісний склад повинен налічувати не менше 250 оцінювачів;

90 відсотків членів її загального кількісного складу повинні здійснювати оціночну діяльність у будь-якій формі, визначеній статтею 4 цього Закону, у складі суб'єктів оціночної діяльності;

наявність встановленої процедури внутрішньої сертифікації своїх членів з метою контролю за якістю оцінки майна, яка проводиться ними.

**КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ**  
**ПОСТАНОВА**

від 10 вересня 2003 р. N 1440

м. Київ

**Про затвердження Національного стандарту N 1**  
**«Загальні засади оцінки майна і майнових прав»**

Відповідно до статті 9 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні» (2658-14) Кабінет Міністрів України постановив:

1. Затвердити Національний стандарт N 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» (додається).

2. Уповноважити Фонд державного майна надавати роз'яснення щодо застосування національних стандартів.

Прем'єр-міністр України

В.ЯНУКОВИЧ

Інд. 25

ЗАТВЕРДЖЕНО: постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003р. N 1440

**НАЦІОНАЛЬНИЙ СТАНДАРТ N 1**  
**«Загальні засади оцінки майна і майнових прав»**

**Загальні питання**

1. Національний стандарт N 1 (далі - Стандарт) є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав (далі - майно) суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку майна.

2. Особливості проведення оцінки певних видів майна визначаються окремими національними стандартами.

3. Поняття, яке вживаються в цьому Стандарті, використовуються в інших національних стандартах у значенні, встановленому цим Стандартом, зокрема: база оцінки - комплекс методичних підходів, методів та оціночних процедур, які відповідають певному виду вартості майна. Для визначення бази оцінки враховуються:

- мета оцінки та умови використання її результатів;
- методичні підходи - загальні способи визначення вартості майна, які ґрунтуються на основних принципах оцінки;
- метод оцінки - спосіб визначення вартості об'єкта оцінки, послі-



довність оціночних процедур якого дає можливість реалізувати певний методичний підхід;

- оціночні процедури - дії (етапи), виконання яких у певній послідовності дає можливість провести оцінку;

- принципи оцінки - покладені в основу методичних підходів основні правила оцінки майна, які відображають соціально-економічні фактори та закономірності формування вартості майна;

- об'єкти оцінки - майно та майнові права, які підлягають оцінці.

Об'єкти оцінки класифікують за різними ознаками, зокрема:

- об'єкти оцінки в матеріальній і нематеріальній формі, у формі цілісного майнового комплексу;

- об'єкти оцінки у матеріальній формі - нерухоме майно (нерухомість) та рухоме майно;

- нерухоме майно (нерухомість) - земельна ділянка без поліпшень або земельна ділянка з поліпшеннями, які з ним нерозривно пов'язані, будівлі, споруди, їх частини, а також інше майно, яке відповідно до законодавства відноситься до нерухомого майна;

- рухоме майно - матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщеними без загрози їм шкоди.

До рухомого майна належить майно у матеріальній формі, яке не є нерухомістю; об'єкти оцінки у нематеріальній формі - об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають можливість отримувати певну економічну вигоду.

До об'єктів у нематеріальній формі належать фінансові інтереси (частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери та їх похідні, векселі, дебіторська і кредиторська заборгованість тощо), а також інші майнові права; об'єкти оцінки у формі цілісного майнового комплексу (цілісний майновий комплекс) - об'єкти, сукупність активів яких дає можливість проводити певну господарську діяльність.

Цілісними майновими комплексами є підприємства, а також їх структурні підрозділи (цехи, виробництва, дільниці тощо), які можуть бути виділені в установленому порядку в самостійні об'єкти з подальшим складанням відповідного балансу і можуть бути зареєстровані як самостійні суб'єкти господарської діяльності; бізнес - певна господарська діяльність, яка ведеться або планується для проведення з використанням активів цілісного майнового комплексу; необ'єктивна оцінка - оцінка, яка ґрунтується на явно неправдивих вихідних даних, навмисно використаних оцінювачем для надання необ'єктивного висновку про вартість об'єкта оцінки; неякісна (недо-

стовірної) оцінка - оцінка, проведена з порушенням принципів, методичних підходів, методів, оціночних процедур та (або) на підставі не обґрунтованих припущень, що доводиться шляхом рецензування; непрофесійна оцінка - оцінка, проведена з порушенням кваліфікаційних вимог, що визначаються законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності; подібне майно - майно, яке за своїми характеристиками та (або) властивостями подібне до об'єкта оцінки і має таку саму інвестиційну привабливість; спеціалізоване майно - майно, яке, як правило, не буває самостійним об'єктом продажу на ринку і має найбільшу корисність та цінність у складі цілісного майнового комплексу; надлишкове майно - майно, яке не використовується в господарській діяльності підприємства і максимальна цінність якого досягається внаслідок відчуження; знос (знецінення) - втрата вартості майна порівняно з вартістю нового майна. Знос за ознаками його виникнення поділяють на фізичний, функціональний та економічний (зовнішній). Фізичний і функціональний знос може бути таким, що технічно усувається, і таким, що не усувається, або усунення його є економічно недоцільним; фізичний знос - знос, зумовлений частковою або повною втра-тою первісних технічних та технологічних якостей об'єкта оцінки; функці-ональний знос - знос, зумовлений частковою або повною втра-тою первісних функціональних (споживчих) характеристик об'єкта оцінки; економічний (зовнішній) знос - знос, зумовлений впливом соціально-економічних, еко-логічних та інших факторів на об'єкт оцінки; дата оцінки - дата (число, мі-сяць і рік), на яку проводиться оцінка майна та визначається його вартість; вихідні дані - документи, в яких містяться характеристики об'єкта оцінки; ідентифікація об'єкта оцінки та пов'язаних з ним прав - встановлення відпо-відності об'єкта оцінки наявним вихідним даним та інформації про нього; вартість - еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей; ймовірна сума грошей - найбільша сума грошей, яку може отри-мати продавець та може погодитися сплатити покупець; поточна вартість - вартість, приведена у відповідність з цінами на дату оцінки шляхом дис-контування або використання фактичних цін на дату оцінки; ціна - фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або подібне майно; ринкова вартість - вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеного між покупцем і продавцем, піс-ля проведення відповідного маркетингу за умови, що будь-яка із сторін ді-яла із знанням справи, розсудливо і без примусу; термін експозиції - строк, протягом якого об'єкт оцінки може бути виставлений для продажу на ринку з метою забезпечення її відчуження за найвищою ціною і тривалість якого



залежить від співвідношення попиту і пропозиції на подібне майно, кількості потенційних покупців, їх купівельної спроможності та інших факторів; подібна угода - цивільно-правова угода, предметом якого є подібне майно і яка має спільні ознаки з угодою, для укладення якої проводиться оцінка; ліквідаційна вартість - вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінки у строк, що значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продано за ціною, яка дорівнює ринковій вартості; вартість заміщення - визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) нового об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, яка може бути йому рівноцінною заміною; вартість відтворення - визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) в сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінки; залишкова вартість заміщення (відтворення) - вартість заміщення (відтворення) об'єкта оцінки за вирахуванням усіх видів зносу (для нерухомого майна - з урахуванням ринкової вартості земельної ділянки при її існуючому використанні (прав, пов'язаних із земельною ділянкою); вартість ліквідації - вартість, яку очікують отримати за об'єкт оцінки, який вичерпав корисність відповідно до своїх початковим функцій; спеціальна вартість - сума ринкової вартості та надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації чи особливої зацікавленості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінки; інвестиційна вартість - вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки; вартість у використанні - вартість, яка розраховується виходячи із сучасних умов використання об'єкта оцінки і може не відповідати його найбільш ефективному використанню; оціночна вартість - вартість, яка визначається за встановленими алгоритмами і складу вихідних даних; прямі збитки - поточна вартість витрат на відтворення, заміщення або відшкодування ринкової вартості об'єкта оцінки без урахування неотриманих майбутніх вигод; дійсна вартість майна для цілей страхування - вартість відтворення (вартість заміщення) або ринкова вартість майна, визначені відповідно до умов договору страхування; дисконтування - визначення поточної вартості грошового потоку з урахуванням його вартості, яка прогнозується на майбутнє; капіталізація - визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання. Капіталізація може здійснюватися із застосуванням ставки капіталізації (пряма капіталізація) або ставки дисконту (непряма капіталізація чи дисконтування); ставка капіталізації - коефіцієнт, який застосовується для визначення вартості об'єкта виходячи з очікуваного доходу від його використання за умови, що дохід передбачається незмінним протя-

гом визначеного періоду в майбутньому. Ставка капіталізації характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний та / або позиковий) і норму його повернення; ставка дисконту - коефіцієнт, який застосовується для визначення поточної вартості виходячи з грошових потоків, які прогнозуються на майбутнє, за умови їх зміни протягом періодів прогнозування. Ставка дисконту характеризує норму доходу на інвестований капітал та норму його повернення у післяпрогнозований період, згідно з яким на дату оцінки покупець може інвестувати кошти у придбання об'єкта оцінки з урахуванням компенсації всіх своїх ризиків, пов'язаних з інвестуванням; грошовий потік - сума прогнозованих або фактичних надходжень від діяльності (використання) об'єкта оцінки; чистий операційний дохід - прогнозована сума надходжень від використання об'єкта оцінки після вирахування усіх витрат, пов'язаних з отриманням цієї суми; вартість реверсії - вартість об'єкта оцінки, яка прогнозується на період, який настає за прогнозним; право контролю - повноваження, отримані відповідно до законодавства або відповідною угодою, які впливають на стратегію та / або дають змогу вирішувати питання управління певним підприємством. Права контролю враховуються під час проведення оцінки шляхом застосування контрольної надбавки або контрольної знижки; контрольна надбавка - збільшення вартості об'єкта оцінки внаслідок наявності більших прав контролю порівняно з вартістю об'єктів, які характеризуються правами контролю в меншому обсязі; контрольна знижка - зменшення вартості об'єкта оцінки внаслідок відсутності права контролю або їх меншого обсягу порівняно з вартістю об'єктів, які характеризуються правами контролю в більшому обсязі.

4. Оцінка майна проводиться з дотриманням принципів корисності, попиту і пропозиції, заміщення, очікування, граничної продуктивності внеску, найбільш ефективного використання.

5. Принцип корисності базується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача. Під корисністю слід розуміти здатність майна задовольняти потреби власника або користувача протягом певного часу. З метою визначення корисності під час оцінки: розглядається корисність окремого майна у складі об'єкта оцінки як складова частина корисності об'єкта оцінки в цілому та корисність майна як окремого об'єкта оцінки; враховується сучасний стан використання об'єкта оцінки, яка може не відповідати його можливому більш ефективному використанню, а також випадки, коли окремі об'єкти оцінки стають тимчасово зайвими, використовуються з іншою метою або не використовуються; прогнозується можливий вплив соціаль-



но-економічних та інших факторів на зміни в корисності об'єкта оцінки; оцінюються витрати на поліпшення об'єкта оцінки з урахуванням впливу цих витрат на збільшення його ринкової вартості.

6. Принцип попиту та пропозиції відображає співвідношення пропозиції і попиту на подібне майно. Згідно з цим принципом під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на подібне майно та інші фактори, які можуть привести до змін у співвідношенні пропозиції та попиту на подібне майно.

7. Принцип заміщення передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яке полягає в тому, що за придбання майна не сплачується сума, більше мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку.

8. Принцип очікування передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним.

9. Принцип внеску (граничної продуктивності) передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їх внеску в загальний дохід. Вплив окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частина вартості, на яку загальна вартість об'єкта оцінки зменшиться у разі його відсутності.

10. Принцип найбільш ефективного використання полягає в обліку залежно ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними. База оцінки та порядок визначення вартості

11. Оцінка проводиться із застосуванням бази, яка відповідає ринковій вартості або неринковим видам вартості. Вибір бази оцінки передусе укладанню договору на проведення оцінки майна. Вибір бази оцінки залежить від мети, з якою проводиться оцінка майна, його особливостей, а також нормативних вимог. У разі якщо в нормативно-правових актах з оцінки майна, договорі на проведення оцінки майна або ухвалі суду не зазначається вид вартості, яка повинна бути визначена в результаті оцінки, визначається ринкова вартість.

12. Використання ринкової вартості як бази оцінки під час укладання договору на проведення оцінки майна можливе за умови відповідності угоди, у зв'язку з яким проводиться оцінка, змісту поняття ринкової вар-



тості. При цьому умови такої угоди не повинні передбачати будь-які додаткові обмеження або вимоги, які впливають на майбутню економічну вигоду від використання покупцем об'єкта оцінки.

13. Для визначення ринкової вартості враховується найбільш ефективне використання об'єкта оцінки.

14. Визначення ринкової вартості об'єкта оцінки можливе із застосуванням усіх методичних підходів у разі наявності необхідної інформації.

15. Методи проведення оцінки, що застосовуються під час визначення ринкової вартості об'єкта оцінки у разі використання порівняльного підходу, повинні ґрунтуватися на результатах аналізу цін продажу (пропозиції) на подібне майно. Витрати на відтворення (заміщення) повинні визначатися на дату оцінки з урахуванням ринкових цін. Під час прогнозування грошового потоку та відповідної норми доходу повинен бути врахований вплив ринкових умов на функціонування (використання) об'єкта оцінки виходячи з принципу його найбільш ефективного використання.

16. Визначення ринкової вартості об'єкта оцінки за допомогою порівняльного підходу ґрунтується на інформації про ціни продажу (пропозиції) подібного майна, достовірність якої не викликає сумнівів в оцінювача. У разі відсутності або недостатності зазначеної інформації у звіті про оцінку майна зазначається, якою мірою це вплинуло на достовірність висновку про ринкову вартість об'єкта оцінки. Через відсутність достовірної інформації про ціни продажу подібного майна ринкова вартість об'єкта оцінки може визначатися на підставі інформації про ціни пропонування подібного майна з урахуванням відповідних поправок, які враховують тенденції зміни ціни продажу подібного майна порівняно з ціною їх пропозиції. При наявності істотного впливу зовнішніх факторів (соціально-економічних, політичних, екологічних тощо) на ринок подібного майна, що призводить до фактичної неможливості надання аргументованого та достовірного висновку про ринкову вартість, у звіті про оцінку майна даються додаткові роз'яснення та застереження. При цьому оцінювач має право надавати висновки про ринкову вартість об'єкта оцінки, яка базується, зокрема, на інформації про попередній рівень цін на ринку подібного майна або на припущенні про відновлення стабільної ситуації на ринку.

17. У звіті про оцінку майна та у висновку про вартість об'єкта оцінки оцінювач відображає факт про включення або невключення до ринкової вартості суми податку на додану вартість. Оціночні процедури, пов'язані з визначенням ринкової вартості, здійснюються з урахуванням включення або невключення до неї суми податку на додану вартість.





Умова щодо визначення ринкової вартості з включенням суми податку на додану вартість зазначається у договорі на проведення оцінки майна.

18. Застосування неринкових видів вартості під час укладання договору на проведення оцінки майна можливе у разі невідповідності умов угоди, у зв'язку з якою проводиться оцінка, хоча б однієї з умов, яка висувається для визначення ринкової вартості, крім випадків, зазначених в абзаці третьому пункту 11 цього Стандарту. Вибір неринкового виду вартості обґрунтовується у звіті про оцінку майна.

19. До неринкових видів відноситься вартість заміщення, вартість відтворення, залишкова вартість заміщення (відтворення), вартість у використанні, споживча вартість, вартість ліквідації, інвестиційна вартість, спеціальна вартість, ліквідаційна вартість, чиста вартість реалізації, оціночна вартість та інші види, порядок визначення яких встановлюється окремими національними стандартами.

20. Неринкові види вартості як база оцінки визначаються за допомогою методів та оціночних процедур, які базуються на результатах аналізу корисності або призначення об'єкта оцінки, а також вивченні впливу умов використання або способу відчуження об'єкта оцінки.

21. Для визначення неринкових видів вартості як бази оцінки використовується інформація про подібне майно в частині, в якій вона відповідає вимогам, які висуваються до певного неринковим увазі вартості. Неринкові види вартості переважно визначаються на підставі інформації щодо угод, які уклалися з умовами та обмеженнями, подібними до мети, з якою проводиться оцінка.

22. Залишкова вартість заміщення (відтворення) як база оцінки визначається із застосуванням витратного підходу і використовується для проведення оцінки спеціалізованого майна, у тому числі для ведення бухгалтерського обліку з метою визначення його справедливої вартості згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Якщо умови угод щодо спеціалізованого майна, для укладання яких проводиться оцінка, відповідають вимогам, які висуваються для визначення ринкової вартості, залишкова вартість заміщення (відтворення) може дорівнювати їх ринковій вартості.

23. Визначення вартості у використанні полягає у проведенні оцінки об'єкта оцінки без урахування принципу найбільш ефективного використання. Вартість у використанні визначається для об'єктів оцінки, щодо яких планується подальше використання специфічним запланованим або існуючим способом.

24. Вартість ліквідації розраховується як сума валових доходів, які можна очікувати отримати від реалізації об'єкта оцінки як єдиного цілого або його складових частин виходячи з принципу найбільш ефективного використання за вирахуванням очікуваних витрат, пов'язаних з такою ліквідацією. У разі коли за результатами розрахунків вартість ліквідації становить від'ємну величину, її значення встановлюється у розмірі 1 гривні.

25. Інвестиційна вартість об'єкта оцінки використовується з метою врахування умов угоди, у зв'язку з укладенням якої проводиться оцінка, в частині необхідності додаткового інвестування або виконання інших вимог, які вимагають додаткових матеріальних витрат. Інвестиційна вартість об'єкта оцінки у формі цілісного майнового комплексу, фінансових інтересів визначається переважно за допомогою дохідного підходу із застосуванням методу дисконтування грошових потоків, а об'єкта оцінки у матеріальній формі - шляхом комбінування кількох методичних підходів.

26. Під час визначення інвестиційної вартості у звіті про оцінку майна аналізуються умови продажу (інвестування) та їх відмінність від типових умов продажу подібного майна на ринку, вплив зазначених умов на формування його вартості, в тому числі виходячи з принципу найбільш ефективного використання. Інформаційними джерелами, які дають можливість врахувати зазначені умови, можуть бути бізнес-план, проектно-кошторисна документація та документи, які підтверджують виконання певних робіт, результати аналізу впливу додаткових умов інвестування у процесі продажу об'єкта оцінки тощо.

27. Спеціальна вартість об'єкта оцінки визначається на підставі розрахунку його ринкової вартості з подальшим збільшенням її на суму надбавки, яка встановлюється з урахуванням особливого інтересу потенційного покупця або користувача. Сума надбавки повинна бути обґрунтована у звіті про оцінку майна окремо від ринкової вартості. Спеціальна вартість не може застосовуватися під час оцінки об'єкта застави, визначення розміру відшкодування збитків та розміру прямих збитків.

28. У разі продажу майна у строк, що значно коротшим від строку експозиції подібного майна, переважно визначається його ліквідаційна вартість, якщо інше не передбачено законодавством. Для використання ліквідаційної вартості як бази оцінки необхідно проводити додаткове дослідження відповідності умов продажу об'єкта оцінки, для якого проводиться оцінка, типовим для ринку умовам продажу подібного майна. Визначення ліквідаційної вартості здійснюється на основі інформації щодо подібних угод з подібним майном. Одним із способів визначення ліквідаційної вартості є



застосування до визначеної ринкової вартості об'єкта оцінки знижувальних коефіцієнтів у порядку, встановленому законодавством, з метою стимулювання попиту потенційних покупців до придбання об'єкта оцінки.

29. Під час встановлення ліквідаційної вартості оцінювач повинен додатково визначити ринкову вартість об'єкта оцінки та зазначити у звіті про оцінку майна свої застереження щодо використання результатів такої оцінки. 30. Ринкова вартість та неринкові види вартості, які визначені для цілей продажу об'єктів оцінки, за вирахуванням витрат, що супроводжують продаж, у тому числі пов'язаних зі сплатою податку на додану вартість, визнаються чистою вартістю реалізації.

31. Можливий розмір страхової суми визначається на основі результатів аналізу умов договору страхування в цілому, для окремого страхового випадку, групи страхових випадків, а також врахування особливостей фізичного стану майна, його поточного використання, впливу зовнішніх факторів на формування ринкової вартості майна тощо. Для визначення ймовірної страхової суми можуть використовуватися ринкова вартість або неринкові види вартості.

32. У разі виникнення необхідності у визначенні розміру ймовірного страхового відшкодування оцінка застрахованого майна проводиться з урахуванням умов страхування та дотриманням принципів корисності і заміщення. Для застрахованого майна, подібного майна, яке продається (купується) на ринку, оцінка розміру ймовірного страхового відшкодування проводиться виходячи з характеристики майна на дату заподіяння збитків до настання страхового випадку шляхом розрахунку прямих збитків. У разі коли страхова сума становить певну частку вартості застрахованого об'єкта, ймовірний розмір страхового відшкодування оцінюється як відповідна частка оцінених прямих збитків, якщо інше не передбачено умовами страхування.

33. Оцінка майна з метою відображення її результатів в бухгалтерському обліку в порядку, встановленому законодавством про бухгалтерський облік, проводиться з урахуванням того, що: справедлива вартість активу дорівнює його ринковій вартості у разі можливості її визначення у порядку, встановленому цим та іншими національними стандартами; справедлива вартість активу, який може бути віднесений до спеціалізованого майна, майна спеціального призначення або спеціальної конструкції, дорівнює його залишковій вартості заміщення (відтворення); ліквідаційна вартість активу згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку дорівнює його вартості ліквідації згідно з цим Стандартом; надлиш-

кові активи оцінюються з урахуванням принципу їх найбільш ефективного використання із застосуванням такої бази оцінки, як ринкова вартість або вартість ліквідації, з дотриманням відповідних умов, які висуваються до їх визначення. Результати проведення оцінки активів для цілей бухгалтерського обліку вважаються їх переоціненою вартістю.

34. Об'єкт оцінки у разі його застави оцінюється за ринковою вартістю без включення до неї суми податку на додану вартість. Методичні підходи до оцінки майна та їх основних засадах

35. Оцінка майна проводиться із застосуванням методичних підходів, методів оцінки, які є складовими частинами методичних підходів або є результатом комбінування кількох методичних підходів, а також оціночних процедур.

36. Оцінювач застосовує, як правило, кілька методичних підходів, які найбільш повно відповідають визначенню мети оцінки, виду вартості за наявності достовірних інформаційних джерел для її проведення.

37. З метою обґрунтування остаточного висновку про вартість об'єкта оцінки результати оцінки, отримані із застосуванням різних методичних підходів, зіставляються шляхом аналізу впливу принципів оцінки, які є визначальними для мети, з якою проводиться оцінка, а також інформаційних джерел на достовірність результатів оцінки. Неможливість або недоцільність застосування певного методичного підходу, пов'язаного з повною відсутністю чи недостовірністю необхідних для цього вихідних даних про об'єкт оцінки та іншої інформації, окремо обґрунтовується у звіті про оцінку майна. Національними стандартами можуть передбачатися також інші випадки обмежень щодо застосування певних методичних підходів для визначення ринкової вартості та неринкових видів вартості об'єктів оцінки. Застереження та обмеження щодо використання результатів оцінки об'єкта оцінки зазначаються у звіті про оцінку майна.

38. Для проведення оцінки майна застосовуються такі основні методичні підходи: витратний (майновий - для оцінки об'єктів у формі цілісного майнового комплексу та у формі фінансових інтересів); дохідний; порівняльний.

39. Витратний підхід базується на врахуванні принципів корисності і заміщення.

40. Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення). Основними методами витратного підходу є метод прямого відтворення та метод заміщення. Метод прямого відтворення полягає у визначенні вартості відтворення з подаль-



шим вирахуванням суми зносу (знецінення). Метод заміщення полягає у визначенні вартості заміщення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення). За допомогою методів прямого відтворення та заміщення визначається залишкова вартість заміщення (відтворення). Особливості застосування майнового підходу встановлюються відповідними національними стандартами щодо оцінки об'єктів у формі цілісних майнових комплексів та у формі фінансових інтересів.

41. Під час застосування методу прямого відтворення або методу заміщення використовуються вихідні дані про об'єкт оцінки, інформація про відтворення або заміщення об'єкта оцінки чи подібного майна в сучасних цінах або середньостатистичні показники, які узагальнюють умови його відтворення або заміщення в сучасних цінах.

42. Прибутковий підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу. Основними методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу та непряма капіталізація доходу (дисконтування грошового потоку). Вибір методів оцінки при цьому залежить від наявності інформації щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання об'єкта оцінки, стабільності їх отримання, мети оцінки, а також виду вартості, що підлягає визначенню. За допомогою дохідного підходу визначається ринкова вартість та інвестиційна вартість, а також інші види вартості, які базуються на принципі корисності, зокрема ліквідаційна вартість, вартість ліквідації тощо.

43. Інформаційними джерелами для застосування дохідного підходу є відомості про фактичні та (або) очікувані доходи та витрати об'єкта оцінки або подібного майна. Оцінювач прогнозує та обґрунтовує обсяги доходів і витрат від сучасного використання об'єкта оцінки, якщо воно є найбільш ефективним, або від можливого найбільш ефективного використання, якщо воно відрізняється від існуючого використання.

44. Метод прямої капіталізації доходу застосовується у разі, якщо прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації. Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошових потоків) застосовується у разі, якщо прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта оцінки є неоднаковими за

величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі. Прогнозовані грошові потоки, в тому числі вартість реверсії, підлягають дисконтуванню із застосуванням ставки дисконту для отримання їх поточної вартості.

45. Ставка капіталізації та ставка дисконту визначаються шляхом аналізу інформації про доходи від використання подібного майна та його ринкові ціни або шляхом порівняльного аналізу дохідності інвестування в альтернативні об'єкти (депозити, цінні папери, майно тощо).

46. Для оцінки об'єктів незавершеного будівництва, земельних ділянок під забудовою, їх поліпшень, окремих складових цілісного майнового комплексу може застосовуватися метод залишку. Цей метод базується на обліку принципу внеску (граничної продуктивності) і є результатом комбінування витратного та дохідного підходів.

47. Порівняльний підхід базується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропозиції. Порівняльний підхід передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

48. Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінки у матеріальній формі із застосуванням порівняльного підходу інформація про подібне майно повинна відповідати таким критеріям: умови угод купівлі-продажу або умови пропозиції щодо укладення таких угод не відрізняються від умов, що відповідають вимогам, які висуваються для визначення ринкової вартості; продаж подібного майна відбувся з дотриманням типових умов оплати; умови на ринку подібного майна, які визначали формування цін продажу або пропозиції, на дату оцінки істотно не змінилися або зміни, які відбулися, можуть бути враховані.

49. Основними елементами порівняння є характеристики подібного майна за місцем його розташування, фізичним і функціональними ознаками, умовами продажу тощо. Коригування вартості подібного майна здійснюється шляхом додавання або віднімання грошової суми із застосуванням коефіцієнта (відсотка) до ціни продажу (пропозиції) зазначеного майна або шляхом їх комбінування.

Загальні вимоги до проведення незалежної оцінки майна

50. Проведенню незалежної оцінки майна передуює підготовчий етап, на якому здійснюється: ознайомлення з об'єктом оцінки, характерними умовами угоди, для укладення якої проводиться оцінка; визначення бази оцінки; подання замовнику пропозицій щодо істотних умов договору на проведення оцінки.



51. Незалежна оцінка майна проводиться у такій послідовності: укладення договору на проведення оцінки; ознайомлення з об'єктом оцінки, збирання та обробка вихідних даних та іншої інформації, необхідної для проведення оцінки; ідентифікація об'єкта оцінки та пов'язаних з ним прав, аналіз можливих обмежень та застережень, які можуть супроводжувати процедуру проведення оцінки та використання її результатів; вибір необхідних методичних підходів, методів та оціночних процедур, які найбільш повно відповідають меті оцінки та обраній бази, визначених у договорі на проведення оцінки, та їх застосування; узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням різних методичних підходів; складання звіту про оцінку майна та висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки; доопрацювання (актуалізація) звіту та висновку про вартість об'єкта оцінки на нову дату (у разі необхідності).

52. Оцінювач самостійно здійснює пошук інформаційних джерел (за винятком документів, надання яких повинен забезпечити замовник оцінки згідно з договором), їх аналіз та виклад обґрунтованих висновків. При цьому оцінювач повинен проаналізувати всі інформаційні джерела, пов'язані з об'єктом оцінки, тенденції на ринку подібного майна, інформацію про угоди щодо подібного майна, які використовуються у разі застосування порівняльного підходу, та іншу важливу інформацію. У разі неповноти зазначеної інформації або відсутності її взагалі у звіті про оцінку майна зазначається негативний вплив цього факту на результати оцінки.

53. В залежності від обраних методичних підходів та методів оцінки оцінювач повинен: зібрати та проаналізувати всі важливі відомості про об'єкт оцінки, зокрема вихідні дані про його правовий статус, відомості про склад, технічні та інші характеристики, інформацію про стан ринку стосовно об'єкта оцінки та подібного майна, відомості про економічні характеристики об'єкта оцінки (прогнозовані та фактичні доходи і витрати від використання об'єкта оцінки, у тому числі від його найбільш ефективного використання та існуючого використання); проаналізувати існуючий стан використання об'єкта оцінки та визначити умови його найбільш ефективного використання; зібрати необхідну інформацію для обґрунтування ставки капіталізації та (або) ставки дисконту; визначити правові обмеження щодо об'єкта оцінки та врахувати їх вплив на вартість об'єкта оцінки; обґрунтувати застосування методичних підходів, методів та оціночних процедур, у разі необхідності - застосування спеціальних методів оцінки та оціночних процедур (комбінування кількох методичних підходів або методів).



54. Зібрані оцінювачем вихідні дані та інша інформація повинні відображатися у звіті про оцінку майна з посиланням на джерело їх отримання та у додатках до нього із забезпеченням режиму конфіденційності згідно з умовами договору на проведення оцінки майна та з дотриманням вимог законодавства.

55. Оцінювачі та суб'єкти оціночної діяльності несуть відповідальність за недостовірну чи необ'єктивну оцінку майна відповідно до законодавства. Особи, які надають недостовірні вихідні дані, використання яких під час оцінки призвело до надання необ'єктивного висновку про вартість майна, несуть відповідальність відповідно до законодавства. Загальні вимоги до складання звіту про оцінку та підготовки висновку про вартість майна

56. Звіт про оцінку майна може складатися у повній чи у стислій формі. Звіт про оцінку майна, який складається у повній формі, повинен містити: опис об'єкта оцінки, яка дає змогу його ідентифікувати; дату оцінки та дату завершення складення звіту, а в разі потреби - строк дії звіту та висновку про вартість майна відповідно до вимог законодавства; мета проведення оцінки та обґрунтування вибору відповідної бази оцінки; перелік нормативно-правових актів, згідно з якими проводиться оцінка; перелік обмежень щодо застосування результатів оцінки; виклад усіх припущень, у межах яких проводилася оцінка; опис та аналіз зібраних і використаних вихідних даних та іншої інформації під час проведення оцінки; висновки щодо аналізу існуючого використання та найбільш ефективного використання об'єкта оцінки; виклад змісту застосованих методичних підходів, методів та оціночних процедур, а також відповідних розрахунків, за допомогою яких підготовлено висновок про вартість майна; письмову заяву оцінювача про якість використаних вихідних даних та іншої інформації, особистий огляд об'єкта оцінки (у разі неможливості особистого огляду - відповідні пояснення та обґрунтування застережень і припущень щодо використання результатів оцінки), дотримання національних стандартів оцінки майна та інших нормативно-правових актів з оцінки майна під час її проведення, інші заяви, які є важливими для підтвердження достовірності та об'єктивності оцінки майна і висновку про його вартість; висновок про вартість майна; додатки з копіями всіх вихідних даних, а також у разі необхідності - інші інформаційні джерела, які роз'яснюють і підтверджують припущення та розрахунки.

57. Звіт про оцінку майна дозволяється складати у стислій формі у разі доопрацювання (актуалізації) оцінки об'єкта оцінки на нову дату оцінки, а також в інших випадках, визначених відповідними національними стандартами. У звіті про оцінку майна, складеному у стислій формі,





повинні зазначатися етапи проведення незалежної оцінки майна, здійснені оціночні процедури, міститися висновок про вартість, а також зібрані оцінювачем вихідні дані та інша інформація. У звіті про оцінку майна, складеному у стислій формі з метою доопрацювання (актуалізації) оцінки на нову дату, повинні зазначатися: дата оцінки та дата завершення складання звіту, а в разі потреби - строк дії звіту та висновку про вартість майна відповідно до вимог законодавства; мета проведення оцінки та перелік обмежень щодо застосування результатів оцінки; перелік нормативно-правових актів, згідно з якими проводиться оцінка; додаткові відомості про зібрані і використані під час доопрацювання (актуалізації) оцінки, вихідних даних та інша інформація про об'єкт оцінки, які можуть вплинути на достовірність та об'єктивність оцінки майна, проведеної на нову дату; висновки про існуюче та найбільш ефективне використання об'єкта оцінки, їх зміну порівняно з попередньою датою оцінки; зміст використаних методичних підходів, методів та оціночних процедур, у разі необхідності - з приведенням необхідних розрахунків, а також змісту відповідних застережень і припущень; висновок про вартість майна; додатки з вихідними даними та іншою інформацією, які були використані в процесі проведення оцінки. Відповідними національними стандартами можуть передбачатися додаткові вимоги до змісту звіту про оцінку майна у стислій формі. Не дозволяється складання в короткій формі звіту про оцінку майна у разі проведення незалежної оцінки цілісних майнових комплексів, часток (паїв, акцій) або повторного доопрацювання (актуалізації) оцінки майна. Відповідними національними стандартами можуть визначатися інші випадки, якщо складення звіту про оцінку майна у стислій формі забороняється.

58. Доопрацювання (актуалізація) оцінки майна може здійснюватися у разі закінчення терміну дії звіту про оцінку майна та висновку про вартість майна, встановленого законодавством, або на вимогу замовника оцінки, якщо важливих змін в умовах функціонування та фізичному стані об'єкта оцінки, а також стан ринку подібного майна від дати оцінки до дати оцінки, на яку передбачається здійснення доопрацювання (актуалізація), не відбулося. Доопрацювання (актуалізацію) оцінки майна та з цією метою складання в короткій формі звіту про оцінку майна здійснює оцінювач та суб'єкт оціночної діяльності, який становив у повній формі звіт про оцінку цього майна. У цьому випадку попередній звіт про оцінку майна, складений у повній формі, розглядається як невід'ємна частина звіту про оцінку майна у стислій формі. З метою доопрацювання (акту-

алізації) оцінки із замовником укладається новий договір на виконання робіт з доопрацювання (актуалізації) оцінки майна, якщо можливість її проведення не була передбачена в договорі на проведення оцінки майна.

59. Звіт про оцінку майна підписується оцінювачами, які безпосередньо проводили оцінку майна, і скріплюється печаткою та підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання. Документи та інші інформаційні матеріали, зібрані оцінювачами в процесі проведення оцінки майна, разом із звітом про оцінку майна зберігаються в архіві суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання не менше п'яти років, якщо інше не встановлено договором на проведення оцінки майна.

60. Висновок про вартість майна повинен містити відомості про:

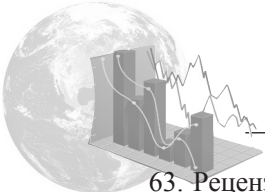
- замовника оцінки та виконавця звіту про оцінку майна;
- назві об'єкта оцінки та його коротку характеристику;
- цілі та датою оцінки;
- вигляді вартості, що визначався;
- використаних методичних підходах;
- величині вартості, отриманої в результаті оцінки.

У разі необхідності оцінювач має право відобразити у висновку свої припущення та застереження щодо використання результатів оцінки.

Висновок підписується оцінювачем (оцінювачами), які безпосередньо проводили оцінку майна, і скріплюється печаткою та підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання. Законодавством можуть бути встановлені додаткові вимоги до оформлення висновку про вартість об'єкта оцінки.

61. Звіт про оцінку майна, додатки до нього готуються не менш ніж у двох примірниках, один з яких зберігається в оцінювача, а інші видаються замовнику після реєстрації в книзі обліку виданих документів. Загальні вимоги до рецензування звіту про оцінку майна

62. Рецензування звіту про оцінку майна здійснюється на вимогу особи, яка використовує оцінку майна та її результати для прийняття рішень, у тому числі на вимогу замовників (платників) оцінки майна, органів державної влади та органів місцевого самоврядування, судів та осіб, які зацікавлені в неупередженому критичному розгляді оцінки майна, а також за власною ініціативою суб'єкта оціночної діяльності. Підставою для проведення рецензування є письмовий запит до осіб, які відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні» (2658-14) мають право здійснювати рецензування звіту про оцінку майна (далі - рецензенти).



63. Рецензування полягає в неупередженому об'єктивному розгляді оцінки майна особою, яка не має особистої матеріальної або іншої зацікавленості в результатах такої оцінки, відповідно напрямку і спеціалізації її кваліфікаційного свідоцтва.

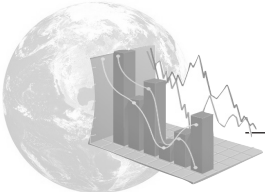
64. За результатами своєї роботи рецензент готує рецензію в письмовій формі, яку скріплює підписом. Рецензія не повинна містити власного висновку про вартість об'єкта оцінки. Будь-які судження про вартість об'єкта оцінки, виражені у грошовій формі, можуть відображатися рецензентом виключно у формі звіту про оцінку майна, складеному у повній формі відповідно до вимог національних стандартів. Якщо в письмовому запиті про необхідність рецензування звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) встановлюється вимога щодо надання висновку про вартість об'єкта оцінки, така вимога задовольняється шляхом проведення оцінки майна. У разі рецензування звіту про оцінку майна оцінювачем, який працює в органі державної влади або органі місцевого самоврядування - суб'єктах оціночної діяльності, вимога щодо надання висновку про вартість майна задовольняється шляхом організаційного забезпечення проведення незалежної оцінки майна суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання. У такому разі особи, які вимагають проведення незалежної оцінки майна в процесі рецензування, забезпечують укладення договору на проведення оцінки майна в порядку, визначеному законодавством.

65. У рецензії повинні зазначатися: підстави проведення рецензування; повна назва звіту про оцінку майна, яке було об'єктом рецензування, відомості про його виконавців, їх кваліфікації та висновку про можливість проведення зазначеними особами оцінки майна відповідно до правових вимог провадження професійної оціночної діяльності; термін проведення рецензування і дата підписання рецензії; висновок про обґрунтованість вибору виду вартості та її відповідність вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна; висновок про зібрані виконавцем звітах про оцінку майна вихідні дані та іншу інформацію (їх повнота, достатність для проведення оцінки майна та розкриття у звіті); висновок про відповідність і правильність застосування під час проведення оцінки методичних підходів, методів та оціночних процедур з урахуванням мети і бази оцінки, обґрунтованість використаних припущень; загальний висновок про достовірність оцінки майна.

66. Рецензія може містити перелік аргументованих рецензентом зауважень до звіту про оцінку майна, у тому числі застереження про мож-

ливість впливу цих зауважень на достовірність оцінки майна. У процесі рецензування рецензент не повинен брати до уваги будь-яку додаткову інформацію про об'єкт оцінки або подібне майно, що виникла після дати складання звіту про оцінку майна та висновку про вартість майна до дати підписання рецензії.

67. Рецензія повинна містити висновок про відповідність звіту вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна та про можливість його використання з відповідною метою, у тому числі про достовірність оцінки майна. Звіт класифікується за такими ознаками: звіт повністю відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна; звіт у цілому відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна, але має незначні недоліки, які не вплинули на достовірність оцінки; звіт не повною мірою відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна і має значні недоліки, які вплинули на достовірність оцінки, але може використовуватися з метою, визначеною у звіті, після виправлення зазначених недоліків; звіт не відповідає вимогам нормативно-правових актів з оцінки майна, є неякісним та (або) непрофесійним і не може бути використаний.



**КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ**  
**ПОСТАНОВА**

від 28 жовтня 2004 р. N 1442

м. Київ

**Про затвердження Національного стандарту N 2**  
**«Оцінка нерухомого майна»**

Відповідно до статті 9 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» ( 2658-14 ) та статті 19 Закону України «Про оцінку земель» ( 1378-15 ) Кабінет Міністрів України постановляє:

Затвердити: Національний стандарт N 2 «Оцінка нерухомого майна».

Прем'єр-міністр України

В.ЯНУКОВИЧ

Інд. 25

ЗАТВЕРДЖЕНО: постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. N 1442

**НАЦІОНАЛЬНИЙ СТАНДАРТ N 2**  
**«Оцінка нерухомого майна»**

**Загальна частина**

1. Національний стандарт N 2 (далі - Стандарт) є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки нерухомого майна (нерухомості) суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку майна та проводять державну експертизу звітів з експертної грошової оцінки земельних ділянок державної та комунальної власності у разі їх продажу.

2. Поняття, що вживаються у цьому Стандарті, використовуються у такому значенні:

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

земельне поліпшення - результати будь-яких заходів, що призводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельних поліпшень належать матеріальні об'єкти, розташовані у межах земельної

ділянки, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт (зміна рельєфу, поліпшення ґрунтів, розміщення посівів, багаторічних насаджень, інженерної інфраструктури тощо);

невід'ємне поліпшення нерухомого майна - результати заходів, спрямованих на покращення фізичного (технічного) стану та (або) якісних характеристик земельної ділянки та (або) земельних поліпшень, відокремлення яких призведе до зменшення ринкової вартості відповідно земельної ділянки та (або) земельних поліпшень;

надлишкове поліпшення нерухомого майна - результати заходів, спрямованих на зміну фізичного (технічного) стану та (або) якісних характеристик земельної ділянки та (або) земельних поліпшень, відокремлення яких не призведе до зміни ринкової вартості земельної ділянки та (або) земельних поліпшень. Вартість надлишкових поліпшень є позитивною різницею між витратами на аміщення (відтворення) та приростом ринкової вартості, що зумовлений такими витратами;

будівлі - земельні поліпшення, в яких розташовані приміщення, призначені для перебування людини, розміщення рухомого майна, збереження матеріальних цінностей, здійснення виробництва тощо;

приміщення - частина внутрішнього об'єму будівлі, обмежена будівельними елементами, з можливістю входу і виходу;

вбудовані приміщення - приміщення, що є частиною внутрішнього об'єму будівлі;

прибудовані приміщення - приміщення, що прибудовані до основної будівлі та мають з нею хоча б одну спільну стіну;

вбудовано-прибудовані приміщення - приміщення, частина внутрішнього об'єму яких є частиною внутрішнього об'єму основної будівлі, а інша частина - прибудованою;

споруди - земельні поліпшення, що не належать до будівель та приміщень, призначені для виконання спеціальних технічних функцій (дамби, тоннелі, естакади, мости тощо);

передавальні пристрої - земельні поліпшення, створені для виконання спеціальних функцій з передачі енергії, речовини, сигналу, інформації тощо будь-якого походження та виду на відстань (лінії електропередачі, трубопроводи, водопроводи, теплові та газові мережі, лінії зв'язку тощо);

об'єкти незавершеного будівництва - будівлі, споруди або передавальні пристрої, які фактично не експлуатуються внаслідок того, що перебувають у недобудованому стані;



функціональний аналог - нерухоме майно, яке за своїми функціональними (споживчими) характеристиками може бути визнане подібним майном до об'єкта оцінки; існуюче використання - фактичне використання нерухомого майна на дату оцінки;

альтернативне використання - можливі варіанти використання нерухомого майна, які відрізняються від існуючого використання та розглядаються під час аналізу найбільш ефективного використання об'єкта оцінки; строк економічного життя земельних поліпшень - період, протягом якого дохід, що отримується або передбачається отримати від земельних поліпшень, перевищує операційні витрати, пов'язані з отриманням цього доходу. Строк економічного життя земельних поліпшень відображає строк, протягом якого витрати на підтримання земельних поліпшень у придатному для експлуатації стані є такими, що скуповуються;

залишковий строк економічного життя земельних поліпшень - строк від дати оцінки до закінчення строку економічного життя земельних поліпшень;

фактичний вік земельних поліпшень - період від початку експлуатації земельних поліпшень до дати оцінки;

валовий дохід - сукупне надходження коштів, які очікується отримати від реалізації прав, пов'язаних з об'єктом оцінки;

операційні витрати - прогнозовані витрати власника, пов'язані з отриманням валового доходу. До операційних не належать витрати на обслуговування боргу та податків, що сплачуються від величини прибутку, отриманого від використання об'єкта оцінки, єдиного податку, фіксованого податку;

чистий операційний дохід - дохід, що визначається як різниця між валовим доходом та операційними витратами;

рентний дохід (земельна рента) - дохід, що може бути отриманий із землі як засобу виробництва залежно від якості та місця розташування земельної ділянки. Рентний дохід розраховується як різниця між очікуваним валовим доходом від реалізації продукції, отримуваної на земельній ділянці, та виробничими витратами і прибутком виробника; відновна вартість для цілей оренди - залишкова вартість відтворення (заміщення) або ринкова вартість земельних поліпшень, що застосовуються та визначаються в порядку, встановленому Національним стандартом N 1 та цим Стандартом;

об'єкт оцінки - нерухоме майно, яке підлягає оцінці відповідно до умов договору на проведення оцінки майна або за інших підстав, визначених законодавством;

об'єкт порівняння - подібне майно, що відібране для застосування порівняльного підходу.

3. Об'єкти оцінки поділяються на земельні ділянки (їх частини), що не містять земельних поліпшень, земельні ділянки (їх частини), що містять земельні поліпшення, і земельні поліпшення. У певних випадках під час проведення оцінки земельна ділянка (її частина), що містить земельні поліпшення, може розглядатися як умовно вільна від земельних поліпшень.

4. Оцінка обладнання, що нерозривно пов'язане із земельними поліпшеннями і відокремлення якого призведе до зменшення ринкової вартості земельних поліпшень, проводиться у складі таких земельних поліпшень, якщо інше не передбачено законодавством або договором.

Оцінка обладнання, формування цін на яке відбувається за системою ціноутворення у будівництві, проводиться з урахуванням вимог цього Стандарту.

5. Вибір бази оцінки нерухомого майна здійснюється відповідно до вимог, установлених Національним стандартом N 1.

Умови застосування та порядок визначення оціночної вартості нерухомого майна встановлюються в окремих нормативно-правових актах з оцінки майна.

Особливості застосування методичних підходів

6. Витратний підхід доцільно застосовувати для проведення оцінки нерухомого майна, ринок купівлі-продажу або оренди якого є обмеженим, спеціалізованого нерухомого майна, у тому числі нерухомих пам'яток культурної спадщини, споруд, передавальних пристроїв тощо. Для визначення ринкової вартості інших об'єктів оцінки витратний підхід застосовується у разі, коли їх заміщення або відтворення фізично можливе та (або) економічно доцільне.

Під час застосування витратного підходу інформація, що використовується для проведення оціночних процедур, повинна відповідати ринковим даним про витрати на створення цього нерухомого майна або подібного нерухомого майна в сучасних умовах з урахуванням доходу підрядника.

Застосування витратного підходу для проведення оцінки земельних ділянок, що містять земельні поліпшення, та земельних поліпшень полягає у визначенні залишкової вартості заміщення (відтворення) об'єкта оцінки. Залишкова вартість заміщення (відтворення) складається із залишкової вартості заміщення (відтворення) земельних поліпшень та ринкової вартості земельної ділянки (прав, пов'язаних із земельною ділянкою) під час її існуючого використання.

7. Оцінка земельних ділянок, що містять земельні поліпшення, або земельних поліпшень із застосуванням методів витратного підходу передбачає таку послідовність оціночних процедур:





визначення ринкової вартості земельної ділянки (прав, пов'язаних із земельною ділянкою) під час її існуючого використання;

визначення вартості відтворення або вартості заміщення земельних поліпшень;

розрахунок величини зносу (знецінення) земельних поліпшень;

визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) об'єкта оцінки як різниці між вартістю заміщення (відтворення) та величиною зносу земельних поліпшень, збільшеної на величину ринкової вартості земельної ділянки (прав, пов'язаних із земельною ділянкою) під час її існуючого використання.

Ринкова вартість земельної ділянки (прав, пов'язаних із земельною ділянкою) під час її існуючого використання визначається згідно з вимогами цього Стандарту.

8. Вихідними даними про фізичні характеристики земельних поліпшень можуть бути:

документи бюро технічної інвентаризації;

проектно-кошторисна документація будівництва об'єкта оцінки у разі, коли під час ідентифікації цього об'єкта не виявлено розбіжностей між його фактичними фізичними характеристиками та такою документацією;

документи натурних обмірів об'єкта оцінки та документи, що підтверджують фізичний (технічний) стан поліпшень, проведених спеціалізованими організаціями, які відповідно до законодавства мають право виконувати такі роботи.

У разі відсутності будь-якого із зазначених документів подається документ, що підтверджує проведення натурних обмірів або обстеження фізичного (технічного) стану власником (балансоутримувачем) об'єкта оцінки або особою, яка уповноважена управляти цим об'єктом оцінки, скріплений печаткою та підписом керівника суб'єкта господарювання, або оцінювачем, який безпосередньо проводить оцінку об'єкта оцінки, скріплений печаткою та підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання;

Зазначені вихідні дані додаються до звіту про оцінку майна.

9. Метод прямого відтворення, як правило, застосовується для проведення оцінки об'єкта, заміщення якого неможливе, а також у разі відповідності існуючого використання об'єкта оцінки його найбільш ефективному використанню.

10. Метод заміщення, як правило, застосовується для визначення вартості заміщення об'єкта, що побудований (будується) за типовим проектом, або за умови економічної недоцільності відновлення об'єкта оцінки у його первісному вигляді.

Під час використання методу заміщення для проведення оцінки земельних поліпшень вартість заміщення визначається на основі розрахунку поточної вартості витрат на створення земельних поліпшень, що є подібними до оцінюваних згідно з проектно-кошторисною документацією, або за вартістю одиничного показника земельних поліпшень (площа, об'єм), що є подібними до оцінюваних.

11. Розрахунок величини зносу земельних поліпшень може здійснюватися шляхом застосування методу розбивки або методу строку життя.

Метод розбивки передбачає обґрунтування та визначення величини кожного виду зносу, що наявний в об'єкта оцінки, окремо. При цьому можуть проводитися такі оціночні процедури:

величина фізичного зносу розраховується за кожним конструктивним елементом окремо або шляхом узагальненої оцінки виходячи з фактичного фізичного (технічного) стану земельних поліпшень в цілому на дату оцінки. Фізичний знос може визначатися шляхом розрахунку необхідних витрат на усунення (створення, заміну) ознак фізичного зносу;

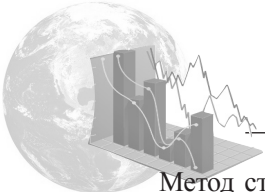
величина функціонального зносу розраховується виходячи з наявних ознак невідповідності споживчих характеристик об'єкта оцінки сучасним вимогам щодо подібного нерухомого майна на ринку (відсутності певних споживчих характеристик або наявності надлишкових споживчих якостей земельних поліпшень). Функціональний знос може визначатися шляхом розрахунку необхідних витрат на усунення (створення, заміну) ознак функціонального зносу. Іншим способом урахування функціонального зносу є визначення вартості заміщення об'єкта оцінки шляхом використання інформації про вартість функціонального аналога, що не має ознак функціонального зносу, наявних у об'єкта оцінки;

величина економічного зносу розраховується на основі порівняння прогнозованого доходу від найбільш ефективного використання подібного нерухомого майна на дату оцінки з прогнозованим доходом від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки з урахуванням частки земельних поліпшень;

прогнозованої завантаженості об'єкта оцінки за умови найбільш ефективного використання з його проектною потужністю;

цін продажу (цін пропозиції) подібного нерухомого майна, що містить ознаки економічного зносу, з цінами продажу (цінами пропозиції) подібного нерухомого майна, яке не містить ознак такого зносу, але є подібним за іншими суттєвими ознаками;

коефіцієнт сукупного зносу (придатності) визначається як добуток відповідних коефіцієнтів фізичного, функціонального та економічного зносу, що наявні в об'єкта оцінки.



Метод строку життя базується на обґрунтованому припущенні про залишковий строк економічного життя. При застосуванні цього методу всі наявні види зносу об'єкта оцінки вважаються повністю врахованими.

Застосування інших оціночних процедур для визначення зносу (його окремих видів) можливе за умови окремого обґрунтування та розрахунку, що наводяться у звіті про оцінку майна.

Під час проведення оцінки нерухомого майна за умови існуючого використання надлишкова частина земельної ділянки, надлишкові потужності тощо у разі, коли їх можливо відокремити від об'єкта оцінки, враховуються за їх ринковою вартістю за умови найбільш ефективного використання.

12. У разі застосування дохідного підходу валовий дохід, що очікується отримати від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, може розраховуватися виходячи з припущення про надання об'єкта оцінки в оренду або інформації про інше використання подібного нерухомого майна. На підставі цього припущення прогнозування валового доходу здійснюється з урахуванням необхідної інформації щодо ринку подібного нерухомого майна.

Дані про фактичний валовий дохід (фактичні операційні витрати), що отримує (несе) власник (користувач) від існуючого використання об'єкта оцінки, можуть застосовуватися у разі, коли вони відповідають ринковим даним щодо подібного нерухомого майна. Під час проведення оцінки також ураховуються типові умови договорів оренди подібного нерухомого майна. При цьому може проводитися відповідне коригування під час прогнозування розміру орендної плати з метою приведення їх у відповідність з типовими умовами ринку оренди подібного нерухомого майна. Якщо оцінка проводиться з метою подальшого розрахунку орендної плати в порядку, визначеному законодавством, ураховується факт відповідності типових умов таких договорів оренди типовим умовам оренди подібного нерухомого майна.

13. Метод прямої капіталізації доходу передбачає таку послідовність оціночних процедур:

прогнозування валового доходу на основі результатів аналізу зібраної інформації про оренду подібного нерухомого майна з метою проведення аналізу умов оренди (розміру орендної плати та типових умов оренди) або інформації про використання подібного нерухомого майна;

прогнозування операційних витрат та чистого операційного доходу (рентного доходу) (як правило за рік з дати оцінки) з урахуванням вимог пунктів 12 і 17 цього Стандарту. Чистий операційний дохід розра-

ховується як різниця між валовим доходом та операційними витратами, рентний дохід - як різниця між очікуваним валовим доходом від реалізації продукції, що отримується на земельній ділянці, та виробничими витратами і прибутком виробника;

обґрунтування вибору оціночної процедури визначення ставки капіталізації та її розрахунок;

розрахунок вартості об'єкта оцінки шляхом ділення чистого операційного доходу або рентного доходу на ставку капіталізації.

14. Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошового потоку) передбачає таку послідовність оціночних процедур:

обґрунтування періоду прогнозування;

прогнозування валового доходу, операційних витрат та чистого операційного доходу (рентного доходу) за роками, кварталами або місяцями в межах прогнозованого періоду та в порядку згідно з пунктами 12, 13 і 17 цього Стандарту;

обґрунтування вибору оціночної процедури визначення ставки дисконту та її розрахунок;

визначення поточної вартості грошового потоку як суми поточної вартості чистого операційного доходу (рентного доходу);

прогнозування вартості реверсії та розрахунок її поточної вартості;

визначення вартості об'єкта оцінки як суми поточної вартості грошового потоку та поточної вартості реверсії.

15. Для розрахунку ставки капіталізації та ставки дисконту об'єктів оцінки доцільно проводити такі оціночні процедури:

порівняння прогнозованого річного чистого операційного доходу (рентного доходу) та ціни продажу (ціни пропонування) щодо подібного нерухомого майна;

аналіз альтернативних видів інвестування та визначення ризиків інвестування в об'єкт оцінки порівняно з інвестиціями з мінімальним ризиком, а також у разі наявності - інших додаткових ризиків інвестування, пов'язаних з об'єктом оцінки;

інші оціночні процедури, які характеризують дохід на інвестований капітал та повернення інвестованого капіталу і обґрунтовані у звіті про оцінку майна.

Обґрунтування вибору оціночної процедури та розрахунок ставки капіталізації або ставки дисконту зазначаються у звіті про оцінку майна.

16. Необхідні витрати, що пов'язані з приведенням споживчих характеристик об'єкта оцінки у відповідність із споживчими характеристиками подібного нерухомого майна, дохід від якого враховувався під



час прогнозування чистого операційного доходу об'єкта оцінки, можуть бути враховані під час застосування:

методу прямої капіталізації доходу - шляхом зменшення вартості об'єкта оцінки, визначеної відповідно до вимог пункту 12 цього Стандарту, на розмір поточної вартості необхідних витрат, що необхідні для такого приведення;

методу непрямой капіталізації доходу (дисконтування грошового потоку) - шляхом їх додавання до операційних витрат у відповідних періодах здійснення в межах періоду прогнозування.

Під час визначення обсягу необхідних витрат враховується технічна можливість та економічна доцільність усунення ознак фізичного та (або) функціонального зносу, якщо інше не визначено законодавством стосовно порядку компенсації витрат користувачу об'єкта оцінки. При цьому до розрахунку вартості об'єкта оцінки додається калькуляція необхідних витрат, які враховуються під час проведення оцінки.

17. Операційні витрати прогножуються у цінах, що діють на дату оцінки. У разі прогнозування операційних витрат враховуються витрати власника (балансоутримувача), пов'язані з отриманням валового доходу, а також у разі потреби витрати, зазначені у пункті 16 цього Стандарту.

18. Визначення вартості реверсії здійснюється шляхом застосування таких оціночних процедур:

щодо об'єктів оцінки, строк корисного використання яких необмежений протягом періоду прогнозування, - розрахунку ринкової вартості об'єкта оцінки на початок періоду, що настає за прогнозним;

щодо об'єктів оцінки, строк корисного використання яких вичерпується на кінець періоду прогнозування, - розрахунку суми вартості ліквідації земельних поліпшень та ринкової вартості земельної ділянки (прав, пов'язаних із земельною ділянкою), визначених на кінець періоду прогнозування.

19. Порівняльний підхід передбачає таку послідовність оціночних процедур:

збирання і проведення аналізу інформації про продаж або пропонування подібного нерухомого майна та визначення об'єктів порівняння;

вибір методу розрахунку вартості об'єкта оцінки з урахуванням обсягу та достовірності наявної інформації;

зіставлення об'єкта оцінки з об'єктами порівняння з наступним коригуванням ціни продажу або ціни пропонування об'єктів порівняння;

визначення вартості об'єкта оцінки шляхом урахування величини коригуючих поправок до вартості об'єктів порівняння;

узгодження отриманих результатів розрахунку.

Інформація про продаж та пропонування подібного нерухомого майна повинна відповідати критеріям, визначеним у Національному стандарті N 1.

20. Зіставлення об'єкта оцінки та об'єктів порівняння здійснюється за такими показниками, як ціна об'єкта порівняння, ціна одиниці площі чи об'єму тощо.

Узгодження отриманих величин вартостей об'єктів порівняння здійснюється:

за величинами вартостей об'єктів порівняння, що найчастіше зустрічаються;

на основі визначення середньозваженої вартості;

за вартістю об'єкта порівняння, яка зазнала найменших коригувань;

на основі вартостей об'єктів порівняння, інформація про ціни продажу (ціни пропонування) та характеристики яких найбільш достовірна; із застосуванням інших оціночних процедур, що обґрунтовуються у звіті про оцінку майна.

21. Узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням витратного, дохідного та порівняльного підходів, здійснюється з урахуванням мети і принципів оцінки, що є визначальними для конкретної мети її проведення, обсягів та рівня достовірності вихідних даних та іншої інформації, яка використовувалася під час проведення оцінки.

Обґрунтування оціночної процедури узгодження результатів оцінки зазначається у звіті про оцінку майна.

Особливості оцінки окремих видів нерухомого майна

22. Ринкова вартість земельної ділянки (її частини), що не містить земельних поліпшень, земельної ділянки (її частини), що містить земельні поліпшення та розглядається як умовно вільна від земельних поліпшень, або земельної ділянки, що містить земельні поліпшення, найбільш ефективним використанням яких є ліквідація, визначається на підставі проведення аналізу найбільш ефективного використання.

Найбільш ефективне використання земельної ділянки, що містить земельні поліпшення і розглядається як умовно вільна від земельних поліпшень, може не збігатися з найбільш ефективним використанням земельної ділянки, що містить земельні поліпшення. У цьому разі визначення ринкової вартості земельної ділянки ґрунтується на припущенні про умовну зміну способу її використання з метою досягнення найбільш ефективного використання. При цьому можуть бути враховані витрати на відновлення такої земельної ділянки (без урахування витрат, пов'язаних



з ліквідацією земельних поліпшень). Якщо при застосуванні такої процедури отриманий результат розрахунку становить від'ємну величину, ринкова вартість земельної ділянки приймається рівною одній гривні. У разі коли найбільш ефективним використанням земельних поліпшень є їх ліквідація і витрати, пов'язані з нею, перевищують вартість земельної ділянки, що містить земельні поліпшення, вартість таких земельних поліпшень дорівнює вартості ліквідації, визначеної з урахуванням вимог Національного стандарту N 1, а ринкова вартість земельної ділянки визначається як умовно вільної від земельних поліпшень.

23. Оцінка земельних ділянок проводиться із застосуванням дохідного та (або) порівняльного підходів на підставі аналізу інформації про розмір орендної плати та ціни продажу (ціни пропонування) подібних земельних ділянок, у разі потреби - з урахуванням витрат на земельні поліпшення, що знаходяться у її межах, в порядку, визначеному абзацом першим пункту 6 цього Стандарту.

У разі визначення ринкової вартості земельної ділянки при її найбільш ефективному використанні земельна ділянка розглядається як умовно вільна від земельних поліпшень. У разі визначення ринкової вартості земельної ділянки при її існуючому використанні земельна ділянка розглядається як умовно вільна від земельних поліпшень.

За відсутності інформації про ціни продажу (ціни пропонування або розмір орендної плати) подібних земельних ділянок оцінка земельної ділянки ґрунтується на припущенні про умовну зміну характеру її використання на такий, що забезпечує отримання доходу від її найбільш ефективного використання.

24. Для проведення оцінки земельних ділянок, що використовуються як сільськогосподарські угіддя, валовий дохід для визначення рентного доходу розраховується на підставі аналізу динаміки типового урожаю сільськогосподарських культур (відповідно до родючості ґрунтів у межах земельної ділянки, урожайності культур у розрізі відповідних агровиробничих груп ґрунтів) та цін його реалізації на ринку. Витрати, що враховуються під час розрахунку рентного доходу, включають виробничі витрати та прибуток виробника, що є типовими для регіонального ринку.

Для проведення оцінки земельних ділянок, вкритих лісовою рослинністю та призначених для вирощування лісу, рентний дохід розраховується шляхом вирахування виробничих витрат та прибутку виробника за період обороту рубки із валового доходу, що прогнозується від використання лісових ресурсів.



25. Вартість земельних ділянок, у межах яких розташовані природні та штучні замкнуті водойми, що використовуються для господарської діяльності, визначається в порядку, встановленому для проведення оцінки земельних ділянок, що містять земельні поліпшення.

26. Вартість об'єктів незавершеного будівництва визначається із застосуванням витратного, порівняльного підходів, а також шляхом поєднання усіх методичних підходів.

У разі поєднання методичних підходів вартість об'єкта незавершеного будівництва визначається як різниця між прогнозованою ринковою вартістю об'єкта оцінки за умови найбільш ефективного використання після завершення його будівництва і введення в експлуатацію та приведеними до поточної вартості витратами на завершення будівництва і введення цього об'єкта в експлуатацію.

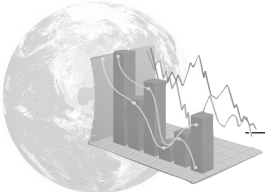
27. Вартість природних об'єктів нерухомого майна визначається на основі результатів аналізу їх корисності для власника (балансоутримувача, користувача) та з урахуванням обмежень, установлених законодавством щодо використання цих об'єктів.

28. Вартість передавальних пристроїв визначається із застосуванням витратного та дохідного підходів. Дохідний підхід ґрунтується на урахуванні плати за використання подібного нерухомого майна або фактичної плати за використання об'єкта оцінки з урахуванням вимог абзацу другого пункту 12 цього Стандарту.

29. Звіт про оцінку майна у стислій формі може складатися під час проведення оцінки квартир, дачних та садових будинків, гаражів (гаражних місць), земельних ділянок для дачного та гаражного будівництва, присадибних земельних ділянок.

30. У разі проведення оцінки земельних ділянок державної та комунальної власності та для цілей викупу земельних ділянок приватної власності у зв'язку із суспільною необхідністю до звіту про оцінку обов'язково додаються витяг із затвердженого відповідним органом державної влади, відповідною радою або уповноваженим ним органом переліку земельних ділянок, що підлягають продажу на конкурентних засадах, або рішення відповідного органу державної влади, відповідної ради або уповноваженого ними органу про викуп земельної ділянки, а також технічний паспорт земельної ділянки, правовстановлюючі документи на земельні поліпшення, ситуаційний план і план земельної ділянки, виписка із земельно-облікових документів устанавленого зразка.





**КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ  
ПОСТАНОВА**

від 29 листопада 2006 р. N 1655

м. Київ

**Про затвердження Національного стандарту N 3  
«Оцінка цілісних майнових комплексів»**

Відповідно до статті 9 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» ( 2658-14 ) Кабінет Міністрів України постановляє:

Затвердити Національний стандарт N 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», що додається.

Прем'єр-міністр України

В.ЯНУКОВИЧ

Інд. 25

ЗАТВЕРДЖЕНО: постановою Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. N 1655

**НАЦІОНАЛЬНИЙ СТАНДАРТ N 3  
«Оцінка цілісних майнових комплексів»**

**Загальна частина**

1. Національний стандарт N 3 (далі - Стандарт) є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання (далі - цілісний майновий комплекс) суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку цілісного майнового комплексу.

2. У цьому Стандарті наведені нижче терміни вживаються у такому значенні:

інвестований капітал - сума власного та запозиченого капіталу (довгострокового боргу) цілісного майнового комплексу;

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

корпоративна частка - частка (пай, акції) господарського товариства, що утворене на основі цілісного майнового комплексу;

мультиплікатор - коефіцієнт, що розраховується шляхом ділення ціни продажу (пропонування) подібного цілісного майнового комплексу або ринкової капіталізації акціонерного товариства, цілісний майновий комплекс якого розглядається як подібний до оцінюваного цілісного майнового комплексу, на відповідний фінансово-економічний або інший показник, що характеризує його діяльність;

номінальний грошовий потік - грошовий потік у прогностичних цінах на майбутні періоди з урахуванням прогностичного рівня інфляції;

номінальна ставка дисконту - ставка дисконту, що застосовується для визначення поточної вартості номінального грошового потоку;

робочий капітал - вартість оборотних активів цілісного майнового комплексу, що зменшена на величину його короткострокових (поточних) зобов'язань;

реальний грошовий потік - грошовий потік у цінах, фіксованих на дату оцінки, без урахування прогностичного рівня інфляції;

реальна ставка дисконту - ставка дисконту, що застосовується для визначення поточної вартості реального грошового потоку.

інші терміни вживаються у значенні, наведеному у національних стандартах оцінки майна (далі - національні стандарти) та в інших нормативно-правових актах з питань оцінки.

3. Вибір бази оцінки цілісних майнових комплексів здійснюється відповідно до вимог, встановлених Національним стандартом N 1 ( 1440-2003-п).

4. Нормативно-правовими актами з питань оцінки майна можуть встановлюватися особливості застосування та порядок визначення очіночної вартості цілісного майнового комплексу.

5. Застосування методичних підходів та обґрунтування висновку про вартість цілісного майнового комплексу здійснюються з урахуванням вимог, встановлених Національним стандартом N 1 ( 1440-2003-п ) та цим Стандартом.

6. З метою проведення оцінки цілісного майнового комплексу необхідно здійснити:

аналіз організаційно-правової форми підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється;

ознайомлення та аналіз ринку продукції (товарів, робіт, послуг) цілісного майнового комплексу в обсязі, достатньому для формування уявлення про обсяг та сегментацію такого ринку, поточної частки ринку продукції (товарів, робіт, послуг) цілісного майнового комплексу, перспектив діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, на від-



повідному ринку для оцінки коректності припущень, зроблених під час підготовки прогнозу діяльності оцінюваного цілісного майнового комплексу;

ознайомлення та аналіз ринку сировини і основних матеріалів, що використовуються у діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, у разі коли припущення щодо перспектив розвитку ринку сировини і основних матеріалів є складовою прогнозу діяльності такого майнового комплексу;

аналіз правових засад провадження господарської діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, зокрема ліцензування, квотування, застосування механізмів ціноутворення на ринку відповідної продукції (товарів, робіт, послуг), наявність державної підтримки або обмежень, антимонопольні та екологічні вимоги, система оподаткування;

аналіз його фінансово-господарської діяльності, майнового та фінансового стану на дату оцінки та за період, що передує цій даті;

підготовку обґрунтованих прогнозу діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, за основними показниками виробництва та реалізації продукції, фінансового і майнового стану та прогнозу потреби такого підприємства в інвестиціях з визначенням джерел фінансування.

Отримані висновки за результатами проведених аналізів покладаються в основу припущень, що використовуються під час проведення оцінки.

7. Для проведення оцінки цілісного майнового комплексу застосовуються такі основні методичні підходи:

- майновий;
- дохідний;
- порівняльний.

Особливості застосування майнового підходу

8. Майновий підхід застосовується для визначення ринкової вартості цілісного майнового комплексу у разі, коли саме зазначений підхід відбиває типову логіку потенційних покупців, яка ґрунтується на усталеній практиці, зокрема під час оцінки цілісного майнового комплексу, ринкова вартість якого визначається поточною вартістю ймовірного результату ліквідації зазначеного майнового комплексу.

9. Основним методом майнового підходу до оцінки цілісного майнового комплексу є метод накопичення активів. Оцінювачами може застосовуватися метод поточної вартості ймовірного результату ліквідації цілісного майнового комплексу, а також інші методи майнового підходу, доцільність застосування яких у конкретній ситуації необхідно обґрунтувати.

10. Метод накопичення активів полягає у визначенні чистої вартості активів цілісного майнового комплексу. Чиста вартість активів цілісного майнового комплексу визначається як різниця між вартістю активів та вартістю його зобов'язань, визначених на дату оцінки відповідно до вимог пункту 11 цього Стандарту.

11. Оцінка активів та зобов'язань на дату оцінки проводиться з урахуванням таких особливостей:

необоротні активи в частині основних засобів, нематеріальних активів, незавершеного будівництва, довгострокових фінансових вкладень оцінюються з використанням бази оцінки, що відповідає ринковій вартості або неринковим видам вартості, вибір та визначення яких здійснюються відповідно до вимог національних стандартів;

необоротні активи в частині довгострокової дебіторської заборгованості та відстрочених податкових активів оцінюються з урахуванням строку їх повернення (погашення, відшкодування) та ймовірності такого повернення (погашення, відшкодування);

поточна дебіторська заборгованість оцінюється з урахуванням строку її повернення (погашення, відшкодування) та ймовірності такого повернення (погашення, відшкодування);

матеріальні оборотні активи (запаси, товари) у разі, коли їх поточна вартість еквівалентна вартості, що відображена у бухгалтерському обліку, оцінюються виходячи з вартості таких активів, що відображена в бухгалтерському обліку, в інших випадках - виходячи з їх ринкової вартості або вартості ліквідації, якщо ринкова вартість не перевищує вартість ліквідації;

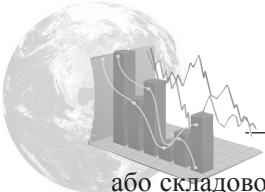
довгострокові та поточні фінансові інвестиції оцінюються виходячи з їх ринкової вартості;

векселі одержані оцінюються виходячи з їх ринкової вартості з урахуванням строку та ймовірності їх погашення;

поточна вартість довгострокових та поточних зобов'язань залежно від їх виду визнається такою, що дорівнює вартості, відображеній у бухгалтерському обліку, або розраховується шляхом дисконтування сум (основний борг, відсотки), що підлягають погашенню у відповідних періодах, за обґрунтованою для кожного із зобов'язань ставкою дисконту.

Під час визначення оціночної вартості цілісного майнового комплексу нормативно-правовими актами з оцінки можуть передбачатися інші вимоги щодо оцінки активів та зобов'язань.

12. Визначення поточної вартості ймовірного результату ліквідації цілісного майнового комплексу може бути окремим завданням оцінки



або складовою процесу визначення ринкової вартості цілісного майнового комплексу.

Поточна вартість ймовірного результату ліквідації цілісного майнового комплексу визначається як поточна вартість доходів, що очікуються від продажу активів цілісного майнового комплексу, які зменшені на суму витрат, пов'язаних з ліквідацією такого комплексу, що збільшена на суму поточної вартості грошових потоків, які очікуються від провадження господарської діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, в період ліквідації, якщо провадження такої діяльності прогнозується, та зменшена на суму поточної вартості зобов'язань цього підприємства.

У разі прийняття рішення про ліквідацію оцінюваного цілісного майнового комплексу, наслідком чого є скорочення строків погашення довгострокової заборгованості цього підприємства, поточна вартість зобов'язань підприємства визначається з урахуванням ймовірності такого скорочення.

Доходи від продажу активів оцінюваного цілісного майнового комплексу визначаються з урахуванням таких особливостей:

якщо ліквідація здійснюється за рішенням власника цілісного майнового комплексу або суду і не передбачає примусового відчуження активів цілісного майнового комплексу у строк, значно коротший, ніж строк експозиції подібного майна, активи оцінюються відповідно до вимог, визначених у пункті 11 та абзацах першому - третьому пункту 12 цього Стандарту;

якщо ліквідація здійснюється за рішенням суду і передбачає примусове відчуження активів цілісного майнового комплексу у строк, значно коротший, ніж строк експозиції подібного майна, активи оцінюються відповідно до вимог, що встановлюються національними стандартами для визначення ліквідаційної вартості.

#### Особливості застосування дохідного підходу

13. Дохідний підхід до проведення оцінки цілісного майнового комплексу ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів (чистих грошових потоків або дивідендів) у вартість цілісного майнового комплексу. Оцінка цілісного майнового комплексу проводиться з урахуванням поточного фінансового стану підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, та прогнозних показників діяльності такого майнового комплексу.

14. Основним методом дохідного підходу, що застосовується для проведення оцінки цілісних майнових комплексів, є метод дисконтування грошового потоку.

Застосування методу дисконтування грошового потоку передбачає такі оціночні процедури:

- вибір відповідної моделі грошового потоку;
- визначення прогнозного періоду надходжень грошового потоку;
- проведення прогнозування складових чистого грошового потоку та його розрахунку на кожен рік (квартал, місяць) прогнозного періоду;
- обґрунтування складових ставки дисконту та її визначення;
- проведення розрахунку вартості реверсії та його обґрунтування;
- визначення поточної вартості чистих грошових потоків, реверсії та надлишкового майна у разі його наявності в цілісному майновому комплексі;

визначення вартості цілісного майнового комплексу як суми поточної вартості чистих грошових потоків, реверсії та поточної вартості надлишкового майна.

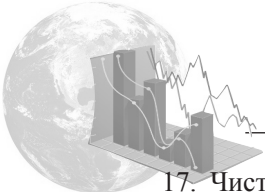
15. Виходячи із специфіки діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, та завдань оцінки, застосовуються такі моделі грошового потоку:

- чистий грошовий потік для власного капіталу;
- чистий грошовий потік для інвестованого капіталу.

16. Розрахунок грошового потоку ґрунтується на результатах аналізу показників фінансово-господарської діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, за період, що передує даті оцінки, та прогнозний період.

Прогнозний період визначається з урахуванням специфіки діяльності оцінюваного цілісного майнового комплексу, а саме: життєвого циклу продукції (товарів, робіт, послуг), графіка обслуговування довгострокової заборгованості, інвестиційних планів та прогнозів щодо очікуваних істотних змін, що відбудуться в діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється.

Вибір тривалості прогнозного періоду повинен узгоджуватися із способом визначення вартості реверсії. Тривалість прогнозного періоду вважається достатньою, якщо обраний спосіб визначення реверсії дає змогу врахувати всі відомі на дату оцінки факти та припущення щодо результатів провадження діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, в період, що настає за прогнозним.



17. Чистий грошовий потік для власного капіталу на кожен рік (квартал, місяць) прогнозного періоду розраховується як прогнозована величина чистого прибутку, збільшена на прогнозовану суму амортизації, що врахована в складі витрат під час визначення величини чистого прибутку, зменшена на величину прогнозованого приросту робочого капіталу (збільшена на величину зменшення робочого капіталу) зменшена на суму прогнозованих капітальних інвестицій та збільшена на величину приросту довгострокових зобов'язань (зменшена на величину зменшення довгострокових зобов'язань) за відповідний період.

18. Модель чистого грошового потоку для інвестованого капіталу відображає вартість цілісного майнового комплексу з урахуванням власного та запозиченого капіталу.

Чистий грошовий потік для інвестованого капіталу на кожен рік (квартал, місяць) прогнозного періоду розраховується як прогнозована величина чистого прибутку, розрахована за умови припущення про відсутність витрат на сплату відсотків за довгостроковим боргом, збільшена на прогнозовану суму амортизації, що врахована в складі витрат під час визначення величини чистого прибутку, зменшена на величину прогнозованого приросту робочого капіталу (збільшена на величину зменшення робочого капіталу) і зменшена на величину прогнозованих капітальних інвестицій за відповідний період.

19. Прогнозування грошового потоку за будь-якою з його моделей, зазначених у пункті 15 цього Стандарту, здійснюється у цінах відповідного року (кварталу, місяця) прогнозного періоду з урахуванням прогнозованого рівня інфляції (номінальний грошовий потік) або у цінах, що діють на дату оцінки, без урахування прогнозованого рівня інфляції (реальний грошовий потік).

У разі прогнозування номінального грошового потоку прогнозований рівень інфляції враховується під час визначення ставки дисконту відповідно до пункту 23 цього Стандарту.

20. Принцип найбільш ефективного використання втілюється під час проведення оцінки цілісних майнових комплексів шляхом здійснення під час прогнозування грошових потоків цілісного майнового комплексу припущення про раціональне розпорядження майном, що включає оцінюваний цілісний майновий комплекс. Раціональним вважається розпорядження майном цілісного майнового комплексу, що спрямоване на максимізацію поточної вартості очікуваних чистих грошових потоків такого цілісного майнового комплексу і отже - на максимізацію його ринкової вартості.

Прогноз грошових потоків ґрунтується на логічному взаємозв'язку та обґрунтованості його складових.

У разі коли прогнозується збільшення (зменшення) обсягу виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, під час прогнозування складових чистого грошового потоку враховуються відповідні очікувані зміни робочого капіталу.

Прогнозування капітальних інвестицій, збільшення (зменшення) робочого капіталу та сум довгострокових зобов'язань здійснюється на підставі та у взаємозв'язку з прогнозними показниками діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється. Під час прогнозування необхідно враховувати лише ті інвестиції, збільшення (зменшення) робочого капіталу та сум довгострокових зобов'язань, доцільність яких економічно обґрунтована, а відповідні витрати забезпечені прогнозованими внутрішніми або зовнішніми джерелами фінансування (можливістю позичення необхідних коштів).

21. У разі коли припущення про можливість початку чи продовження (відновлення) провадження прогнозованої господарської діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, без початкових капітальних інвестицій або інвестицій в оборотні засоби (покриття дефіциту оборотних засобів) некоректне, такі інвестиції враховуються під час проведення розрахунків:

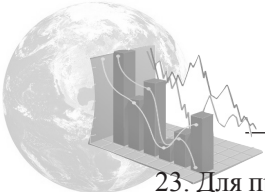
без дисконтування, якщо очікувані строки їх внесення наближені до дати оцінки і можуть бути обґрунтовано ототожені з нею;

у складі прогнозованих грошових потоків на відповідні квартали або місяці, що підлягають дисконтуванню. При цьому прогнозування та дисконтування грошових потоків у межах прогнозного періоду здійснюються за кварталами або місяцями.

Дефіцит оборотних засобів визначається як різниця між величиною робочого капіталу, необхідного для нормального функціонування підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, та величиною його наявного робочого капіталу на дату оцінки.

22. Вартість реверсії визначається виходячи з очікуваних результатів найбільш ефективного використання активів цілісного майнового комплексу в період, що настає за прогнозним, на підставі грошових потоків цілісного майнового комплексу, отримання яких передбачається після прогнозного періоду, з урахуванням у разі наявності тенденції до їх рівномірного збільшення (зменшення).





23. Для проведення розрахунку ставки дисконту застосовуються методи, що відповідають моделі грошового потоку, яку обрано для проведення оцінки.

Основним методом розрахунку ставки дисконту для власного капіталу є метод кумулятивної побудови, який враховує додаткові ризики інвестування в оцінюваний цілісний майновий комплекс порівняно з інвестуванням в альтернативні об'єкти, що характеризується мінімальним ризиком.

Основним методом розрахунку ставки дисконту для інвестованого капіталу є метод середньозваженої вартості капіталу, який ґрунтується на врахуванні норм доходу на власний та запозичений капітал з урахуванням розміру часток власного та запозиченого капіталу в інвестованому капіталі.

Застосування інших методів розрахунку ставки дисконту, проведення такого розрахунку на початок, середину або кінець кожного року (кварталу, місяця) прогнозного періоду обґрунтовується у звіті про оцінку цілісного майнового комплексу.

Для дисконтування вартості реверсії застосовуються коефіцієнти, обчислені з урахуванням часу, на який визначається вартість реверсії і вибір якого залежить від методу визначення вартості реверсії, що обґрунтовується у звіті про оцінку цілісного майнового комплексу.

Розрахунок ставки дисконту для номінального грошового потоку здійснюється з урахуванням прогнозного рівня інфляції, для реального грошового потоку - без урахування такого рівня.

24. Визначення поточної вартості надлишкового майна (необоротних та/або матеріальних оборотних активів) здійснюється з використанням баз оцінки, що відповідають принципам корисності та найбільш ефективного використання надлишкового майна.

25. У разі коли грошові потоки від функціонування цілісного майнового комплексу очікуються постійні і однакові за обсягом або з тенденцією до рівномірного зростання та їх отримання не обмежується у часі, може застосовуватися метод прямої капіталізації доходу. При цьому як дохід розглядається чистий грошовий потік, визначений відповідно до вимог цього Стандарту. У разі наявності в цілісному майновому комплексі надлишкового майна його вартість додається до вартості, визначеної із застосуванням методу прямої капіталізації доходу.

26. Застосування методу прямої капіталізації доходу передбачає визначення:

періоду капіталізації чистого грошового потоку (рік, квартал, місяць, операційний цикл);

чистого грошового потоку за період;  
відповідної ставки капіталізації і її обґрунтування;  
вартості надлишкового майна у разі його наявності в цілісному майновому комплексі;

вартості цілісного майнового комплексу шляхом ділення чистого грошового потоку на ставку капіталізації і збільшення отриманого результату на вартість надлишкового майна у разі його наявності в цілісному майновому комплексі.

Особливості застосування порівняльного підходу

27. Основними методами порівняльного підходу до оцінки цілісних майнових комплексів є метод ринку капіталу та метод ринкових угод.

Загальним для методів порівняльного підходу є етап формування переліку подібних цілісних майнових комплексів, що використовуватимуться як об'єкти порівняння, та збирання інформації про них. Перелік подібних цілісних майнових комплексів формується з урахуванням таких критеріїв, як належність цілісного майнового комплексу (підприємства) певній галузі, його розмір, одно- або багатопродуктовість бізнесу, ринки збуту продукції (товарів, робіт, послуг), структура активів та інвестованого капіталу, місцезнаходження та інших суттєвих критеріїв.

28. Метод ринку капіталу ґрунтується на припущенні про рівноцінність ринкової вартості цілісного майнового комплексу його ринковій капіталізації або можливій ринковій капіталізації з урахуванням вартості прав контролю.

Ринкова капіталізація цілісного майнового комплексу визначається як добуток ринкового курсу однієї акції акціонерного товариства, що існує або може бути створене на базі оцінюваного цілісного майнового комплексу, на загальну кількість акцій такого товариства.

Ринковий курс однієї акції визначається виходячи з даних про продаж (пропонування) акцій акціонерного товариства на фондових біржах та в позабіржових торговельно-інформаційних системах.

Ринковий курс однієї акції за даними про продаж визначається з використанням інформації про останню угоду, укладену в день, що визначений як дата оцінки, а за відсутності укладених угод у цей день - з використанням інформації про останню укладену угоду до дати оцінки, на яку визначається курс, з обґрунтуванням у звіті про оцінку можливості використання такої інформації.

Ринковий курс однієї акції за даними про пропонування (максимальна ціна, яка пропонується покупцем, або мінімальна ціна, яка пропо-



нується продавцем) визначається за цінами пропонування, дійсними на дату, на яку визначається такий курс. У разі відсутності пропонування на дату оцінки ринковий курс однієї акції за даними про пропонування визначається за цінами пропонування, дійсними на найближчу дату, що передувала даті оцінки, на яку визначається курс, з обґрунтуванням у звіті про оцінку можливості використання таких даних.

З метою визначення ринкового курсу однієї акції використовується лише інформація про ціну продажу останньої угоди (угод) або ціни пропонування, які є репрезентативними. Обґрунтування відхилення даних про ціну продажу або ціни пропонування повинно міститися у звіті про оцінку цілісних майнових комплексів.

Урахування вартості прав контролю здійснюється шляхом застосування контрольної надбавки.

Можлива ринкова капіталізація цілісного майнового комплексу дорівнює добутку фінансово-економічних показників діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, на відповідні мультиплікатори, визначені на підставі інформації про подібні підприємства, виходячи з цін продажу (пропонування) їх цілісних майнових комплексів.

У разі проведення оцінки цілісного майнового комплексу на підставі його можливої капіталізації ринкова вартість такого майнового комплексу визначається шляхом узагальнення отриманих результатів проведення розрахунку його можливої ринкової капіталізації, урахування вартості прав контролю та внесення у разі потреби інших поправок.

29. Метод ринкових угод ґрунтується на припущенні про еквівалентність ринкової вартості цілісного майнового комплексу цінам продажу подібних цілісних майнових комплексів. Як базовий показник для зазначеного методу застосовуються ціни продажу та ціни пропонування подібних цілісних майнових комплексів або ціни продажу та ціни пропонування їх корпоративних часток, що характеризуються певними правами контролю.

У разі коли базовим показником є ціна продажу (пропонування) подібного цілісного майнового комплексу, ринкова вартість оцінюваного цілісного майнового комплексу визначається як добуток фінансово-економічних показників, що характеризують діяльність підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, та відповідних мультиплікаторів, визначених на підставі інформації про подібні об'єкти.

Якщо базовим показником є ціна продажу (пропонування) корпо-

ративної частки подібного цілісного майнового комплексу, попередньо здійснюється її коригування на розмір контрольної надбавки з метою врахування прав контролю за стовідсотковою корпоративною часткою з наступним визначенням мультиплікаторів.

Ринкова вартість цілісного майнового комплексу визначається як добуток фінансово-економічних показників, що характеризують діяльність підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, та відповідних мультиплікаторів, визначених на підставі інформації про подібні об'єкти.

30. Фінансово-економічними показниками, що характеризують діяльність підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, або подібних цілісних майнових комплексів, є показники балансової вартості власного капіталу, фінансового результату від провадження звичайної діяльності та інші обґрунтовані у звіті про оцінку цілісного майнового комплексу показники.

31. Під час підготовки висновку про вартість оцінюваного цілісного майнового комплексу, що визначається на підставі результатів застосування методів порівняльного підходу, може враховуватися інформація про ціни продажу та ціни пропонування оцінюваного цілісного майнового комплексу та його корпоративних часток.

Вимоги до звіту про оцінку цілісного майнового комплексу

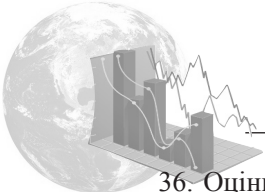
32. Складання звіту про оцінку цілісного майнового комплексу здійснюється у повній формі з урахуванням вимог, установлених Національним стандартом N 1 ( 1440-2003-п ), та особливостей, визначених цим Стандартом.

33. Крім вимог, передбачених пунктами 54, 56-61 Національного стандарту N 1 ( 1440-2003-п ), звіт про оцінку цілісного майнового комплексу повинен містити інформацію, зазначену в пункті 8 цього Стандарту.

Інші питання

34. Ліквідаційна вартість цілісного майнового комплексу визначається виходячи з ринкової вартості цілісного майнового комплексу, що скоригована з урахуванням ступеня впливу умов його продажу в скорочені строки.

35. Під час визначення вартості цілісного майнового комплексу, оцінка якого проводиться з метою погашення зобов'язань підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, шляхом його відчуження, зобов'язання, що підлягають погашенню за рахунок такого відчуження, у розрахунку не враховуються.



36. Оцінка об'єктів у матеріальній та нематеріальній формах, вартість яких визначається вартістю цілісного майнового комплексу, що створений на їх основі (об'єкти, асоційовані з бізнесом), проводиться згідно з цим Стандартом з відповідним коригуванням та обґрунтуванням у звіті про оцінку доцільності застосування положень цього Стандарту для таких об'єктів.

37. Оцінка окремих видів цілісних майнових комплексів проводиться з урахуванням особливостей діяльності підприємств, що функціонують на їх основі.

38. Рецензування звітів про оцінку цілісних майнових комплексів проводиться відповідно до вимог Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» ( 2658-14 ), Національного стандарту N 1 ( 1440-2003-п ) та цього Стандарту.

**КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ**  
**ПОСТАНОВА**

від 3 жовтня 2007 р. N 118

м.Київ

**Про затвердження Національного стандарту N 4**  
**«Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»**

Відповідно до статті 9 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» ( 2658-14 ) Кабінет Міністрів України **постановляє**:

Затвердити Національний стандарт N 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», що додається.

Прем'єр-міністр України  
Інд. 25

В.ЯНУКОВИЧ

ЗАТВЕРДЖЕНО: постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. N 1185

**НАЦІОНАЛЬНИЙ СТАНДАРТ N 4**  
**«Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»**

**Загальна частина**

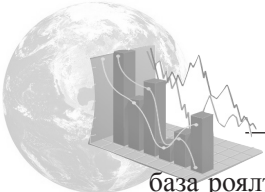
1. Національний стандарт N 4 (далі - Стандарт) є обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, а також особами, які здійснюють відповідно до законодавства рецензування звітів про оцінку.

Стандарт може застосовуватись для визначення розміру збитків, завданих у зв'язку з неправомірним використанням об'єктів права інтелектуальної власності.

2. Об'єктами оцінки відповідно до цього Стандарту є майнові права інтелектуальної власності, які належать до об'єктів у нематеріальній формі.

3. У цьому Стандарті наведені нижче терміни вживаються у такому значенні:

авторська винагорода - плата творцю (винахіднику, автору) за використання об'єкта права інтелектуальної власності, розмір якої визначається договором з урахуванням положень нормативно-правових актів з питань інтелектуальної власності;



база роялті - показник господарської діяльності, який використовується для визначення величини роялті;

залишковий строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності - період починаючи з дати оцінки до закінчення строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності;

комбінований платіж - ліцензійний платіж, що включає роялті та паушальний платіж;

контрафактна продукція - продукція або примірник, які випускаються, відтворюються, публікуються, розповсюджуються, реалізуються тощо з порушенням майнових прав інтелектуальної власності;

ліцензійна продукція - продукція, виготовлена з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який надані згідно з ліцензійним договором чи ліцензією на використання об'єкта права інтелектуальної власності (далі - ліцензійний договір);

ліцензійний платіж - плата за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності, що є предметом ліцензійного договору. До ліцензійних платежів належать паушальний платіж, роялті та комбінований платіж;

паушальний платіж - одноразовий платіж, який становить фіксовану суму і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності;

роялті - ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності;

ставка роялті - частка бази роялті у відсотковому виразі, яка використовується для визначення величини роялті;

строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності - строк, протягом якого є імовірність отримання економічної вигоди від використання об'єкта права інтелектуальної власності за умови чинності майнових прав на такий об'єкт;

фактичний строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності - період від початку строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності до дати оцінки.

Інші терміни вживаються у значенні, наведеному в національних стандартах оцінки майна та інших нормативно-правових актах з питань оцінки майна та інтелектуальної власності.

4. Вибір бази оцінки майнових прав інтелектуальної власності здійснюється відповідно до вимог, установлених Національним стандартом N 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» ( 1440-2003-п ) (далі - Національний стандарт N 1).

5. Нормативно-правовими актами з питань оцінки можуть установлюватися особливості застосування та порядок визначення оціночної вартості майнових прав інтелектуальної власності.

6. Застосування методичних підходів та обґрунтування висновку про вартість майнових прав інтелектуальної власності здійснюються з урахуванням вимог, установлених Національним стандартом N 1 ( 1440-2003-п ) та цим Стандартом.

7. Відповідно до цього Стандарту оцінюються майнові права на такі об'єкти права інтелектуальної власності:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);
- виконання;
- фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці;
- інші об'єкти, що згідно із законодавством належать до об'єктів права інтелектуальної власності.

8. Для проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовуються такі методичні підходи:

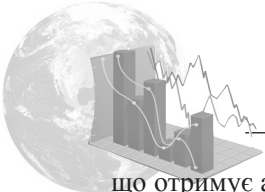
- дохідний;
- порівняльний;
- витратний.

Особливості застосування методичних підходів

9. Дохідний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки.

Дохідний підхід застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності у випадку, коли можливо визначити розмір доходу,





що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа, якій належать такі права, від їх використання.

10. Основними методами дохідного підходу, що застосовуються для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, є метод непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) та метод прямої капіталізації доходу.

Зазначені методи застосовуються для оцінки цілісного майнового комплексу, в якому використовується об'єкт права інтелектуальної власності, і майнових прав інтелектуальної власності як окремих об'єктів оцінки. У разі оцінки майнових прав інтелектуальної власності шляхом виділення вартості майнового права з вартості цілісного майнового комплексу оціночні процедури повинні відповідати вимогам Національного стандарту N 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» (1655-2006-п).

11. Застосування методів непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) та прямої капіталізації доходу для оцінки майнових прав інтелектуальної власності передбачає визначення розміру тієї частини доходу, що отримана у зв'язку з наявністю у юридичної або фізичної особи таких прав. При цьому грошовим потоком чи доходом може бути:

для методів переваги у прибутку і розподілу прибутків - різниця між прибутком суб'єкта права інтелектуальної власності, отриманого в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим без використання такого об'єкта;

для методу додаткового прибутку - додатковий прибуток, який отримано суб'єктом права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності;

для методу роялті - ліцензійний платіж за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності.

12. Застосування методу переваги у прибутку передбачає дисконтування або пряму капіталізацію різниці між прибутком від діяльності суб'єкта права інтелектуальної власності, що провадиться з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим від такої діяльності, за умови, що вона провадиться без використання зазначеного об'єкта.

Метод переваги у прибутку може застосовуватися шляхом оцінки станом на одну дату цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності та цього комплексу, виходячи з припущення

про відсутність у його складі майнових прав інтелектуальної власності. При цьому вартість цілісного майнового комплексу оцінюється шляхом дисконтування грошових потоків або шляхом прямої капіталізації доходу за умови відповідного обґрунтування у звіті про оцінку. Вартість майнових прав інтелектуальної власності дорівнює різниці у вартості цілісних майнових комплексів, визначеній відповідно до абзацу другого цього пункту.

Джерелом формування переваги у прибутку, що виникає в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема, може бути:

збільшення ціни реалізації одиниці продукції (товарів, робіт, послуг);

збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному виразі;

скорочення витрат, пов'язаних з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

13. Метод розподілу прибутків полягає у виділенні тієї частини прибутку, що отримана в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, із загальної суми прибутку суб'єкта права інтелектуальної власності з подальшим переведенням такої частини прибутку у вартість майнових прав інтелектуальної власності. Процедура переведення здійснюється шляхом дисконтування або прямої капіталізації прибутку за умови обґрунтування застосування однієї із зазначених оціночних процедур у звіті про оцінку.

14. Застосування методу додаткового прибутку передбачає пряму капіталізацію додаткового прибутку, який може отримувати суб'єкт права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності понад середній прибуток, який отримують подібні суб'єкти, що не мають переваги володіння такими майновими правами.

Метод додаткового прибутку застосовується за умови, що оцінювачем не виявлено підстав для того, щоб припускати наявність у складі цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності інших нематеріальних активів, крім оцінюваного майнового права інтелектуальної власності.

15. Метод роялті застосовується за умови, що майнові права інтелектуальної власності надані або можуть бути надані за ліцензійним договором іншій фізичній або юридичній особі.



Метод полягає у визначенні суми дисконтованих доходів від ліцензійних платежів.

За базу роялті може прийматись виручка від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг), обсяг виробленої чи реалізованої ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) в натуральному виразі, величина доходу (прибутку) від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) та інші показники господарської діяльності.

Ставка роялті визначається на підставі результатів аналізу ринку подібних об'єктів права інтелектуальної власності, за використання яких сплачується роялті.

Під час визначення розміру ліцензійних платежів враховуються вид та строк дії ліцензійного договору, кількість ліцензійних договорів, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності, обсяг переданих прав, характеристики об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який є предметом ліцензійного договору, залишковий строк його корисного використання, строк освоєння процесу виробництва та/або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, ступінь готовності такого об'єкта до використання за призначенням та інші показники, що можуть вплинути на розмір ліцензійних платежів.

16. Під час застосування методу непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) прогностичний період визначається з урахуванням залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки.

Вартість реверсії об'єкта оцінки визначається у разі висловленого оцінювачем обґрунтованого припущення про отримання доходу в результаті його використання, зокрема від продажу, в період, що настає за прогностичним.

17. Визначення ставки дисконту та капіталізації проводиться відповідно до встановлених Національним стандартом N 1 ( 1440-2003-п ) та цим Стандартом вимог.

Під час порівняльного аналізу дохідності інвестування в об'єкти права інтелектуальної власності та альтернативні об'єкти проводиться аналіз ризиків, пов'язаних із:

ступенем готовності об'єкта оцінки до використання;

строками освоєння, рівнем досягнення прогнозованих (планованих) технічних, економічних, екологічних та інших характеристик об'єкта оцінки або продукції (товарів, робіт, послуг), виробленої та/або реалізованої з використанням такого об'єкта;

можливістю неправомірного використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема виготовленням та реалізацією контрафактної продукції;

іншими притаманними об'єкту, що оцінюється, ризиками.

18. Витратний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки.

Витратний підхід застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав інтелектуальної власності шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) величини зносу.

Вартість відтворення майнових прав інтелектуальної власності визначається шляхом застосування методу прямого відтворення, а вартість заміщення - методу заміщення.

19. Метод прямого відтворення ґрунтується на визначенні поточної вартості витрат, пов'язаних із створенням (розробленням) або придбанням на дату оцінки майнових прав інтелектуальної власності, які оцінюються, приведенням об'єкта права інтелектуальної власності в стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, з урахуванням витрат на правову охорону, маркетингові дослідження, рекламу тощо, а також розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) такий об'єкт.

20. Метод заміщення застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та економічно доцільне.

Вартість заміщення визначається на підставі інформації про поточну вартість витрат станом на дату оцінки на створення (розроблення) або придбання, приведення об'єкта права інтелектуальної власності, подібного до об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються і який за своїми споживчими, функціональними, економічними показниками може бути йому рівноцінною заміною, в такий стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, а також інформації про витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень і рекламою подібного об'єкта, та про розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) подібний об'єкт.

21. Поточна вартість витрат зменшується на величину зносу (знецінення) майнових прав інтелектуальної власності, яка визначається



ся залежно від залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки методом строку життя. Метод строку життя передбачає визначення зносу шляхом ділення фактичного строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються, на суму фактичного та залишкового строків корисного використання такого об'єкта.

Залишковий строк корисного використання визначається на підставі результатів порівняльного аналізу строків корисного використання подібних об'єктів права інтелектуальної власності або виходячи із строку чинності майнових прав інтелектуальної власності, що оцінюються. У разі припущення про безкінечно довгий строк корисного використання об'єкта оцінки знос не враховується.

22. Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти.

У разі застосування порівняльного підходу до оцінки майнових прав інтелектуальної власності подібність об'єктів визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) застосування, економічних, функціональних та інших характеристик.

Сукупність елементів порівняння формується з факторів, які впливають на вартість майнових прав інтелектуальної власності. До таких факторів, зокрема, належать наявність правової охорони майнових прав інтелектуальної власності; умови фінансування договорів, предметом яких є майнові права інтелектуальної власності; галузь або сфера, в якій може використовуватись об'єкт права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються; функціональні, споживчі, економічні та інші характеристики такого об'єкта; рівень його новизни; залишковий строк корисного використання; придатність до промислового (комерційного) використання.

23. Оцінка окремих видів майнових прав інтелектуальної власності може проводитись за умови відповідного обґрунтування із застосуванням методу залишку, який поєднує три методичні підходи і передбачає такі оціночні процедури:

визначення загальної вартості всіх необоротних активів шляхом обчислення ринкової вартості цілісного майнового комплексу із застосуванням методів дохідного або порівняльного підходу, зменшеної на розмір робочого капіталу;

визначення вартості кожного з об'єктів у матеріальній формі, довгострокових фінансових інвестицій, довгострокової дебіторської заборгованості, відстрочених податкових активів із застосуванням методів дохідного, порівняльного або витратного підходів;

визначення загальної вартості необоротних активів як суми вартості активів, обчисленої відповідно до абзацу третього цього пункту;

визначення різниці між вартістю активів, обчисленою відповідно до абзацу другого цього пункту, та вартістю активів, обчисленою відповідно до абзацу четвертого цього пункту, і обґрунтування віднесення такої різниці до вартості майнових прав інтелектуальної власності.

Методи залишку і додаткового прибутку застосовуються за умови, що оцінювачем не виявлено підстав для того, щоб припускати наявність у складі цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності інших нематеріальних активів, крім оцінюваного майнового права інтелектуальної власності.

Особливості деяких етапів проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності та визначення розміру збитків, пов'язаних з неправомірним використанням об'єкта права інтелектуальної власності

24. Під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності встановлюються обставини та визначаються обмеження, пов'язані з особливостями таких об'єктів і сфери їх застосування.

Заходи, передбачені підготовчим етапом до оцінки майнових прав інтелектуальної власності, та оцінка проводяться в установленій Національним стандартом N 1 ( 1440-2003-п ) послідовності.

25. Під час обстеження об'єкта права інтелектуальної власності, яке проводиться з метою його ідентифікації, з'ясовується наявність матеріального носія об'єкта та документів, що засвідчують майнові права інтелектуальної власності і факт видачі дозволу на використання об'єкта права інтелектуальної власності. До таких документів належать:

патент (деклараційний патент) - для винаходів, корисних моделей, промислових зразків, сортів рослин, порід тварин;

авторське свідоцтво СРСР на винахід (у разі, коли не закінчився двадцятирічний строк дії авторського свідоцтва починаючи з дати подання заявки на винахід);

свідоцтво - для торговельних марок (знаків для товарів і послуг), компонування (топографії) інтегральних мікросхем;

договір про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності;



договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної ліцензійний договір;  
договір комерційної концесії;  
договір про трансфер технологій;  
інші договори щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності;  
виписка з відповідних державних реєстрів;  
інші документи, пов'язані з ідентифікацією майнових прав інтелектуальної власності.

26. Розмір збитків за неправомірне використання об'єкта права інтелектуальної власності визначається станом на дату оцінки із застосуванням оціночної процедури накопичення прибутку (доходу), який не отримав суб'єкт права інтелектуальної власності та/або ліцензіат внаслідок неправомірного використання об'єкта права інтелектуальної власності, виходячи з обсягів виробництва та/або реалізації контрафактної продукції.

27. Проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, що містять секретну інформацію, проводиться з дотриманням вимог Закону України «Про державну таємницю» ( 3855-12 ).

Інші питання

28. Звіт про оцінку майнових прав інтелектуальної власності складається у повній формі з урахуванням вимог, установлених пунктами 56, 59, 60 і 61 Національного стандарту N 1 ( 1440-2003-п ), та визначених цим Стандартом особливостей.

29. Рецензування звітів про оцінку майнових прав інтелектуальної власності та визначення розміру збитків, пов'язаних з неправомірним використанням об'єкта права інтелектуальної власності, проводиться відповідно до вимог Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» ( 2658-14 ), Національного стандарту N 1 ( 1440-2003-п ) та цього Стандарту.

*Навчальне видання*

САБАДИРЬОВА Антоніна Леонідівна  
БАБІЙ Олег Миколайович  
КУКЛІНОВА Тетяна Вікторівна  
САЛАВЕЛІС Дмитро Євгенійович

# Потенціал і розвиток підприємства

Навчальний посібник

Коректор: С. О. Бондар