**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**
**«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

**Перерва П.Г.**

# Економічний потенціал підприємства: методи оцінки та використання

***Конспект лекцій***

Харків - 2021

УДК 334.716(075.8)
П 26
ББК У9(2)32-1897

***Рекомендовано***

*Вченою радою інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу НТУ «ХПІ» для студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини»*

**Рецензент:**

доктор економічних наук, професор Маслак Ольга Іванівна, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, завідувач кафедри економіки.

**Перерва П.Г.** Конспект лекцій з дисципліни **«**Економічний потенціал підприємства: методи оцінки та використання» [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва // Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». – Електрон. текст. дані. – Харків : НТУ «ХПІ», 2021.- 67 с.

У тексті лекцій розглядаються основні поняття, зміст економічного потенціалу підприємства, розкрито його основні характеристики. Пропонуються практичні рекомендації для вибору методів дослідження Економічний потенціал підприємства та оформлення їх результатів. Наводиться список рекомендуємої літератури для більш детального вивчення предмета.

Видання призначене для аспірантів, які навчаються за спеціальністю 051 «Економіка» очної та заочної форм навчання.

© Перерва П.Г.

© Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

# ВСТУП

Розвиток вітчизняної економіки свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливлюють ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дають змогу своєчасно адаптуватися до нього. Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей.

Особлива увага приділена питанням формування потенціалу підприємства, загальноекономічним підходам щодо його оцінки, розглянуто проблеми визначення вартості окремих складових економічного потенціалу підприємства, що функціонує в умовах ринку з притаманними йому ризиками та невизначеністю.

Актуальність проблематики, мета і завдання конспекту лекцій визначили його логіко-структурну побудову.

1. Поглиблено теоретичні засади визначення сутності «потенціалу підприємства», розроблено видову класифікацію потенціалів, визначено їхню роль в управлінні та державному регулюванні економічних процесів.

2. Узагальнено методологічні підходи і методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу сучасних підприємств, визначено прикладні моделі вимірювання, оцінки та забезпечення стратегічних конкурентних переваг.

3. Сформульовано загальні принципи, методи і нормативно-методичні положення оцінки потенціалу підприємства як динамічної поліструктурної виробничо-господарської та соціальної системи.

5. Висвітлено особливості методичного інструментарію оцінки вартості машин та обладнання, рівня їх фізичного, функціонального, технологічного та економічного старіння.

6. Узагальнено зарубіжний досвід та вітчизняні підходи до оцінки нематеріальних активів як провідної складової потенціалу сучасних підприємств.

7. Викладено методологічний підхід до ринкової оцінки потенціалу управлінського і техніко-технологічного персоналу та його впливу на вартість підприємницьких структур.

8. Описано алгоритми та оціночні процедури визначення вартості бізнесу та втілених у ньому потенційних можливостей.

Навчальна дисципліна «Економічний потенціал підприємства: методи оцінки та використання» є нормативною професійно-орієнтованою дисципліною для аспірантів, які навчаються за програмами професійного напрямку «Економіка», і спрямована на вивчення теоретико-методологічних

основ, практичних інструментів оцінки діяльності підприємства та форм найбільш ефективного використання його можливостей.

Метою створення конспекту лекцій – дати аспірантам знання загальнотеоретичних, методологічних і організаційних основ формування та оцінки потенціалу підприємства, навчити ними користатися в умовах невизначеності ринкової економіки і пов'язаних з цим ризиків.

Завдання – озброїти аспірантів певними практичними навичками для самостійного прийняття управлінських рішень на всіх етапах дослідження життєвого циклу підприємства, що забезпечить підвищення ефективності його роботи.

Предметом конспекту лекцій є теорія, методологія й методики оцінки елементів та потенціалу підприємства в цілому, визначення факторів, що впливають на розмір та ефективність використання потенціалу.

# *Лекція 1-2*
# Сутнісна характеристика потенціалу підприємства

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

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

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

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

Таким чином, терміни «потенціал», «потенційний» позначають наявність у будь-кого прихованих можливостей, які ще не виявились, або можливість діяти у певній галузі. Останнім часом в економічній літературі характеристика терміну «потенціал» більш широко використовується по відношенню до того чи іншого виду ресурсів чи їхньої сукупності. Уявляється, що цим процесом рухає головним чином розуміння необхідності використання глибинних можливостей ресурсів, яке визначається слабким проробленням межових процесів взаємодії ресурсів.

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

Потенціал підприємства можна визначити як можливості систем и ресурсів і компетенції) підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнесів-процесів. З огляду на зміст наведеного визначення, а також на те, що компетенції та ресурси, зумовлюючи внутрішні можливості підприємства, повинні забезпечити його конкурентні переваги в ринковому середовищі, що визначає можливості попиту.

У вітчизняній економічній літературі, потенціал, у широкому розумінні можна трактувати як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Короткий словник іноземних слів також

під цим терміном розуміє “ступінь потужності (приховані можливості) у якому-небудь відношенні...”.

Таким чином, терміни “потенціал”, “потенціальний” означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, що ще не проявилися, або хисту до діяльності у відповідних сферах.

До сьогодні, процесам формування потенціалу підприємства не приділялося належної уваги. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується невикористанням виробничих потужностей, накопиченням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня та продуктивності праці й іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу.

Хаотичність процесів розвитку і не контрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що проявилося у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій та зв’язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовлює мультиплікативність дезорганізації та ініціює наступний виток кризових загальносистемних змін.

Класифікація видових проявів потенціалу підприємства здійснюється за такими напрямами:

а) за об'єктами дослідження;

б) за ступенем реалізації;

в) за сферою реалізації;

г) за принципом ієрархії;

д) за функціями управління.

За об'єктами дослідження виділяють ресурсну та результатну концепції потенціалу підприємства. Ресурсна концепція розглядає потенціал як сукупність ресурсів підприємства, оцінка яких здійснюється за вартістю їхнього залучення. У рамках результатної концепції потенціал підприємства може розглядатися як здатність господарської системи освоювати, переробляти ресурси для задоволення суспільних потреб і створення певного результату. Оцінка його величини в цьому випадку полягає у визначенні максимальної кількості благ, які підприємство здатне виробити за умов даної кількості, якості та структури ресурсів.

Наступним рівнем класифікації є поділ потенціалу підприємства за ступенем використання можливостей підприємства на фактичний (поточний, реалізований, досягнений у даний момент) і перспективний (стратегічний, орієнтований на досягнення довгострокових цілей). Така диференціація дозволяє оцінювати ступінь використання потенціалу підприємства через порівняння його перспективного рівня з фактичним значенням. Основним етапом оцінки стає визначення потенційних можливостей підприємства. За сферою реалізації потенціал можна розглядати як ринковий (зовнішній) і внутрішній. Зовнішній характеризує можливості підприємства, орієнтовані на ринок, і визначається потенційним обсягом попиту, незадоволеним сформованою ним пропозицією. Підприємство має обмежений вплив на

зовнішній (ринковий) потенціал через складність, динамічність, непередбачуваність зовнішнього середовища. Внутрішній потенціал представлений ресурсами та компетенціями, які дозволяють реалізувати ринкові шанси, що надаються.

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

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

*Формування потенціалу підприємства* — це процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Розглянемо більш детально, що представляє собою процес формування потенціалу підприємства.

При його формуванні слід враховувати, що він представляє собою складну економічну систему, яка має певні властивості.

Викладених на рис. 1.1. властивості економічних систем дозволяють виокремити загальні постулати, які слід ураховувати при формуванні потенціалу підприємства:

– потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть в тій, чи іншій мірі заміщати друг друга, тобто вони альтернативні;

– потенціал підприємства не можливо сформувати на базі механічного додавання складових елементів, тому як це-динамічне угруповання;

– при формуванні потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;

– потенціал підприємства у більш вищих формах свого прояву може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;

– елементи потенціалу підприємства повинні функціонувати одночасно і в сукупності, так як закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в поєднанні їх, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

– всі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і

розвитком підприємства, тобто з одного боку - підлягають фізичному та моральному старінню, а з іншого - вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу;

– складові елементи потенціалу підприємства повинні бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві.

Рис. 1.1. Властивості економічної системи

Кожен з представлених на схемі елементів підпорядковується досягненню цілей потенціалу підприємства. А саме, якщо існують засоби виробництва, кадри, приміщення з певними характеристиками та інші ресурси, то потенціал підприємства як економічна система здатний задовольнити постійно мінливі потреби потенційних споживачів.

Із закону цілісності системи витікає, що в результаті взаємодії всіх ресурсів, що створюють систему, з'являються нові якості, яких не має кожний окремий вид ресурсу. Але слід пам'ятати, про один з найбільш вагомих загальних законів організації – ***закон синергії***, який стверджує, що для будь-якої системи (підприємства, організації, фірми) існує такий набір елементів,

при якому її потенціал завжди буде або, значно більше простої суми потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим.

Синергія може мати двояку користь: пряму і опосередковану.

*Пряма користь* – збільшення чистих грошових потоків від найбільш повного використання потенціалу підприємства. Вона має місце при операційній, управлінській та фінансовій синергії.

Операційна синергія – економія на операційних видатках за рахунок взаємодії маркетингового, фінансового та логістичного потенціалів.

Управлінська синергія – економія за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління.

Фінансова синергія – економія за рахунок змін підходів щодо формування фінансового потенціалу підприємства.

*Опосередкована користь* – збільшення вартості потенціалу підприємства або зміна мультиплікатора ціна/прибуток.

Зважаючи на ефект синергії, процес оптимізації структури потенціалу підприємства слід проводити за наступними етапами:

Етап 1 – формування системи цілей підприємства (стратегічні, тактичні, поточні; для всього підприємства, його підрозділів, а також окремих видів діяльності);

Етап 2 – визначення необхідного для кожної цілі набору стратегічних ресурсів. Цей етап обов'язково треба узгоджувати з першим;

Етап 3 – оскільки для задоволення однієї і тієї ж потреби може існувати декілька варіантів наборів ресурсів, то доцільно провести оцінку альтернативних їх комбінацій, і після цього зробити остаточний висновок;

Етап 4 – виходячи з того, що підприємство не в однаковій мірі володіє всіма видами ресурсів, треба провести раціональний розподіл обмежених ресурсів, визначити куди вигідніше їх направити, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства;

Етап 5 – після проведення попередніх 4-х етапів, необхідно оцінити отриманий результат.

Перехід до нового механізму господарювання значно підвищив актуальність дослідження тих ринкових ознак потенціалу, які найбільш повно відображають поняття «потенціал підприємства».

Виходячи з цілей та місії діяльності, під потенціалом підприємства у широкому значенні розуміють сукупність доступних ресурсів (трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових тощо), та здатність його співпрацівників й менеджерів до використання ресурсів з метою створення товарів та послуг й отримання прибутку, достатнього для продовження діяльності. Основний смисл поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні поточних й майбутніх можливостей економічної системи трансформувати ресурси за допомогою властивих персоналові підприємницьких здатностей в економічні блага, максимально задовольняючи корпоративні та суспільні інтереси. Таким чином, потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку.

Потенціал підприємства характеризується чотирма головними ознаками.

1. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями у

тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, але й нереалізованими за будь-яких причин.

2. Можливості будь-якого підприємства у більшості залежать від наявності ресурсів та резервів (економічних, соціальних), які не залучені до виробництва. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і не залучених, але підготовлених до використання.

3. Потенціал підприємства визначається не стільки наявними можливостями, але й навичками різноманітних категорій персоналу щодо його використання з метою виробництва товарів, здійснення робіт (послуг), отримання максимального прибутку й забезпечення ефективного функціонування й стійкого розвитку виробничо-комерційної системи.

4. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяг виробленої продукції або отриманого прибутку) також визначаються формою підприємництва й адекватної їй організаційною структурою. Таким чином, можна виділити принципи наукової концепції економічного потенціалу підприємства: «економічний потенціал підприємства» – це категорія, яка характеризує сукупні можливості підприємства, що можуть бути реалізовані тільки при наявності ресурсів. Таким чином, економічний потенціал характеризується певним набором ресурсів, що повинні бути залучені до виробництва чи підготовлені до використання в господарській системі; визначення економічного показника «потенціал промислового підприємства» повинно здійснюватися з урахуванням комплексу існуючих і потенційних відносин. Таким чином, потенціал варто аналізувати як систему функціональних відносин, що склалися між елементами реального і гіпотетичного рівня розвитку підприємства; економічний показник «потенціал промислового підприємства» повинен враховувати двоїстий характер даної економічної категорії, оскільки, з одного боку, може відбити стан промислового підприємства щодо вимог конкретного зовнішнього середовища, а, з іншого боку, виступити об'єктом управління; «економічний потенціал промислового підприємства» – поняття динамічне. Динамізм економічного потенціалу полягає в тому, що в кожний наступний час можливості економіки змінюються. Тому економічний потенціал промислового підприємства повинен визначатися як динамічне поняття, що характеризує готовність економічної системи в кожний визначений момент часу мобілізувати виробничі можливості для досягнення поставлених перед нею цілей економічного розвитку з максимальною ефективністю; поняття «економічний потенціал промислового підприємства» відбиває не тільки нормативний масштаб, але і цільовий орієнтир. У даній своїй функції він співвідноситься як з реальними можливостями підприємства, так і з перспективними, тобто, що знаходились у стадії становлення. Майбутнє взаємодіє із сьогоденням не тільки на основі структурного зв'язку «стану», але й особливої, так званої, цільової, форми детермінації. Таким чином, під економічним потенціалом підприємства розуміється властивість підприємства забезпечувати власне довготривале функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання наявних ресурсів. Відповідно до цього визначення економічний потенціал підприємства розглядається у довготривалому періоді, тобто він повинен мати

властивість змінювати свої характеристики під впливом змін цілей підприємства. Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування й оптимізації можливостей підприємств довготривалого й поточного характеру. Досвід зарубіжних країн засвідчує необхідність створення гнучких виробничо-організаційних систем, що дозволило б негайно реагувати на зміни оточуючого середовища. Кризовий стан національної економіки й окремих підприємств, що супроводжується не довикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням кількості працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня й продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Нагадаємо, що розмір і структура потенціалу сучасних виробничо-комерційних організацій формуються за рахунок накопичених у радянський час основних фондів, земельних ділянок, технологій тощо. Хаотичність процесів розвитку і не контрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнування структури потенціалу, що виявляється у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій та зв'язків між складниками виробничих, соціальних, комерційних і підсистем підприємств обумовила мультиплікативну дезорганізацію й ініціювала наступний виток кризових загальносистемних змін. Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей, його структуризації і побудови певних організаційних форм стабільного розвитку й ефективного відтворення. Аналізуючи світові тенденції розвитку, слід відзначити як основу формування потенціалу сучасних підприємств – персонал. Розвиток концепції управління трудовими ресурсами знаходиться у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності з іншими основними напрямами економічної думки: появою та поширенням нових організацій, формуванням «плоских ієрархій» й «прозорих систем управління»; реінжинірингом виробничо-господарської діяльності; переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, гуманізація тощо); розширення внутрішньо-фірмових ринків; розвитком комп'ютерного і телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації. Поступове проникнення прогресивних теоретичних концепцій у практику відобразилося на деформації структури потенціалу підприємств. Сьогодні більшість підприємств, розуміючи цінність власного персоналу, намагається зберегти кваліфікованих працівників. Великого поширення набуває практика укладення «довічних трудових угод», особливо характерною є для японських підприємств. Відмітимо, що за своєю суттю трудовий потенціал підприємств має властивість до спонтанного нарощування, навіть за умови нестачі фінансових засобів. Іншою важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є інформатизація, яка тісно пов'язана з соціально-трудовим складником. Зв'язок реалізується через процеси накопичення й обробки комерційної інформації персоналом підприємства у процесі ведення бізнесу. Якість інформаційних потоків у організації безпосередньо впливає на її адаптивність, цілеспрямованість, а відповідно, і на результативність діяльності. Інформація пов'язує всі елементи підприємницької діяльності в єдину результативну систему, регулює функціонування виробничої

підсистеми, сприяє зростанню продуктивності праці персоналу, ефективності використання основних і зворотних фондів, якісно розвиваючи всю економічну систему. Таким чином, в результаті дослідження економічного змісту потенціалу підприємства було встановлено: економічний потенціал підприємства характеризується як динамічна категорія, що розвивається разом із виробничими силами суспільства; економічний потенціал підприємства – складна економічна система категорій і функціональних відносин між елементами реального і гіпотетичного рівня розвитку системи; за своєю суттю економічний потенціал співвідноситься як з реальними можливостями об'єктів управління в практиці господарювання, так і з перспективними результатами.

# *Лекція 3-4*
# Структура економічного потенціалу підприємства

Вивчення робіт вітчизняних і зарубіжних науковців по проблемам формування потенціалу підприємств дає змогу констатувати гостру нестачу досліджень системного характеру. Більшість дослідників, як правило, концентрують увагу на одному аспекті складного поліморфного явища: виробничому, маркетинговому, трудовому потенціалі. У найбільш загальному вигляді, елементами потенціалу можна вважати всі економічні ресурси, які залучені чи реально можуть бути залучені до господарського обороту, у єдності з можливостями їх цільового використання. Досить часто в зарубіжній літературі зустрічаються спроби авторів виокремити з єдиної системи один найважливіший елемент. В якості основи такого вибору найчастіше використовують систему цільових орієнтирів побудовану по ієрархічному принципу. Іншими словами, така точка зору реалізує цільовий підхід до оцінки ефективності функціонування підприємств.

В економічній літературі розглядаються різноманітні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, але враховує наявність різноманітних кількісних складників. В одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в другому – предмети праці й робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу й природні ресурси, які використовуються у процесі виробництва, у четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці. Існують і більш широкі поняття структури потенціалу підприємства, доповнені описом систем збирання, обробки і використання інформації, досвіду господарювання, використаної енергії тощо. Однак потрібно відзначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики терміну «потенціал підприємства». Особливий науковий інтерес викликають дослідження багатоаспектного аналізу структури потенціалу, в якому поряд з ресурсним розглядаються й інші аспекти структури. До елементів потенціалу підприємства можна віднести все, що пов’язано з функціонуванням та розвитком підприємства. На рисунку 2.1 запропонована структура потенціалу підприємства з урахуванням його об’єктивних та суб’єктивних складників. Об’єктивні складники, пов’язані з матеріально-речовою формою потенціалу підприємства, споживаються й відтворюються у тій чи іншій формі у процесі функціонування.

До них належать: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал і потенціал відтворення. Інноваційний потенціал – сукупні можливості підприємства відносно генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного й управлінського поновлення. Виробничий потенціал – явні й приховані можливості підприємства відносно залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його потрібно також сприймати як сукупність

ресурсів, які ще функціонують та здатні виробляти певний обсяг продукції. Таким чином: виробничий потенціал є полі-структурною системою. До його складу входять: − потенціал землі і природнокліматичні умови; − потенціал основних фондів; − потенціал зворотних фондів; − потенціал нематеріальних активів; − потенціал технологічного персоналу. Потенціал землі і природнокліматичні умови – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності. Потенціал основних фондів – наявні і приховані можливості основних фондів, які формують технічно-технологічний базис виробничої потужності підприємства. Потенціал зворотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та допоміжних матеріалів), які знаходяться у виробничих запасах, незакінченому виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення й витратах майбутніх періодів. Потенціал нематеріальних активів – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові або наявні продукти інтелектуальної праці у господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів для задоволення суспільних потреб. Потенціал технологічного персоналу – властивість працівників виробляти різноманітні продукти, надавати послуги чи здійснювати роботи. Фінансовий потенціал – обсяг власних, позикових і залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витра

Головна трудність аналізу процесів формування потенціалу підприємств полягає в необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Отже, закономірності формування та розвитку потенціалу не можуть бути розкриті через аналіз його складових та комплексу зв'язків між ними.

Нагадаємо, що структура потенціалу підприємства — це відносно стійкий спосіб організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, спосіб формування та розвитку. Відповідно до цього саме поняття "структура потенціалу" має характеризуватися такими основними рисами: стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість тощо. У системі потенціалу підприємства можна виділити два типи закономірностей:

- формуючі — закономірності розвитку, які призводять до переходу системи в інший якісний стан;
- регулюючі — закономірності функціонування, які сприяють стабілізації існуючого рівня якості системи.

Слід відзначити, що базою загальносистемного потенціалу будь-якого підприємства виступає виробничий (операційний) потенціал. Проблемами дослідження саме цієї складової традиційно займалися вітчизняні науковці.

Характер виробничих (операційних) процесів визначає відносну роль живої праці, споруд, устаткування, фінансових ресурсів і сировинних матеріалів при формуванні можливостей розвитку підприємств, а специфіка організації виробництва обумовлює структурно-функціональні характеристики потенціалу сучасних підприємств.

У залежності від ролі того чи іншого фактору (ресурсу) при досягненні цільових орієнтирів розвитку підприємств, всі види бізнесу можна умовно розділити на машино-, трудо-, матеріало- та енергодомінуючі.

Ядром машинодомінуючих виробництв являються процеси, в яких

працівники займаються обслуговуючими, контрольними та іншими другорядними операціями. При таких процесах матеріали відіграють пасивну роль та виступають в якості легкодоступних стандартних ресурсів. Прикладом такого типу виробництва може служити, добувна промисловість (вугільна, гірничо-рудна), хімічна промисловість, підприємства важкого машинобудування тощо.

Аналогічним чином, в трудодомінуючих виробництвах станки, устаткування, транспортні засоби та інші елементи основних фондів служать допоміжними засобами для ручних виробничих процесів. У таких сферах бізнесу основу потенціалу підприємств становить чисельність, освітньо-кваліфікаційний рівень і вікова структура персоналу. При цьому матеріали та сировина знову відіграє другорядну пасивну роль, так як стандартна сировина обробляється ручним способом. До цих підприємств можна віднести більшість організацій сфери обслуговування: громадського харчування, побутових послуг тощо.

Існування матеріалодомінуючих виробництв викликано унікальними характеристиками матеріалів і сировини, якість та специфічні властивості якої безпосередньо обумовлюють конкурентоспроможність продукції на ринку. При цьому унікальні матеріали чи сировина можуть оброблятися як вручну, так і з використанням техніки. В якості прикладу можна навести підприємства харчової промисловості.

Енергодомінуючі виробництва формують специфічну групу організацій, довгострокова ефективність та швидкість розвитку яких залежить від їх забезпечення енергоносіями. Всі інші компоненти підприємницької діяльності по суті не відіграють активної ролі, але створюють умови для найкращого використання енергоносіїв. Наприклад, електроенергетика, нафтохімічна промисловість тощо.

У виробництвах, наближених до капіталодомінуючих, підвищення продуктивності праці призведе до зниження питомої трудомісткості продукції, але майже не вплине на виробничий потенціал (не зростуть виробничі потужності та не покращиться ефективність їх використання, не зросте фондовіддача). Хоча, покращання використання основних фондів на таких підприємствах призведе до збільшення обсягів виробництва та зниження на цій основі питомих витрат живої праці. У трудодомінуючих виробництвах ситуація протилежна — підвищення ефективності використання основного капіталу підприємства не змінить його потенціал, який залежить від витрат живої праці. Відзначимо, що за таких умов зростання продуктивності праці дозволить підвищити ефективність використання основного капіталу. Крім того, в цих двох типах виробництв потреба в сировині та матеріалах змінюється пропорційно до зміни обсягів виробництва. Внаслідок цього при підвищенні продуктивності праці зростає відношення витрат матеріалів до витрат праці, а підвищення ефективності основного капіталу призводить до збільшення відношення витрат матеріалів до ефективних витрат основного капіталу. У зазначених процесах зниження питомих витрат матеріалів призведе до зменшення сукупних витрат, а не до підвищення ефективності використання інших чинників або виробничих операцій у цілому.

Сучасна практика господарювання досить багатогранна, що не дозволяє

однозначно встановити ключові фактори довгострокового успіху підприємств. Наприклад, у видобувних галузях, де в основному існують капіталодомінуючі процеси, зміна вмісту корисних мінералів в породі може стати головним джерелом істотних змін продуктивності праці й ефективності використання основного капіталу.

На закінчення зазначимо, що при формуванні потенціалу сучасних підприємств слід враховувати фактор розташування, який відіграє вирішальну роль у деяких сферах бізнесу (наприклад, туристичному, підприємствах ринкової інфраструктури). Як правило, за таких умов організація орієнтована на надання стандартних послуг за допомогою традиційних технічних засобів з використанням звичайних матеріалів широкому колу споживачів. При цьому вибір такої організації споживачем здійснюється з міркувань про територіальну віддаленість, рівень якості стандартних послуг та інших (можливо, неформальних) чинників.

У цілому проблема територіального розташування підприємства вирішується на основі врахування:

1) витрат на поставку сировини;

2) витрат на збут готової продукції;

3) специфіки технологічного процесу.

Причому конкретне місце розташування підприємства — ближче до споживача чи до постачальника сировини — обумовлюється технологічним процесом. Прикладом можуть служити пивоварні, заводи безалкогольних напоїв, де в процесі виробництва пива чи напоїв до води додаються сухі компоненти та концентрати.

Оптимальним місцем розташування підприємства буде те, що забезпечить найкращий компроміс між перевагами та недоліками цих основних факторів. З метою формалізації управлінського вибору можна рекомендувати використання математичних методів та експертних систем.

Головним складником фінансового потенціалу є інвестиційний, який являє собою наявні та приховані можливості підприємства для здійснення простого й розширеного відтворення. Відтворення потенціалу підприємства – це процес безперервного поновлення усіх його складників. Під потенціалом відтворення слід розуміти сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які знаходяться у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково залучені й використані для простого чи розширеного відтворення факторів виробництва й інших складників потенціалу підприємства. Суб’єктивні складники пов’язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а складають передумови, загальноекономічні, загальногосподарські і соціальні фактори раціонального споживання об’єктивних складників. Усе це свідчить про те, що суб’єктивні складники потенціалу підприємства за своїм впливом на розвиток основних факторів виробництва й ефективність функціонування економічних систем, за мірою ускладнення останніх та їх «оточуючого середовища», набувають вирішального значення. Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за розміром потенціали, часто суттєво відрізняються за результатами діяльності. За інших рівних умов різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим рівнем цільової орієнтації системи. Іншими словами, величина

результату буде тим більше, чим вдаліше буде організаційно-економічне забезпечення досягнення поставлених цілей. Наукове забезпечення виробництва та міра його ефективності також залежать від якості управління. До суб'єктивних складників потенціалу підприємства належать науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал. Науково-технічний потенціал – узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (наука, техніка, технологія, інженерна справа, виробничий досвід, можливості і ресурси, у тому числі науково-технічні кадри, які наявні у розпорядженні підприємства для вирішення науково-технічних проблем). Управлінський потенціал – це навички й властивості керівників усіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування і розвитку соціально-економічної системи підприємства. У загальному вигляді він є інтеграцією функціонально-структурних і нематеріальних елементів. Потенціал організаційної структури управління – це загальнокорпоративний управлінський (формальний і неформальний) механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи і характер взаємозв'язків між ними. Маркетинговий потенціал – це властивість підприємства систематизовано і планомірно спрямовувати усі свої функції (визначення потреб та попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів та використання потенційних ринків збуту. У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють логістичний потенціал. З урахуванням функціональних особливостей і структурного зрізу логістичних процесів за предметними ознаками (логістика персоналу, логістика матеріалів і готових товарів, логістика енергетичних й інформаційних потоків) логістичний потенціал підприємства можна визначити як максимальну продуктивність (функціональну можливість) системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності з пересування у просторі й руху у часі персоналу – перевезення співпрацівників, розміщення їх у службових приміщеннях; перевезення відповідно до графіку роботи матеріалів і готових виробів – транспортування, складування, зберігання, сортування та перерозподіл; енергетичних й інформаційних потоків – передача, обробка, зберігання й трансформація. На особливу увагу у структурі потенціалу підприємства заслуговує трудовий, інфраструктурний й інформаційний потенціали. Всі вони не належать до відміченої класифікації складників потенціалу підприємства, їх не можна однозначно віднести або до суб'єктивних, або до об'єктивних складників. Трудовий потенціал – це персоніфікована робоча сила, яка розглядається у сукупності своїх якісних характеристик. Це поняття дає можливість, по-перше, оцінити рівень використання потенційних можливостей як окремо узятого працівника, так і сукупності працівників в цілому, що є необхідним для активізації людського фактору, і, по-друге, забезпечити якісну (структурну) збалансованість у розвитку особистого й упредметненого факторів виробництва. Інфраструктурний потенціал – збалансовані з потребами виробництва можливості цехів, господарств та служб забезпечити необхідні умови для діяльності основних підрозділів підприємства й задоволення соціальних потреб персоналу. При гіпертрофованому розвитку інфраструктурні

складники потенціалу підприємства можуть виконувати роботи чи представляти певні послуги стороннім організаціям та іншим суб'єктам ринку. Інформаційний потенціал є найважливішим складником технічно-технологічної й управлінської бази сучасних підприємств і являє собою єдність організаційно-технічних й інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень і впливають на характер (специфіку) виробництва шляхом збирання, зберігання, обробки й розповсюдження інформаційних ресурсів. Основу економічного потенціалу підприємства складає виробничий потенціал. Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємозалежних елементів, що виконують різні функції в процесі забезпечення випуску продукції і досягнення інших цілей розвитку підприємства.

Відмітними рисами економічного потенціалу підприємства можна назвати наступні:

1. Цілісність економічного потенціалу. Означає, що всі елементи потенціалу служать загальній меті, що стоїть перед системою. Цілісність потенціалу забезпечується реалізацією в процесі управління його формуванням і використанням наступних принципів: спільності і єдності цільової функції для виробничого потенціалу і кожного його елементу, спільності критеріїв ефективності функціонування і розвитку елементів і самого потенціалу в цілому.

2. Складність економічного потенціалу. Виявляється в наявності декількох складових елементів, кожний з яких являє собою сукупність окремих частин. Наприклад, виробничий потенціал підприємства містить у собі основні виробничі фонди, що серед інших елементів містять робочі машини й обладнання, у свою чергу, основне технологічне обладнання. Крім того, у системі існують зворотні матеріально-войовничі й інформаційні зв'язки між елементами потенціалу.

3. Взаємозамінність економічного потенціалу, альтернативність його елементів. Але її не слід розуміти чисто механічно, хоча в її основі і лежать технічні і технологічні особливості виробництва.

Тому в якості однієї з форм взаємозамінності елементів виробничого потенціалу варто розглядати заощадження виробничих ресурсів у результаті застосування нового обладнання, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації керування і виробництва. При цьому ступінь альтернативності непостійний і залежить від економічної ситуації, рівня розвитку виробничого потенціалу, особливостей господарської системи. Також важливо зрозуміти, що теоретично елементи можуть заміщати один одного необмежено, але існує межа взаємозамінності. Крім того, це процес періодичний за своїми кількісними характеристиками і за часом. У цілому завдяки цій характеристиці елементи потенціалу мають здатність досягати збалансованої рівноваги елементів.

4. Взаємозв'язок і взаємодія елементів економічного потенціалу. Являє собою якісний і кількісний взаємозв'язок, виражений мірою відповідності і співвідношення речовинних, особистих і нематеріальних факторів виробництва. Інтегральна дія елементів наводить на думку про наявність структур виробничого потенціалу, розмірних його мінімальній і максимальній

віддачі. Стає зрозумілим, що поліпшенням тільки одного елемента неможливо домогтися істотного росту віддачі виробничого потенціалу. Найвища віддача потенціалу можлива тільки при одночасній модернізації всіх його елементів.

5. Здатність економічного потенціалу до сприйняття як елемент новітніх досягнень науково-технічного прогресу. При цьому виробництва з більш високою науково-технічною ємністю більш ефективні і мають більш широкі перспективи розвитку.

6. Гнучкість економічного потенціалу. Свідчить про можливості переорієнтації виробничої системи на випуск нової продукції, використання інших видів матеріалів і т.д., без корінної зміни його матеріально-технічної бази. Вимога до підвищення гнучкості виробничого потенціалу особливо актуальна в умовах нестабільності ринкової обстановки, зростання коливань обсягу і структури попиту, різкого прискорення темпів науково-технічного прогресу в промисловому виробництві.

7. Класовий характер економічного потенціалу. Цим значною мірою визначаються його масштаби і структура. Так, цілі модернізації виробництва полягають у бажанні капіталу піти від рішення соціальних проблем, одержати нове стабільне джерело надприбутку, ефективний засіб тиску на робітничий клас і знаряддя боротьби з профспілками.

8. Потужність економічного потенціалу. Являє собою кількісну оцінку продуктивної здатності потенціалу підприємства. Потужність потенціалу відбиває місце конкретного господарського підрозділу в галузевому і народногосподарському потенціалах. Вона служить важливою сполучною ланкою між виробничим потенціалом, науково-технічним і економічним потенціалом суспільства. Усі характерні риси виробничого потенціалу промислового підприємства можна класифікувати за наступними ознаками: внутрішні засоби й особливості структури, якісні характеристики, соціально-економічні відмінності. До структурних особливостей варто віднести цілісність, складність, взаємозамінність елементів, їхній взаємозв'язок і взаємодію. Якісними характеристиками можна вважати здатність елементів потенціалу до сприйняття досягнення науково-технічного прогресу, гнучкість, потужність економічного потенціалу. Соціально-економічні відмінності полягають у класовому характері і здатності мати потужність.

Підвищення конкурентноздатності підприємств, подолання негативних ситуацій в економічному розвитку неможливо без оцінки реальних можливостей, тобто його потенціалу.

# *Лекція 5-6*
# Формування економічного потенціалу підприємства: поняття та загальна модель

Дослідження проблем формування потенціалу підприємств дає змогу констатувати гостру нестачу досліджень системного характеру. Більшість дослідників, як правило, концентрують увагу на одному аспекті складного поліморфного явища: виробничому, маркетинговому, трудовому потенціалі. У найбільш загальному вигляді, елементами потенціалу можна вважати всі економічні ресурси, які залучені чи реально можуть бути залучені до господарського обороту, у єдності з можливостями їх цільового використання. Досить часто в зарубіжній літературі зустрічаються спроби авторів виокремити з єдиної системи один найважливіший елемент. В якості основи такого вибору найчастіше використовують систему цільових орієнтирів побудовану по ієрархічному принципу. Іншими словами, така точка зору реалізує цільовий підхід до оцінки ефективності функціонування підприємств.

Головна трудність аналізу процесів формування потенціалу підприємств полягає в необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Отже, закономірності формування та розвитку потенціалу не можуть бути розкриті через аналіз його складових та комплексу зв'язків між ними.

Нагадаємо, що структура потенціалу підприємства — це відносно стійкий спосіб організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, спосіб формування та розвитку. Відповідно до цього саме поняття "структура потенціалу" має характеризуватися такими основними рисами: стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість тощо. У системі потенціалу підприємства можна виділити два типи закономірностей:

- формуючі — закономірності розвитку, які призводять до переходу системи в інший якісний стан;
- регулюючі — закономірності функціонування, які сприяють стабілізації існуючого рівня якості системи.

Слід відзначити, що базою загальносистемного потенціалу будь-якого підприємства виступає виробничий (операційний) потенціал. Проблемами дослідження саме цієї складової традиційно займалися вітчизняні науковці.

Характер виробничих (операційних) процесів визначає відносну роль живої праці, споруд, устаткування, фінансових ресурсів і сировинних матеріалів при формуванні можливостей розвитку підприємств, а специфіка організації виробництва обумовлює структурно-функціональні характеристики потенціалу сучасних підприємств.

У залежності від ролі того чи іншого фактору (ресурсу) при досягненні цільових орієнтирів розвитку підприємств, всі види бізнесу можна умовно розділити на машино-, трудо-, матеріало- та енергодомінуючі.

Ядром машинодомінуючих виробництв являються процеси, в яких працівники займаються обслуговуючими, контрольними та іншими другорядними операціями. При таких процесах матеріали відіграють пасивну

роль та виступають в якості легкодоступних стандартних ресурсів. Прикладом такого типу виробництва може служити, добувна промисловість (вугільна, гірничо-рудна), хімічна промисловість, підприємства важкого машинобудування тощо.

Аналогічним чином, в трудодомінуючих виробництвах станки, устаткування, транспортні засоби та інші елементи основних фондів служать допоміжними засобами для ручних виробничих процесів. У таких сферах бізнесу основу потенціалу підприємств становить чисельність, освітньо-кваліфікаційний рівень і вікова структура персоналу. При цьому матеріали та сировина знову відіграє другорядну пасивну роль, так як стандартна сировина обробляється ручним способом. До цих підприємств можна віднести більшість організацій сфери обслуговування: громадського харчування, побутових послуг тощо.

Існування матеріалодомінуючих виробництв викликано унікальними характеристиками матеріалів і сировини, якість та специфічні властивості якої безпосередньо обумовлюють конкурентоспроможність продукції на ринку. При цьому унікальні матеріали чи сировина можуть оброблятися як вручну, так і з використанням техніки. В якості прикладу можна навести підприємства харчової промисловості.

Енергодомінуючі виробництва формують специфічну групу організацій, довгострокова ефективність та швидкість розвитку яких залежить від їх забезпечення енергоносіями. Всі інші компоненти підприємницької діяльності по суті не відіграють активної ролі, але створюють умови для найкращого використання енергоносіїв. Наприклад, електроенергетика, нафтохімічна промисловість тощо.

У виробництвах, наближених до капіталодомінуючих, підвищення продуктивності праці призведе до зниження питомої трудомісткості продукції, але майже не вплине на виробничий потенціал (не зростуть виробничі потужності та не покращиться ефективність їх використання, не зросте фондовіддача). Хоча, покращання використання основних фондів на таких підприємствах призведе до збільшення обсягів виробництва та зниження на цій основі питомих витрат живої праці. У трудодомінуючих виробництвах ситуація протилежна — підвищення ефективності використання основного капіталу підприємства не змінить його потенціал, який залежить від витрат живої праці. Відзначимо, що за таких умов зростання продуктивності праці дозволить підвищити ефективність використання основного капіталу. Крім того, в цих двох типах виробництв потреба в сировині та матеріалах змінюється пропорційно до зміни обсягів виробництва. Внаслідок цього при підвищенні продуктивності праці зростає відношення витрат матеріалів до витрат праці, а підвищення ефективності основного капіталу призводить до збільшення відношення витрат матеріалів до ефективних витрат основного капіталу. У зазначених процесах зниження питомих витрат матеріалів призведе до зменшення сукупних витрат, а не до підвищення ефективності використання інших чинників або виробничих операцій у цілому.

Сучасна практика господарювання досить багатогранна, що не дозволяє однозначно встановити ключові фактори довгострокового успіху підприємств. Наприклад, у видобувних галузях, де в основному існують капіталодомінуючі

процеси, зміна вмісту корисних мінералів в породі може стати головним джерелом істотних змін продуктивності праці й ефективності використання основного капіталу.

На закінчення зазначимо, що при формуванні потенціалу сучасних підприємств слід враховувати фактор розташування, який відіграє вирішальну роль у деяких сферах бізнесу (наприклад, туристичному, підприємствах ринкової інфраструктури). Як правило, за таких умов організація орієнтована на надання стандартних послуг за допомогою традиційних технічних засобів з використанням звичайних матеріалів широкому колу споживачів. При цьому вибір такої організації споживачем здійснюється з міркувань про територіальну віддаленість, рівень якості стандартних послуг та інших (можливо, неформальних) чинників.

У цілому проблема територіального розташування підприємства вирішується на основі врахування:

1) витрат на поставку сировини;

2) витрат на збут готової продукції;

3) специфіки технологічного процесу.

Причому конкретне місце розташування підприємства — ближче до споживача чи до постачальника сировини — обумовлюється технологічним процесом. Прикладом можуть служити пивоварні, заводи безалкогольних напоїв, де в процесі виробництва пива чи напоїв до води додаються сухі компоненти та концентрати.

У цілому, проблему місця розташування бізнесу доцільно вирішувати на основі системи таких факторів (див. рис.)

Система факторів, що зумовлюють вибір місця розташування підприємства

Оптимальним місцем розташування підприємства буде те, що забезпечить найкращий компроміс між перевагами та недоліками цих основних факторів. З

метою формалізації управлінського вибору можна рекомендувати використання математичних методів та експертних систем.

Нестабільність суспільного розвитку та глибинні трансформації економічної системи нашої держави спричинили перебудову всього господарського механізму підприємств, що проявляється у зміні пропорцій між елементами, формуванні нових і руйнації старих виробничих зв'язків, переоцінці традиційних орієнтирів розвитку.

Сьогодні в періодичних виданнях і наукових працях домінують дві точки зору на оцінку сучасного етапу суспільного розвитку: індустріальна та соціальна. Перша з них визначає ключовим фактором розвитку техніко-технологічну базу виробництва, а друга — соціально-трудовий фактор. Відповідно до цього, наші дослідження можуть бути також побудовані на цих двох концепціях.

Аналізуючи світові тенденції розвитку, слід вказати на основу формування потенціалу сучасних підприємств — персонал. Розвиток і широке поширення концепції управління трудовими ресурсами перетворюється в найважливішу тенденцію, що знаходиться в найтіснішому взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими основними напрямками загальної еволюції економічної думки: появою і поширенням сотових організацій, формуванням "плоских" ієрархій і "прозорих" систем управління; реінжинірингом виробничо-господарської діяльності; переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, гуманізація тощо); розширенням внутрішньофірмових ринків; розвитком комп'ютерного та телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації.

Теоретичною основою визначення розміру та управління трудовим потенціалом підприємства виступає концепція "людських ресурсів", яка виникла в середині XX століття та доводить необхідність використання економічних критеріїв для оцінки ролі соціально-трудового фактору у виробництві. Більшість практичних розрахунків по даній концепції базуються на можливості використання вартості створених робітником економічних благ, а також доходу, отриманого підприємством на цій основі, в якості критерію цінності співробітника. Іншими словами всі професійно-кваліфікаційні характеристики робітника оцінюється менеджерами лише за можливості їх реалізації в рамках конкретної організації.

Поступове проникнення прогресивних теоретичних концепцій у практику позначилося деформуванням структури потенціалу підприємств. Сьогодні більшість підприємств, розуміючи цінність власного персоналу, намагаються за будь-яких умов зберегти кваліфікованих працівників. Широкого поширення здобуває практика довічної зайнятості, особливо характерна для підприємств Японії. Зазначимо, що по своїй суті трудовий потенціал підприємств володіє здатністю до спонтанного нарощування, навіть при відсутності будь-якої фінансової підтримки.

Наступною важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є його інформатизація, що тісно пов'язана з соціально-трудовою складовою. Зв'язок реалізується через процеси накопичення та обробки комерційної інформації персоналом підприємства в процесі ведення бізнесу. Таким чином, цінність персоналу підприємства знаходить своє вираження в інформаційних

потоках, які ним генеруються в процесі господарювання. Особливо слід підкреслити якість інформаційних потоків в організації, що прямо впливає її адаптивність, цілеспрямованість, а як наслідок на результативність діяльності. Інформація виконує функцію зв'язку всіх елементів підприємницької діяльності у єдину результативну систему. Вона регулює функціонування виробничої підсистеми, сприяє зростанню продуктивності праці персоналу, ефективності використання основних та оборотних фондів, якісно розвиваючи всю економічну систему.

Нарощування темпів науково-технічного прогресу визначає зростання частки основних фондів в елементній структурі потенціалу сучасних підприємств, хоча на вітчизняних підприємствах ця тенденція обумовлена скороченням всіх інших елементів. Аналізуючи досвід господарювання сучасних підприємств, відзначимо найбільш суттєві недоліки визначення потенціалу основних фондів через виробничу потужність підприємства:

1. Слід визнати невірною практику визначення потенціалу основних фондів на основі виробничої потужності провідного структурного підрозділу чи виробничої дільниці. Виключення з поля аналізу всього спектру технологічних і комерційних операцій по виготовленню та представлені продукції на ринку дозволяє визначити тільки технічну продуктивність того чи іншого підрозділу. Такий підхід не дозволяє економічно об'єктивно сформувати вартість того чи іншого структурного підрозділу (центру господарювання).
2. Виокремлення провідного структурного підрозділу (виробничої дільниці) для розрахунку потенціалу основних фондів значно деформує результати через врахування виробничих можливостей тільки одного виду устаткування, що здебільшого володіє незначною часткою в загальній вартості майна.
3. Динамічність розвитку підприємств зумовлює необхідність врахування структурних змін і пропорцій між елементами потенціалу основних фондів. Важливість врахування вдосконалення технології, покращання організації виробництва, підвищення кваліфікації працівників тощо зумовлена колосальними альтернативними втратами сучасних підприємств.

Відзначимо, що згідно проведених розрахунків, елементна структура потенціалу сучасних підприємств формується приблизно на 60% за рахунок основних фондів, 25% — персоналу, 15% — інформації, фондів обігу та оборотних фондів. Ці розрахунки базуються на офіційній інформації статистичних органів, що дозволяє зробити висновок щодо асиметричності інформації, через значну тінізацію економічних відносин. Але навіть такі цифри дозволяють констатувати ресурсну природу потенціалу сучасних підприємств, який формується на екстенсивній основі. Слід вказати на те, що враховуючи темпи науково-технічного прогресу та зростання нестабільності ринкових відносин, у світовій практиці спостерігається збільшення частки наукомістких елементів.

Подальші дослідження процесів формування потенціалу сучасних підприємств будуть концентрувати увагу на ресурсному та галузевому аспектах. Вибір цих аспектів обумовлений такими міркуваннями:

1) галузевий розподіл підприємств є найбільш традиційним для нашої

економіки;

2) ресурсна сегментація відображає найбільш поширений підхід до вивчення категорії “потенціал”.

Обидва аспекти будуть викладатися у діалектичній єдності, що дозволить по новому визначити галузі промисловості та їх місце у народному господарстві країни.

*В основі аналізу галузевих особливостей формування потенціалу* підприємств лежить специфічність технологічних процесів, особливості організації виробництва, відмінності у характеристиках кінцевого продукту та ресурсів, для його виробництва, відмінностях ринків збуту тощо.

У залежності від характеру споживання сировини всі промислові підприємства підрозділяють на підприємства добувної та обробної промисловості. У свою чергу добувна та обробна промисловості можуть бути розділені на ряд крупних галузей, що у системі створюють національну економіку. Так, наприклад, обробна промисловість включає машинобудування, чорну та кольорову металургію, легку, харчову промисловості тощо. В свою чергу ці загальні галузі підрозділяються на ряд менших підгалузей, які знову можуть бути сегментовані певним чином. Наприклад, машинобудування включає верстатобудування, автомобілебудування, суднобудування і т.д. Верстатобудування включає групи підприємств, що спеціалізуються на виробництві токарних, шліфувальних станків тощо. Подібним чином проводиться перегрупування підприємств відповідно до будь-якого ключового фактору, що випливає з мети аналізу.

Підприємства добувної промисловості, як вже раніше відзначалося, відносяться до капіталодомінуючих, що проявляється у високій фондомісткості продукції. Сьогодні фондомісткість продукції даної галузі приблизно у 2 – 2,5 рази перевищує середній показник по народному господарству. Для підприємств цієї сфери бізнесу колосальне значення має проблема компенсації витрат на геологорозвідувальні роботи. Наприклад, в нафтодобувній промисловості ці витрати сягають 40% всього обсягу інвестицій, а газодобувній — перевищують половину.

Отже, перша особливість потенціалу підприємств добувної промисловості полягає у деформації його структури у напрямку зростання частки виробництва, що обумовлено значними вартісними показниками основних виробничих фондів. Відтворюючи загальну структуру потенціалу підприємств цієї сфери бізнесу на основі графоаналітичної методики, можна відзначити що саме вартість, технічний стан, рівень прогресивності основних фондів на 60% обумовлюють розмір їх потенціалу.

Додатково відзначимо, що на сучасному етапі економічного розвитку підприємства добувної галузі зорієнтовані на зовнішні ринки збуту своєї продукції. Така ситуація обумовлює поступове зростання ролі маркетингу для формування та реалізації їхнього потенціалу, розвиток якого в умовах адміністративної економіки та трансформаційний період традиційно відставав від інших складових.

Іншою особливістю процесів формування потенціалу підприємств видобувних галузей є визначальний вплив природних чинників на діапазон коливань витрат по підприємствах. До них можуть бути віднесені:

- гірничо-геологічні умови розробки родовищ (розмір промислових запасів, потужність рудного покладу, глибина розробки, кут падіння вугільних шарів або рудних тіл, обводненність родовища і т.п.);
- властивості корисних копалин (у гірничорудній промисловості — вміст корисних компонентів і шкідливих домішок у добутій руді, об'ємна вага руди, міцність руди в масиві й т.п.; у вугільній, торф'яній, сланцевій і газовій промисловості — теплота горіння, зольність, вологість, вміст сірки, спікаємість, об'ємна вага і т.п.; у нафтовидобувній промисловості — оліїстість, вміст сірки і парафіну у нафті, питома вага летучих речовин і т.п.);
- географічний чинник (відстань від родовища до транспортних шляхів загального користування, до головних пунктів споживання, віддаленість від джерел енергії, освоєність і кліматичні умови району).

Отже, досліджуючи елементний склад потенціалу підприємств добувної промисловості, можна спрогнозувати зростання значення земельних ресурсів. Сьогодні, через відсутність законодавчого поля проведення комерційних угод з земельними ресурсами та гостру нестачу досвіду оцінки, унікальні земельні ділянки майже не враховуються при побудові стратегій розвитку та підлягають оцінці тільки в окремих випадках. Відсутність достовірної інформації щодо цього важливого фактору значно утруднює аналіз їх потенціалу.

Крім того, специфіка діяльності зумовлює належність добувних підприємств до капіталодомінуючих, що дозволяє виокремити певні функціональні зв'язки елементів потенціалу. Зростання виробничого потенціалу підприємств цієї сфери бізнесу відбувається через покращання використання виробничих потужностей, а також через їх екстенсивне та інтенсивне нарощування. За таких умов підвищення продуктивності праці призведе до скорочення витрат живої праці на 1 т. вугілля, руди тощо, але зовсім не вплине на обсяги видобутку. Зростання ефективності використання основних виробничих фондів зумовить підвищення продуктивності праці внаслідок випереджаючого збільшення обсягів видобутку порівняно зі зростанням витрат живої праці. Таким чином, при формуванні потенціалу підприємств добувної промисловості слід особливу увагу приділяти діагностиці існуючого фондового потенціалу, можливостей його якісного та кількісного зростання, а також основних факторів, що перешкоджають максимальній його реалізації.

Особливо важливими для нашої національної економіки сьогодні вважають енергоносії, а саме нафта та газ, що використовуються у багатьох сферах бізнесу. Більша частина цих стратегічних ресурсів постачається в Україну з близького зарубіжжя, але поступово розробляються й вітчизняні поклади. Не зупиняючись на специфічних особливостях даної сфери бізнесу, відзначимо, що через стратегічне значення цих ресурсів підприємства сьогодні відчувають на собі колосальний вплив державних органів та кримінальних структур.

Основна проблема підприємств нафтогазової промисловості це транспортування видобутої нафти чи газу споживачам, а також повна оплата послуг останніми. Можливості транспортування залежать від діаметру трубопроводів, вмісту в сирій нафті парафіну, потужностей нагнітаючих (нафто

перекачувальних) підстанцій. Крім того, фінансова ефективність діяльності підприємств даної сфери бізнесу залежить від складності розробки родовища, а тривалість життєвого циклу — від запасів нафти чи галузі у свердловині.

Таким чином, *формуючи потенціал підприємств нафтогазової промисловості* слід особливу увагу приділяти таким чинникам:

1) характеристикам родовища — глибинна та породи залягання, тиск, супровідні продукти, тощо;

2) характеристикам нафти чи газу — насиченість корисними компонентами, складність виділення корисних компонентів, вміст сторонніх домішок, можливості їх використання тощо;

3) географічне розташування родовища — віддаленість від магістральних нафтогазопроводів, відстань до основних споживачів тощо.

Отже, потенціал підприємств нафтогазової промисловості формується під сильним впливом гірничо-геологічного чинника, що визначає тривалість життєвого циклу підприємства, рівень цін на його продукції, розмір витрат на створення та експлуатацію родовищ. Методологія вартісної оцінки впливу цього фактору на загальну величину потенціалу сьогодні розроблена недостатньо.

Вугільна промисловість за обсягами видобутку палива у натуральних одиницях виміру посідає провідне місце серед інших добувних галузей. Тут зосереджено більшість працівників та основних фондів паливно-енергетичного комплексу, що зумовлено складністю розробки вітчизняних родовищ вугілля. Основними техніко-технологічними ланками підприємницької діяльності у сфері видобутку та продажу вугілля способом є: шахти (кар'єри) з комплексом підземних і надземних споруд, енергосиловий комплекс, підрозділи збагачення вугілля, водне господарство, транспортні комунікації, складське господарство та підрозділи утилізації відходів. Відповідно до цього, основними факторами формування потенціалу підприємств даної сфери бізнесу можна вважати: якість, глибина залягання та потужність пластів вугілля, наявність необхідної техніки, безперебійне забезпечення виробництва енергією та водою, прогресивність технології збагачення вугілля, наявність транспортних комунікацій (здебільшого залізничних колій), розмір площ зберігання відходів і товарного вугілля. Всі основні фактори впливу являються типовими для підприємств добувної промисловості, хоча є певна специфіка.

Дана підгалузь, як правило, не належить до трудодомінуючих, але складність вітчизняних родовищ підвищує роль соціально-трудової складової підприємницької діяльності. Зважаючи на погіршення соціального клімату на всіх підприємствах вугільної промисловості, що проявляється у страйках, маніфестаціях, голодуваннях, слід акцентувати увагу на розвитку ефективної кадрової політики. Зростання продуктивності праці за існуючих умов на 1% дозволить збільшити виробничий потенціал підприємства приблизно 0,67%. Враховуючи таку вітчизняну специфіку усереднена форма квадрату потенціалу підприємств вугільної промисловості буде мати наступну форму (див. рис. 1.5).

Електроенергетика відноситься до енергодомінуючих, а також частково до машинодомінуючих галузей національної економіки, що зумовлює особливу увагу щодо забезпечення підприємств енергоносіями та модернізації електрогенеруючих потужностей. Дана галузь впливає не тільки на розвиток

всього народного господарства, а й на територіальну організацію продуктивних сил. Довгострокова ефективність діяльності підприємств даної сфери бізнесу залежить від розміщення родовищ енергоносіїв та наявності ліній електропередач (з необхідною інфраструктурою). Нині майже третина електроенергії виробляється в районах її споживання, а дві третини — в районах концентрації видобутку енергоносіїв. Фінансові результати підприємств цієї галузі сьогодні залежать від рівня оплати поставленої електроенергії. Особливе значення набуває розвиток підприємств атомної енергетики, що визнана стратегічною урядом держави.

*Загальна величина потенціалу електрогенеруючих компаній* формується в основному під впливом таких внутрішніх чинників: рівень забезпеченості енергоносіями та їх якісні характеристики (нафтою, газом, мазутом, торфом чи атомним паливом), рівень прогресивності та технічний стан генеруючих пристроїв (тобто рівень втрат атомної, теплової, кінетичної енергії при її перетворені у електричну), рівень забезпеченості лініями передач електроенергії (раціональність територіальної розв'язки, рівень втрат при передачі електроенергії тощо).

Металургійна промисловість є основою розвитку машинобудування, металообробки і будівництва. Підприємства чорної та кольорової металургії, через специфіку виробництва, розташовуються поблизу родовищ руд, що дозволяє мінімізувати транспортно-заготівельні витрати. Рентабельність кінцевої продукції тісно пов'язана не тільки з якісними характеристиками руд, але й цінами на кокс та інші супровідні матеріали, які формуються під впливом вище згаданих чинників. Підприємства чорної та кольорової металургії належить до машинодомінуючих виробництв. Хоча на підприємствах кольорової металургії особливого значення набуває фактор матеріально-технічного забезпечення. Дані підгалузі є основними споживачами палива, електроенергії та води.

До складу чорної металургії слід відносити підприємства: з видобутку, збагачення та агломерації залізних, марганцевих і хромітових руд; виробництва чавуну, доменних феросплавів, сталі та прокату, металів спеціальних сортів (наприклад, вогнетривких сплавів), утилізації відходів.

Досягнення стабільного розвитку та забезпечення ефективності діяльності у поточному періоді підприємств даної сфери бізнесу залежить від: вмісту корисних елементів у вихідній руді, використання енергозберігаючих технологій для виплавки, асортиментної структура металів, запровадження переробки супровідних мінералів, тощо.

У загальній структурі чорної металургії виділяють підприємства повного циклу, підприємства переробки і "малу металургію", розміщення яких значно відрізняється між собою.

При розміщені металургійних підприємств повного циклу визначальним фактором формування їх потенціалу виступає сировина та паливо, що складають приблизно 65–70% від собівартості кінцевого металу.

На металургійних підприємствах переробного типу найважливіше значення для успішного господарювання має сировина — металевий брухт, промислові відходи чорних металів.

Специфіка бізнесу зумовлює орієнтацію таких підприємств на джерела

вторинної сировини, а використання достатньо економічних технологій плавки дозволяє їм позбутися впливу паливно-енергетичного фактору. Ефективність діяльності та стабільність розвитку підприємств "малої металургії" залежить від розташування поблизу споживачів їх продукції, а фактори сировини та палива не відіграють відчутного значення.

Специфічною рисою підприємств кольорової металургії є комплексне використання вихідної сировини та їх здатність комбінуватися з підприємствами інших галузей господарства.

Тобто ключовим фактором формування потенціалу підприємств кольорової металургії слід вважати можливості створення комплексних технологічних циклів, що дозволяє знизити собівартість основних металів на основі виробництва високорентабельної супровідної продукції (функціонально-структурна складова).

Як і в підприємств чорної металургії, основними факторами стабільного довгострокового розвитку та прибуткової діяльності в даній сфері бізнесу слід вважати сировину та паливо.

Відзначимо, що чорна та кольорова металургія належать до експортно орієнтованих галузей, підприємства яких мають враховувати не тільки регіональні, галузеві та державні фактори, але й прогнозувати зміни попиту на світових ринках.

Машинобудівний комплекс охоплює близько двадцяти різних спеціалізованих галузей, яким притаманна власна специфіка діяльності.

Машинобудівні підприємства створюють техніко-технологічну основу для розвитку підприємств всіх інших галузей промисловості, максимальної реалізації потенціалу окремих підприємств та нашої країни в цілому.

Вітчизняне машинобудування носить риси трудодомінуючих виробництв, хоча закордоном такі виробництва повністю автоматизовані і носять характер машинодомінуючих. Підприємства машинобудування глибоко включені до системи загальнодержавних кооперативних зв'язків, що зумовлює їх залежність від ряду інших підприємств.

Негативною спадщиною часів командно-адміністративної економіки є надмірна концентрація підприємств машинобудівного профілю в окремих районах нашої держави, що призводить до перевантаження регіональних екосистем.

Загалом можна вважати, що підприємства машинобудівного комплексу територіально не закріплені. Але, як правило, вони розміщуються поблизу джерел сировини (підприємств металургійної промисловості) та споживача (відповідно до призначення кінцевої продукції).

Хоча в даній сфері бізнесу існують напрямки, які сильно залежать від природних умов, наприклад, морське та річкове суднобудування.

У залежності від специфіки діяльності *підприємства машинобудівного комплексу повинні формувати власний потенціал* виходячи з наступних міркувань:

- заходи щодо підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є приоритетним у підгалузях важкого машинобудування, де загальна величина потенціалу формується за рахунок наявності, технічного стану, прогресивності, інтенсивності

використання машин та обладнання;

- заходи щодо підвищення ефективності використання, покращання кваліфікаційних характеристик та збільшення чисельності персоналу будуть сприяти збільшенню потенціалу в підгалузях точного машинобудування, де процеси носять трудодомінуючий характер;
- маркетингові заходи, спрямовані на покращання збуту продукції, корисні для всіх галузей машинобудівного комплексу, хоча особливої актуальності вони здобувають у автомобілебудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні, верстатобудуванні, авіабудуванні, потенціал яких найбільше залежить від ринкових факторів.

У найбільш загальному вигляді потенціал підприємств цієї сфери бізнесу має таку структуру. У перспективі необхідно розширити асортимент продукції машинобудування, інтенсифікувати процеси оновлення машинобудівної продукції й технічного переоснащення галузей промисловості високоефективними автоматизованими системами.

Хімічний комплекс включає: гірничо-хімічні підприємства, підприємства основної хімії, підприємства органічного синтезу, підприємства по виробництву складних полімерів, підприємства побутової хімії тощо. Розміщення підприємств даної сфери бізнесу зумовлено складними міжгалузевими, внутрішньогалузевими та технологічними зв’язками. Підприємства хімічної промисловості можна віднести до машино- та матеріалодомінуючих, так як саме сировина та устаткування формують найвагомішу частину валових витрат виробництва. При визначенні місця розташування підприємств слід враховувати наступні чинники:

1) корисний вихід продукції з сировини (відсоток хімічних відходів на тону кінцевого продукту);

2) рівень енергоспоживання (витрати палива та електроенергії на тону кінцевого продукту);

3) рівень водоспоживання (кількість витрат та якість спожитої води на тону кінцевого продукту, кількість та рівень забрудненості стічних вод);

4) наявність транспортних шляхів (можливості транспортування вогне- та вибухонебезпечних вантажів).

Ефективність роботи в даній сфері бізнесу залежить від рівня розвитку інтеграційних зв’язків: концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування. Використання тої чи іншої форми зв’язків зумовлена специфікою технологічних процесів, характером вихідної сировини, темпами науково-технічного прогресу, екологічним чинником, сегментом споживачів тощо.

Підприємства промисловості будівельних матеріалів відносяться до машинодомінуючих, хоча окремі підгалузі можна класифікувати як матеріалодомінуючі. За економічним призначенням продукція цієї промисловості споживається іншими галузями національної економіки та створює передумови для розширення виробничих площ, розвитку соціальної інфраструктури. На розташування підприємств впливають два основні фактори — сировина та споживач. Наприклад, цементні заводи розташовані поблизу родовищ вапняків і глини, що зумовлено значними витратами цих мінералів на тону цементу. Підприємства по виробництву скла, шиферу, залізобетонних

конструкцій навпаки тяжіють до споживача, через складність транспортування готових виробів.

У залежності від рідкості (унікальності) сировини для виробництва, найбільшу частку у потенціалі підприємств промисловості будівельних матеріалів будуть мати земельна ділянка (вартість родовища вихідних мінералів) чи обсяг основних виробничих фондів (вартість основних фондів). Ці дві складові забезпечують приблизно 40 – 50% загальної величини потенціалу. Якщо ж у підприємства відсутні власні джерела сировинних мінералів, то основну частку у величині його потенціал займає робочий капітал, що визначає можливості закупівлі необхідних компонентів.

Переходячи до галузей, які виробляють продукти народного споживання, відзначимо надзвичайно широку різноманітність видів діяльності, сюди відносять: легку промисловість (що налічує понад двадцять підгалузей), машинобудування (підгалузі по виробництву радіо- та теле-, побутової техніки, точних приладів), хімічну промисловість (лаки, фарби, ґрунтовки для приватного сектору будівництва тощо), та багато інших. В найбільш загальному вигляді всі ці види можна підрозділити на виробництво товарів продовольчого та непродовольчого характеру. Така видова різноманітність не дозволяє однозначно визначити вид домінуючого фактору виробництва, що зумовлює необхідність більш детального дослідження. Зупинимося тільки на основних сферах бізнесу.

Легка промисловість забезпечує потреби населення та промисловості у тканинах, шкірах, нитках тощо. В цілому, підприємства цієї сфери бізнесу можна віднести до трудо- та матеріалодомінуючих, але подекуди зі значним впливом машин та устаткування на ефективність їх діяльності. Промисловість тісно пов’язана з сільським господарством (на стадіях первинної обробки сировини), з машинобудуванням та хімічною промисловість (в аспектах забезпечення устаткуванням та сировиною). Більшість підприємств орієнтуються на споживача своєї продукції, хоча бавовняні, вовняні, шовкові, льняні та трикотажні виробництва розташовуються поблизу джерел сировини. Динамічність ринкового попиту на продукцію легкої промисловості (в частині товарів для населення), викликає необхідність оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємств.

Найбільшу частку в загальній елементній структурі потенціалу підприємств цієї сфери бізнесу мають соціально-трудова та функціонально-структурна складова, що знаходяться під сильним впливом ринкових чинників.

До сфери сільського господарства відносять власне саме сільське господарство та весь комплекс переробних галузей: харчову, м’ясо-молочну, борошномельно-круп’яну, комбікормову, мікробіологічну та інші промисловості. З розвитком цієї сфери тісно пов’язаний розвиток інших галузей, одні з них отримують сировину (наприклад, легка промисловість), а інші виробляють засоби праці та інші необхідні продукти для нього (наприклад, сільськогосподарське машинобудування, хімічна промисловість).

Діяльність сільськогосподарських підприємств продуктового комплексу характеризується сильним впливом природно-кліматичних умов: якість ґрунтів, кліматом у регіоні, річною кількістю опадів, середньорічною температурою та іншими факторами. Хоча відзначимо, що їх потенціал безпосередньо залежить

від якості насіннєвого матеріалу чи племінного фонду, технології вирощування (посадки), догляду та збирання. Сьогодні більшість підприємств працюють традиційним способом не використовуючи ні нові сорти чи породи, ні нові технології догляду.

У силу обмеженості земельних ресурсів зростаючі потреби у продукції сільського господарства неможливо задовольнити обробляючи тільки найбільш родючі ґрунти. Тому обробляються середні та найменш родючі ділянки. Потенціал кожного сільськогосподарського підприємства на 70% формується за рахунок саме земельних ресурсів, їх якості, місце розташування. Оцінка всіх цих чинників повинна відбуватися через ринок, який сьогодні не функціонує внаслідок відсутності законодавчого поля.

Крім того, складна демографічна ситуація в нашій державі, особливо у сільській місцевості, спричинила відтік трудових ресурсів у міста. Тому другим за силою впливу фактором формування потенціалу сучасних підприємств цієї сфери бізнесу слід вважати рівень кількісного забезпечення та якісні характеристики трудових ресурсів. Ще одним критичним фактором виробництва у сільському господарстві є його технічна база, яка вже давно фізично та морально застаріла.

Сфера послуг займає важливе місце в розвитку національної економіки та у задоволенні різноманітних потреб населення. Відповідно до цього всю сукупність підприємств сфери послуг можна підрозділити підприємства виробничого та невиробничого характеру. Традиційно до сфери послуг відносять: організації освіти та охорони здоров'я, торгівлю та громадське харчування, підприємства побутового обслуговування населення, житлово-комунальні організації, транспорт і зв'язок, туристичні підприємства тощо. Відзначимо, що послуги можуть носити матеріальний та нематеріальний характер. Крім того, послуги не можна виробити завчасно та зберігати на складі до моменту споживання, що зумовлює розміщення підприємств безпосередньо в місцях проживання, роботи чи відпочинку споживачів.

Усі види бізнесу в рамках цієї сфери носять чітко виражений трудодомінуючий характер. Відповідно до цього, найбільшою складовою потенціалу підприємств сфери послуг є його соціально-трудова складова, від якості та ефективності використання якої залежить довгострокова успішність. В залежності від специфіки надання та споживання послуг можна виділити інший чинник, що носить ніби підпорядкований характер. Наприклад, матеріально-технічне забезпечення в освіті повинно досягати хоча б якогось певного мінімального рівня, без якого, навіть за наявності висококваліфікованого професорсько-викладацького складу, надавати освітні послуги неможливо.

Транспортні підприємства відносяться частково до тих, що формують інфраструктуру економіки, основна мета яких своєчасно та на певну відстань переміщувати людей та вантажі, забезпечуючи цим самим виробничі та невиробничі потреби. Крім того, транспорт виступає важливим фактором інтеграційних процесів на основі поєднання територіально віддалених суб'єктів господарювання.

Прийнято виділяти такі види транспорту: наземний (залізничний, автомобільний, гужовий, в'ючний), водний (морський, озерний та річковий), повітряний та трубопровідний. Враховуючи розвиток інформаційних

технологій та сучасного рівня комп'ютерних технологій, слід відзначити виникнення електронного транспорту (наприклад, переміщення інформації яка сьогодні є економічним ресурсом, банківські переводи грошових ресурсів тощо).

Потенціал транспортних підприємств та рівень його використання безпосередньо залежить від рівня розвитку транспортної інфраструктури, під якою слід розуміти економічно збалансовану сукупність шляхів сполучення, рухомого складу, засобів управління та зв'язку, системи технічного обслуговування. Дефіцит енергоносії зумовлює нестачу пального різних видів, що зумовлює їх виключну роль при розрахунках потенціалу. Кризове становище національної економіки в цілому та транспорту зокрема підвищує значення фінансових ресурсів, нестача яких гальмує процеси оновлення рухомого складу, зумовлює нестачу палива, викликає погіршення транспортних шляхів та всіх інших елементів.

Фінансово-кредитні установи та організації формують специфічну сферу бізнесу, яка надає послуги фізичним та юридичним особам в процесі їх підприємницької діяльності. Крім того, такі установи повинні працювати в спеціалізованій системі організованій певним чином. Оцінка розміру потенціалу банків повинна враховувати наступні чинники:

1) розмір фінансових ресурсів та якість управління ними;

2) якість кредитного портфелю;

3) ефективність організації роботи ключових підрозділів.

Очевидно, що специфічність послуг обумовлює виключне значення фінансових ресурсів в загальній структурі потенціалу банківських установ, страхових організацій, інвестиційних компаній та фондів. Відзначимо, що поряд з обсягом та характером розміщення фінансових активів таких організацій надзвичайно важливе значення має організаційна структура та менеджмент. Саме ці два чинники частіше за все визначають стабільність банку, сприяють залученню додаткового капіталу, визначають надійність організації (банку чи страхової організації), обумовлюють гнучкість при динамічних змінах на регіональних та світових фінансових ринках тощо.

Проведенні дослідження дозволяють зробити висновок щодо існування особливостей формування потенціалу підприємств в залежності від сфери бізнесу. Досить часто саме ці специфічні фактори визначають успішність чи навпаки крах в довгостроковій перспективі. У структурі кожної соціально-економічної системи слід виокремлювати ключові точки, що зумовлюють розвиток всієї структури, внаслідок комплексних зв'язків, мультиплікативних ефектів та феномену синергії.

# *Лекція 7-8*
# Теоретичні основи оцінювання потенціалу підприємства

На результат діяльності підприємства як організованої економічної системи впливають різноманітні як внутрішні, так і зовнішні фактори. Вони можуть бути різним чином класифіковані, структуровані і враховані. Сполучення факторів є унікальним для кожного підприємства. Вони зберігають сталість на визначений період спостереження. Підсумки діяльності підприємства і його позицій на ринковому середовищі, інвестиційна і кредитна привабливість оцінюються головним чином за фінансовими показниками. При цьому необхідно підкреслити, що тим самим основна увага приділяється поточному періодові спостережень, а параметри комплексної оцінки підприємства і динаміка змін базових параметрів тривалий період залишаються невизначеними. Разом з тим, економісти-теоретики і менеджери-практики все частіше звертаються до загальної оцінки життєздатності і потенціалу промислового підприємства.

Проблеми ефективності функціонування підприємств усе частіше з використанням потенціалу, а варіант, при якому ефективність заданого рівня досягається за рахунок зниження потенціалу, визнається контрпродуктивним. Завдання оцінки потенціалу підприємства представляється особливо актуальним для України. Наявність значних за масштабом виробничих потужностей, унікального обладнання і фахівців у сполученні зі слабким знанням ринку і жорстокістю конкуренції дозволяє говорити про те, що підприємства реального сектору слабко використовують свій потенціал. Це виражається в скороченні обсягів продажів, масштабів діяльності, трудових колективів. У результаті підприємства не тільки не контролюють свою нішу на ринку, але і постійно погіршують ринкові позиції: скорочується ніша вільного проникнення, виникають і підсилюються труднощі з продовженням основної діяльності. Очевидно, що потрібен новий підхід до оцінки й управління потенціалом підприємства. Потенціал підприємства найчастіше розкривається через сукупність характеристик: реальні можливості, обсяг ресурсів і резервів, здатність до використання потенціалу, рівень і результати його реалізації. Очевидно, що першу і третю характеристики важко оцінити в абсолютних значеннях, а інші можуть бути зведені до оцінки результативності й ефективності. Дослідження концепції потенціалу проводяться в рамках класичних підходів методології пізнання. Для економічних досліджень пріоритетне значення має аспект структурності. У першу чергу це стосується функціональної структури розглянутого об'єкта. Використання зазначеного підходу дає можливість підсилити цільовий аспект діяльності підприємства і ввести поняття потенціалу за напрямом.

Потенціал за напрямом – це згруповані за функціями управління джерела, можливості, засоби, що можуть бути приведені до дії і використані для досягнення основних цілей підприємства – забезпечення конкурентоздатності і

беззбитковості за видами діяльності. Діагностику потенціалу підприємства варто проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного дослідження. При комплексній формі оцінки потенціалу досліджуються всі складові потенціалу, що інтегруються в єдиний показник.

Основні методи інтегрування показників – експертний або рейтинговий. При поетапній оцінці акцентується на головних критеріях, що визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання. У цьому випадку проблема зводиться до деталізації головних критеріїв, що забезпечують комплексну оцінку. Після визначення структури (каркаса) характеристик, що визначають потенціал, постає питання про їхню кількісну або якісну оцінку. Взаємозв'язок цих показників удало відбиває наступні визначення «якість кількісна і кількість якісна». Внутрішня кількість якості характеризує розвиток, досягнення властивостей усередині меж якості, перехід через які означає якісний стрибок, зміну природи об'єкта. Зовнішня кількість якості характеризує його екстенсивність. Можливий обсяг однорідних якостей є екстенсивною кількістю. Для наших досліджень були обрані кількісно визначені показники, визначена спрямованість їхньої якісної динаміки (зростання, зниження) або фактологічна оцінка (наявність, відсутність). Перехід кількісних показників у нову якість, екстенсивні або інтенсивні зрушення властивостей оцінюються через зміну прийнятих показників і становлять інтерес тільки як фактори, що впливають на рейтингову (підсумкову) позицію підприємства. Наступний напрям дослідження пов'язаний з межовим аспектом розглянутих явищ, параметрів, процесів. Будь-який підхід до кількісної визначеності припускає наявність просторово тимчасових меж. Межі або інтервали дозволяють визначити мінімально достатній набір параметрів спостереження, співвіднесених з періодичністю і періодами спостереження, що дозволяє підвищити твердість, надійність і економічність системи збору й обробки інформації з метою одержання підсумкових, у тому числі – рейтингових оцінок. Такий підхід поширюється на безліч можливих внутрішніх структур об'єкта спостереження (морфологічна безліч) і на безліч можливих зовнішніх структур якості (екологічна безліч).

Таким чином, оцінка потенціалу характеризується відповідністю загальним методологічним підходам і має чітко визначений формат. При великому і зростаючому впливі зовнішніх факторів для підприємства реального сектора стратегічно важливим стає моніторинг ринкового потенціалу. Він містить у собі фіксацію і нагромадження інформації про потреби потенційних покупців у конкретному товарі на цільових ринках. Велике значення мають показники першого рівня – число потенційних покупців, норматив споживання або нормативний термін служби за видами товару, кількість одиниць товару, що мається в покупця (споживача), випуск товарів конкурентами, у тому числі – імпортерами. При наявності достатньої бази покупців першого рівня має сенс говорити про непрямі і вторинні параметри. До них можна віднести коефіцієнти ризику за параметрами формування попиту на товар у пряму і перехресну еластичність попиту за ціною, еластичності попиту за прибутком, рівня оцінки якості й ціни, рейтингу оцінки торговельної марки або фірмового знака, дизайну і зовнішнього оформлення, гарантій і сервісу. Велике значення має обґрунтування критеріїв вибору сегментування ринку залежно від розглянутого

асортименту. До найбільш актуального варто віднести аналіз факторів подолання вхідного бар'єра в галузь і освоєння ніші можливого проникнення. Результати використання потенціалу підприємства багато в чому залежать від надійності прогнозів з динаміки витрат у процесі освоєння нової продукції, реакції конкурентів, у тому числі – на зміну цін, а також – від точності визначення часу виходу на запланований контингент споживачів і надійності запропонованої цінової політики. На жаль, тільки незначна кількість підприємств мають достовірну карту виявлених зон впливу на споживачів окремих або декількох видів продукції. Зона впливу на споживача може бути охарактеризована як частина географічної території, що охоплює визначену кількість споживачів, економічні витрати яких на придбання продукції конкретного виду будуть мінімальні порівняно з альтернативними варіантами покупки і переміщення продукції, що випускається. Результуючим значенням є потенційно можливий обсяг продажів товару конкретного підприємства. Виробничо-технологічний потенціал важливий для підтвердження здатності підприємства випускати конкурентоздатну продукцію на основі використання наявних основних засобів і технологій. Введення зазначеного параметра полегшує диференціацію моніторингу від методик оцінки інвестиційної привабливості. У цьому випадку широко використовуються часткові показники, наприклад: частка вартості робочих силових машин і обладнання, частка вартості основних засобів, що знаходяться у власності підприємства, у загальній вартості основних засобів, що використовуються підприємством у господарському обороті (вторинні непрямі значення), визначені за первинними прямими параметрами статистичної звітності, і значення, прийняті за фактом наявності (відсутності).

Наприклад, наявність абонентських договорів енергопостачальними організаціями і підприємствами зв'язку. Моніторинг фінансів, заснований на угрупованні даних бухгалтерського обліку, визначень контрольних співвідношень і введенні підсумкових коефіцієнтів, використовується для визначення фінансово-економічного потенціалу підприємства. При визначенні потенціалу підприємства необхідний моніторинг ризиків. На наш погляд, він більш доцільний при спостереженні за укрупненим об'єктом або при проведенні цільових досліджень, що забезпечує достатню базу даних для визначення як мінімум наступних параметрів: гарантований ризик, коефіцієнт і асимптотичний коефіцієнт нестійкості ризику, гранична точка (breakdown point), припустимий рівень перекручувань. Для цього необхідно мати чітку класифікацію основних видів ризику об’єкта спостереження, адекватну і легко інтерпретовану кількісну міру ризиків, процедури контролю за ризиками поточних позицій. Таким чином, оцінка діяльності підприємств повинна бути комплексною. Специфіка комплексної оцінки полягає в тому, що вона може бути отримана як гармонізація результатів комплексного економічного аналізу. У ній утримуються узагальнені висновки щодо діяльності об'єкта, засновані на принципі системності.

Рекомендується розглядати процес оцінки за такими основними елементами:

а) об'єкт оцінки;

б) суб'єкт оцінки;

в) критерій;

г) показник (система);

д) одиниці (шкала) виміру;

е) оцінка.

Основні елементи знаходяться між собою у відповідному зв'язку і відповідних стосунках. Процес оцінки відбувається також у визначеній послідовності і має потребу в чіткій організації. Отже, оцінка – це результат визначення й аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта. Оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалювання в процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність. Відзначимо, що сукупність оцінних принципів, показників, критеріїв і методів складає методологію оцінки. У загальному виді методологію оцінки можна представити як послідовність таких дій: формування категорій, розробка показників, установка критерію порівняння; вибір способу оцінки, одержання результату оцінки.

Оцінка вартості потенціалу підприємства – це процес визначення в грошовому вираженні вартості об'єкта з обліком потенційного і реального доходу, у визначений проміжок часу в умовах конкретного ринку.

В оцінці потенціалу підприємства зацікавлені: кредитори, інвестори, держава, акціонери, керівники, постачальники, страхові підприємства з метою:

− підвищення ефективності поточного управління підприємством або фірмою;

− визначення вартості цінних паперів у випадку купівлі-продажу акцій підприємства на фондовому ринку;

− визначення вартості підприємства у випадку його купівлі продажу цілком або частинами;

− реструктуризації підприємства;

− розробки плану розвитку підприємства;

− визначення кредитоспроможності підприємства і вартості заставної за кредитування;

− висновку страхового договору, у процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;

− визначення бази оподатковування; − прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);

− здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.

1. Оцінка вартості майна проводиться в умовах:

а) продажу визначеної частини нерухомості;

б) одержання кредиту під заставу частини нерухомості;

в) страхування нерухомого майна і визначення у зв'язку з цим його вартості;

г) передачі нерухомості в оренду;

д) оформлення частини нерухомості як внеску у статутний фонд знову створюваного підприємства.

2. Оцінка вартості машин і обладнання проводиться у випадках:

а) продажу окремих одиниць обладнання;

б) оформлення заставної;

в) страхування рухомого майна;

г) передачі машин, обладнання в оренду;

д) організації лізингу машин, обладнання;

е) визначення амортизаційних відрахувань;

є) оформлення машин і обладнання як внеску в статутний фонд іншого підприємства;

ж) при реалізації інвестиційного проекту.

3. Оцінка вартості гудвілу проводиться при:

а) передачі або продажу іншому підприємству;

б) наданні франшизи іншим компаньйонам;

в) визначенні збитку, що був нанесений діловій репутації підприємства незаконними діями інших підприємств; г) використанні гудвілу як внеску в статутний капітал; д) при визначенні вартості всіх нематеріальних активів для оцінки вартості підприємства. Відповідно до операційних потреб і функціональних призначень існують різні модифікації вартості. Вартість поділяється на дві широкі категорії: вартість обміну і вартість використання.

Вартість обміну – це ціна, що переважає на вільному, відкритому конкурентному ринку. Вона визначається на основі реальних економічних факторів.

Найпоширенішою формою об'єктивної вартості є саме ринкова вартість. Під ринковою вартістю розуміють найвищу грошову суму (ціну), за яку передається майно (титул власності) у результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і продавцем на дійсну дату оцінки при дотриманні наступних умов:

− відкритості і конкурентноздатності ринку, на якому вільно взаємодіє достатня кількість контрагентів, пов'язаних із продажами і купівлею аналогічних об'єктів власності;

− покупець і продавець оцінюваної власності проінформовані про основні характеристики нерухомості і стан ринку, діють розважливо, зі знанням справи і без примусу;

− термін експозиції об'єкта власності на ринку повинен бути достатнім для залучення необхідної кількості потенційних покупців, які утворять даний сегмент ринку.

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

З урахуванням міри ринкової вартості об'єкта виділяють неринкову вартість і неринкову нормативно-розрахункову вартість, що формуються на основі методик і нормативів, затверджених відповідними державними установами (наприклад, при нарахуванні податків, страхових внесків, мита тощо).

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

Заставна вартість – це оцінка з ринкової вартості майна (майнових прав), що передається як гарантія забезпечення боргових або інших зобов'язань.

Страхова вартість – базується на вартості заміщення (відтворення) об'єкта

оцінки в цілому або окремих його елементах. На основі страхової вартості визначаються страхові суми, страхові виплати і страхові відсотки.

Орендна вартість – розрахункова величина вартості об'єкта оцінки, що використовується для визначення нормативу орендної плати. За базу орендної вартості беруть переважно ринкову вартість об'єкта нерухомості за умови подальшого його використання тим же способом, що і на дату оцінки.

Вартість використання – це міра цінності власності окремого користувача або групи користувачів, що є складовою частиною діючого підприємства без обліку найбільш ефективного її використання і величини грошового еквівалента при можливому продажі. Оскільки вартість власності при використанні задовольняє потреби конкретного користувача, то її часто називають суб'єктивною вартістю.

Найбільш розповсюдженим проявом вартості використання є інвестиційна вартість – вартість об'єкта нерухомості, визначена у конкретних умовах, цілях і результативності інвестування.

Балансова вартість – відображена в бухгалтерській звітності первинна вартість активів, індексована на дату останньої переоцінки і зменшена на суму амортизаційних відрахувань. Податкова вартість – вартість, розрахована відповідно до законодавства про оподатковування власності.

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

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

Залишкова вартість заміщення – сумарна величина ринкової вартості земельної ділянки при її подальшому використанні і вартості заміщення розташованих на ділянці будинків і споруджень з урахуванням усіх видів зносу. Цей різновид вартості заміщення використовується як база оцінки об'єктів нерухомості спеціального призначення, що не мають ринкового попиту.

Ліквідаційна вартість – грошовий еквівалент, що розраховують одержати від продажу вибулих матеріальних активів або їхній складових для альтернативного використання. Цю вартість також називають остаточною ліквідаційною вартістю.

Митна вартість – еквівалент вартості імпортованих об'єктів, що використовується для розрахунків мита, зборів й інших митних і зв'язаних з ними платежів.

Кожний із перерахованих видів вартості або обміну, або використання має визначену сферу застосування й обмеження. Вибір тієї або іншої модифікації вартості залежить від особливостей об'єкта, поставленої мети і порядку оцінки.

Теоретико-методологічною базою оцінки ринкової вартості потенціалу підприємства є сукупність взаємозалежних принципів, в основу формування яких покладений багаторічний досвід закордонних експертів-оцінювачів і вітчизняна практика оцінювання майнових комплексів промислових підприємств.

Загальновживана класифікація принципів оцінки дозволяє виділити чотири групи принципів, пов'язаних з:

1) уявленням власника про майно;

2) ринковим середовищем;

3) експлуатацією майна;

4) найкращим і найбільш ефективним використанням.

Принципи, пов'язані з уявленням власника про майно. Дана група містить у собі принципи корисності, заміщення і чекання. Принцип корисності означає, що підприємство має вартість, якщо воно може бути корисним потенційному власникові, тобто призначено для виробництва визначеного виду продукції, її

Принципи оцінки вартості потенціалу підприємства

Принципи, пов’язані з уявленням власника про майно:

− корисності;

− заміщення;

− очікування.

Принципи, пов’язані з ринковим середовищем:

− залежності; − відповідності; − попиту і пропозиції;

− конкуренції;

− зміни вартості

Принципи, пов’язані з експлуатацією майна:

− залишкової продуктивності;

− віддачі;

− збалансованості;

− оптимального розміру;

− розподілу майнових прав, реалізації й одержання прибутку.

Принцип заміщення означає, що розумний покупець не заплатить за підприємство більше, ніж найменшу ціну, яку запитують за інше аналогічне підприємство з таким же ступенем корисності.

Принцип очікування, тобто чекання майбутнього прибутку або інших вигод, що можуть бути отримані в майбутньому від використання майна підприємства, а також розміру коштів від його перепродажу.

Група принципів, пов'язаних з ринковим середовищем, включає наступні принципи: залежності, відповідності, взаємозв'язку між попитом та пропозицією, конкуренції, зміни вартості.

*Залежність* – вартість підприємства залежить від безлічі факторів. Але і саме оцінюване підприємство впливає на вартість навколишніх об'єктів нерухомості й інших підприємств, що знаходяться в даному регіоні. Відповідність – будь-яке підприємство повинне відповідати ринковим і містобудівним стандартам, що діють у даному регіоні, а проекти підприємств – загальноприйнятим традиціям використання земельних ділянок у даному районі.

*Пропозиція та попит.* Звичайно попит робить на ціну підприємства більший вплив, ніж пропозиція, тому що він більш мінливий. На вартість підприємств дуже впливає співвідношення попиту та пропозиції. Якщо попит перевищує пропозицію, то при сталості факторів ціни ростуть; якщо пропозиція перевищує попит, ціни падають; якщо ж попит відповідає пропозиції, ціни стабільні.

*Конкуренція* – це змагання підприємців в одержанні прибутку; вона загострюється в тих сферах економіки, де намічається зростання прибутку.

*Зміна.* Ситуація на ринку постійно змінюється: з'являються нові підприємства, змінюється профіль діючих; змінюються також економічна, соціальна, технічна і політична сфери діяльності підприємства.

Об'єктивність оцінки потенціалу підприємства значною мірою залежить від **інформованості оцінювача** та його здатності ефективно використовувати наявну інформацію. Сучасний інформаційний ринок характеризується постійним зростанням обсягу інформаційних ресурсів, які мають різноманітні джерела та місця зберігання. Постачальниками інформаційних ресурсів виступають державні органи законодавчої та виконавчої влади, засоби масової інформації, інформаційні центри та служби, безпосередньо підприємства-об'єкти оцінки та ін. Тому за умов постійного розширення інформаційних потоків важливу роль відіграє правильний вибір тієї чи іншої інформації, яка є дійсно необхідною для здійснення оціночної діяльності.

Важлива роль у забезпеченні оціночної діяльності інформаційними ресурсами належить державним органам, основним завданням яких в цьому напрямку є формування нормативної бази оцінки вартості об'єктів власності.

Джерелами внутрішньої інформації є бізнес-план підприємства, результати опитувань персоналу та керівників, дані функціональних підрозділів, фінансова звітність, а також внутрішня документація, що регламентує порядок здійснення діяльності об'єктом.

# *Лекція 9-10*
# Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства

Існуючі теорії оцінки вартості компаній та їхніх активів мають багатовікову історію. Зокрема, правила експертної оцінки бізнесу з продажної ринкової вартості були розроблені відомим німецьким ученим-математиком Г.Лейбніцем ще у XVIII столітті. Перші згадування про оцінку як метод бухгалтерського обліку і рекомендації з його використання при обліку в продажних цінах та із собівартості з'явилися ще раніше – у XVI столітті в працях основоположників бухгалтерського обліку Л. Пачолі та А. ді Пієтро.

Сформовані закордоном традиції й основні підходи, не тільки підсумовування витрат з конкретного майнового об'єкта в грошовому вираженні, але і безліч інших досить цікавих методів, цілком можуть бути застосовані для проведення оцінки бізнесу в сучасних умовах. Будь-яку вартість можна розглядати з позицій колишніх, сучасних та майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати.

Враховуючи причинно-наслідковий зв'язок та методологічну нерозривність цих категорій, зазначимо, що кожна з них має рівносильну ціноутворювальну функцію в практиці оцінки земельних ділянок, будівель і споруд. Інакше кажучи, залежно від умов розв'язання конкретного практичного завдання вартість об'єкта нерухомості чи земельної ділянки формується або колишніми витратами на створення (упорядкування) об'єкта, або вартістю сучасних чи майбутніх грошових потоків, очікуваних від його використання.

Класифікацію методів оцінки можна провести відповідно до різних ознак, залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів. Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкта чи упорядкування земельного масиву, то очевидно, що вартість об'єкта оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація, яка склалася на ринку (у певному регіоні), то можна казати про поточну оцінку вартості об'єктів. У тому разі, коли визначають майбутню корисність від господарського використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, що буде отриманий інвестором-власником від експлуатації земельної ділянки, будівлі чи споруди, очевидно, що можлива вартість об'єкта розраховується аналітиком апріорно.

Відповідно до цього з усієї різноманітності методів визначення вартості потенціалу виокремлюють три традиційні підходи: витратний, порівняльний та результатний (дохідний). За класифікаційну ознаку зручно брати градації, що характеризують взаємозв'язок людини з головними характеристиками процесу її праці. Зрозуміло, що градацій цих взаємозв'язків у будь-якій господарській (та й у будь-якій іншій) діяльності людини може бути тільки три: результати

(прибуток, ефект); витрати; сукупність результатів і витрат.

З урахуванням цих градацій і постали три групи методів оцінки власності:

1) результатний (дохідний);

2) витратний;

3) порівняльний (результатно-витратний).

Ці групи методів можуть бути виділені й на основі іншої ознаки класифікації – урахування часу, що береться до уваги під час оцінки. Так, якщо враховується тільки минулий час, то методи зараховуються до групи витратних; якщо тільки дійсний час – до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбутній час – до групи результатних (дохідних).

Стисло економічну суть трьох зазначених підходів до оцінки майна підприємства, з огляду на необхідність врахування можливостей його ефективного використання, можна пояснити так:

 витратний (майновий) – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання;

 порівняльний (ринковий) – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод;

 результатний (дохідний) – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання. Слід зазначити, що кожен з указаних підходів реалізується за допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта оцінки

***Витратний підхід*** базується на постулаті, що потенційний власник-користувач не погодиться на витрати щодо формування та реалізації власних внутрішніх чи зовнішніх можливостей більших, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату. Таким чином, методи цієї групи передбачають ресурсну оцінку всіх складових цілісного земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу підприємства, на підставі обліку всіх витрат, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату в робочому стані.

Кожен з перерахованих компонентів утілює можливості підприємства в окремих сферах бізнесу чи його елементах – будівлях (спорудах), земельній ділянці, основних фондах, нематеріальних (інтелектуальних) активах, трудових ресурсах. Слід особливо наголосити на необхідності точного врахування різних видів зносу об'єкта оцінки.

Напевно найбільш специфічним елементом витратних методів оцінки потенціалу є різновиди кошторисів, які складаються з метою визначення повних витрат на той чи інший компонент земельно-майнової та соціально-організаційної системи підприємства. Базою для складання кошторисів служить проектна документація, установлені нормативи витрат, робочі креслення, договори на придбання чи виконання робіт тощо.

Традиційно виділяють три рівні кошторисів:

 локальні кошториси – документи, які фіксують повні витрати (незалежно відносять їх на собівартість чи ні) на виконання окремих робіт, проведення окремих комерційних угод, купівлю та монтаж певних об'єктів;

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

 зведені кошториси – це загальні звіти про суму повних витрат на

створення (використання), які включають дані об'єктних кошторисів та дають змогу оцінити суми витрат у цілому по підприємству.

Для складання кошторисів усіх рівнів використовують такі методи визначення витрат:

1) ресурсний метод – розрахунок окремих елементів кошторису, що необхідні для реалізації управлінського рішення, через облік витрат у поточних чи прогнозних цінах і тарифах;

2) ресурсно-індексний метод – поєднання ресурсного методу з системою вартісних індексів, які використовуються виробником чи будівельником об'єкта. Індекси вартості – це відношення поточних (прогнозних) вартісних характеристик об'єкта до базових аналогівресурсів;

3) базисно-індексний метод – перерахунок витрат, понесених власником у різні часові терміни реалізації проектного рішення, з базового до поточного рівня за допомогою коригувальних коефіцієнтів;

4) базисно-компенсаційний метод – облік окремих елементів кошторису та визначення додаткових витрат на компенсацію їх змін під впливом цінових (тарифних) факторів;

5) метод аналогових об'єктів передбачає наявність значної бази даних щодо реалізованих проектів та їхніх кошторисів, а також потребує визначення причин та розміру відхилень планових значень від фактичних протягом порівнянного проміжку часу. Визначивши на підставі кошторисів суму витрат на створення об'єкта оцінки, слід оцінити суму нагромадженого зносу різних видів, кожен з яких можна або усунути, або ні.

Традиційно виділяють фізичний знос, функціональне, технологічне та зовнішнє (економічне) старіння майна.

Під фізичним зносом (спрацюванням) слід розуміти рівень фізичного руйнування об'єкта (утрати ним первинних технікоексплуатаційних характеристик), зумовлений руйнуванням робочих частин, основних конструкцій та матеріалів у процесі господарського використання під впливом природних та антропогенних факторів. Для оцінки суми знецінення вартості об'єкта від фізичного зносу використовують нормативний метод, вартісний метод, метод економічного життєвого терміну. Функціональне старіння пов'язане з невідповідністю габаритів, функціонального призначення, технічного рівня об'єкта сучасним вимогам відповідно до його реального чи прогнозованого способу використання. Рівень функціонального старіння об'єкта визначається методом капіталізації надлишкових експлуатаційних витрат чи методом капіталізації втрат в орендній платі. Технологічне старіння є наслідком науково-технічного прогресу в різних сферах, який забезпечує створення нових, більш прогресивних, дешевих та економічних аналогічних об'єктів, що виявляється у знеціненні пов'язаної з ними техніки. Зовнішнє (економічне) старіння (знецінення) зумовлене зовнішніми негативними ринковими чинниками: зміни попиту та пропонування, сприятливі умови фінансування аналогічних проектів тощо. Для оцінки зовнішнього зносу використовують метод капіталізації втрат в орендній платі, метод парного продажу, метод економічного життєвого терміну. Насамкінець варто зазначити, що на сучасному етапі нерозвиненості національних ринків та недоступності інформації про них, недостатнього рівня теоретичної підготовки аналітиків,

нестабільності економічної системи України в цілому, витратний підхід був і залишається найпоширенішим (або й єдино можливим) у вітчизняній оціночній практиці.

Основними джерелами інформації, що використовуються в рамках витратного підходу, є:

1) бухгалтерська звітність підприємства;

2) дані синтетичного й аналітичного обліку підприємства;

3) дані про поточну ринкову (або інший – відповідно до бази оцінки) вартість матеріальних активів підприємства;

4) дані про поточну ринкову (або інший – відповідно до бази оцінки) вартість фінансових вкладень підприємства;

5) дані про поточну величину зобов'язань підприємства;

6) дані про поточну ринкову (або інший – відповідно до бази оцінки) вартість (прибутковості) нематеріальних активів підприємства;

7) інша інформація про ринкову або іншу вартість активів, зобов'язань, речових та інших прав і обов'язків підприємства.

Оцінка вартості бізнесу витратним підходом припускає наявність наступних основних процедур:

 аналіз бухгалтерського балансу на дату оцінки;

 збір інформації про ринкову вартість активів і зобов'язань підприємства;

 визначення ринкової (або інший – відповідно до бази оцінки) вартості матеріальних активів підприємства;

 визначення ринкової (або інший – відповідно до бази оцінки) вартості фінансових вкладень підприємства;

 визначення ринкової (або інший – відповідно до бази оцінки) вартості нематеріальних активів підприємства, включаючи інтелектуальну власність;

 визначення ринкової вартості зобов'язань підприємства;

 визначення вартості підприємства (бізнесу) як різниці між сумарними вартостями його активів і зобов'язань.

У рамках вказаних процедур оцінювач оцінює:

 активи і зобов'язання підприємства, що відбиваються на балансі підприємства;

 обтяження активів підприємства;

 ділову репутацію підприємства й інші нематеріальні активи, не відображені в балансі;

 речові, інші права підприємства;

 обов'язки, пов'язані із забезпеченням виконання зобов'язань;

 інші активи, зобов'язання і обов'язки, не відображені в бухгалтерському балансі.

У випадку, якщо вартість активу, зобов'язання або обов'язку, є незначною, оцінювач має право не здійснювати їх оцінку. Основними методами витратного підходу є:

1. Метод чистих активів.

2. Метод ліквідаційної вартості.

Відносно методу чистих активів застосовуються всі загальні правила оцінки вартості бізнесу, встановлені для методів витратного підходу.

Розрахунок вартості бізнесу за методом чистих активів проводиться для

наступних категорій компаній:

 підприємства, що знаходяться в стані припинення діяльності;

 підприємства, що знаходяться в стані перепрофілювання;

 підприємства, що знаходяться в стані банкрутства.

Вартість даних компаній приймається рівною вартості їх чистих активів. Визначення вартості чистих активів проводиться за ринковою вартістю за базовою формулою витратного підходу, вказаній вище.

Основною перевагою даного методу є те, що він ґрунтується на конкретних активах, які знаходяться у власності підприємства. Серйозним недоліком є те, що в розрахунках не присутні очікувані і майбутні результати діяльності оцінюваного бізнесу.

Базою для визначення ліквідаційної вартості бізнесу є ліквідаційна вартість активів і зобов'язань. При визначенні ліквідаційної вартості активів оцінювач визначає вартість активів з урахуванням обмеженого терміну експозиції при їх продажу за вирахуванням витрат, пов'язаних з ліквідацією підприємства. Зобов'язання приймаються до розрахунку за ринковою вартістю. При визначенні ліквідаційної вартості бізнесу вартість ділової репутації і нематеріальних активів, пов'язаних з отриманням доходів в майбутньому, знецінюється і приймається рівною нулю. Відносно інших процедур методу ліквідаційної вартості, застосовуються загальні правила оцінки бізнесу, встановлені для витратного підходу. Метод ліквідаційної вартості застосовується для компаній, де найціннішими є фінансові або нематеріальні активи. Причому останні оцінюються по своїй сукупній цінності методом «надмірних прибутків», який припускає капіталізацію тих прибутків підприємства, які не можуть бути пояснені властивій галузі рентабельністю активів і, отже, породжуються конкурентними перевагами, втіленими в унікальній сукупності нематеріальних активів підприємства.

Оцінка ліквідаційної вартості знаходить застосування в наступних ситуаціях:

 у випадку банкрутства та ліквідації підприємства;

 з метою проведення санації підприємства;

 у випадку фінансування реорганізації підприємства або фінансування підприємства боржника;

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

 для проведення експертизи заявок на купівлю підприємства боржника;

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

Ліквідаційна вартість підрозділяється на три види:

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

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

 ліквідаційна вартість припинення існування активів підприємства. У такому випадку активи підприємства не розпродаються, а списуються та

знищуються, а на даному місці будується нове підприємство, що забезпечить за прогнозами значний економічний або соціальний ефект. За таких умов вартість підприємства є негативною величиною, тому що здійснюються певні витрати на ліквідацію активів підприємства.

Оцінка упорядкованої ліквідаційної вартості виконується на основі балансу на останню звітну дату та бажано одночасно з інвентаризацією майна підприємства на дату оцінки. Розрахунки проводяться в такій послідовності:

1. На основі останнього балансового звіту розробляється календарний графік ліквідації активів (нерухомого майна, машин і обладнання, негрошових оборотних коштів) і визначається валова виручка від їх ліквідації.

2. Визначається величина прямих витрат, пов'язаних з ліквідацією підприємства (комісійні оцінній і юридичній фірмам, податки та збори, що сплачуються під час продажу) та на їх суму зменшується валова виручка від ліквідації активів.

3. Скоректована на величину прямих витрат виручка від ліквідації активів дисконтується на дату оцінки з урахуванням календарного графіка її надходження.

4. Визначаються та дисконтуються витрати, пов'язані з володінням активами до їх продажу (витрати на збереження запасів готової продукції та незавершеного виробництва, утримання обладнання, машин, об'єктів нерухомості, управлінські витрати з підтримки роботи підприємства до завершення його ліквідації). Ліквідаційна вартість активів коректується на розмір цих витрат.

5. До попередньої величини ліквідаційної вартості додається (віднімається) операційний прибуток (збитки) ліквідаційного періоду.

6. Визначаються переважні права на вихідну допомогу та виплати працівникам підприємства, вимоги кредиторів за зобов'язаннями, забезпечені заставою майна ліквідованого підприємства, заборгованість за обов'язковими платіжками у бюджет і позабюджетні фонди, розрахунки з іншими кредиторами, на розмір яких зменшується величина ліквідаційної вартості. Таким чином, ліквідаційна вартість підприємства розраховується шляхом вирахування зі скоректованої вартості всіх активів суми поточних витрат, пов'язаних з ліквідацією підприємства, а також суми всіх зобов'язань. Найбільш зацікавленими особами при такому виді оцінки ліквідаційної вартості є засновники й акціонери, які найчастіше бажають зберегти підприємство в його дійсному вигляді. Оцінка примусової ліквідаційної вартості здійснюється класичним аукціонним способом – шляхом роздільного розпродажу майна підприємства, початкова вартість якого визначається виходячи з його складу, фізичного й економічного віку, функціонального призначення.

***Порівняльний підхід*** базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використання як бази визначення вартості об'єкта оцінки. В основу методів даної групи покладено припущення про те, що суб'єкти ринкових відносин укладають угоди за аналогією із заведеними традиціями чи колишнім досвідом.

Порівняльний підхід в основному використовується там, де є достатня база даних про операції купівлі-продажу. Оцінка вартості бізнесу із застосуванням методів порівняльного підходу проводиться шляхом порівняння (зіставлення)

об'єкту оцінки з аналогічними об'єктами, відносно яких є інформація про ціни операцій з ними, або з цінами раніше досконалих операцій з об'єктом оцінки.

Джерелами інформації про ціни операцій з аналогічними об'єктами є, перш за все:

 дані про ціни операцій з акціями й іншими цінними паперами, що проводяться на відкритих фондових ринках (на біржах і в системах відкритої електронної позабіржової торгівлі), у випадку якщо об'єкт такої операції не надає його власнику якінебудь повноваження контролю;

 дані про ціни операцій з акціями й іншими цінними паперами, частками (внесками) в статутних капіталах, у випадку якщо об'єкт такої операції надає його власнику все або деякі повноваження контролю;

 дані про ціни операцій у формі злиття, приєднань (поглинань) або продажу підприємства (бізнесу) в цілому.

Залежно від наявності і доступності інформації, характеристик об’єкту оцінки, предмету й умов передбачуваної операції з об'єктом оцінки в рамках порівняльного підходу оцінювачем застосовуються наступні методи:

 метод ринку капіталу (метод підприємства-аналога);

 метод операцій;

 метод галузевих коефіцієнтів.

Основні переваги порівняльного підходу:

1. Оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу аналогічних підприємств. Ціна визначається ринком, а оцінювач обмежується тільки коректуваннями, що забезпечують зіставність аналога з оцінюваним об'єктом.

2. Оцінка була заснована на ретроінформації і, отже, відображає фактичні результати виробничо-фінансової діяльності підприємства.

3. Ціна фактично досконалої операції максимально враховує ситуацію на ринку, а значить, є реальним віддзеркаленням попиту і пропозиції.

Разом з тим порівняльний підхід має ряд істотних недоліків: ігнорує перспективи розвитку підприємства в майбутньому; недоотримання інформації від підприємств-аналогів є досить складним процесом; оцінювач повинен робити складні коректування, вносити поправки, що вимагають серйозного обґрунтовування, в підсумкову величину і проміжні розрахунки. Таким чином, можливість вживання порівняльного підходу залежить від наявності активного фінансового ринку, доступності фінансової інформації і наявності служб, що накопичують цінову і фінансову інформацію. Порівняльний (ринковий) підхід включає три основні методи: метод ринку капіталу, метод операцій і метод галузевих коефіцієнтів. Відбір компаній для порівняння проводять за наступними критеріями: приналежність до тієї або іншої галузі, регіону; вид продукції або послуг, що випускається; диверсифікація продукції або послуг; стадія життєвого циклу, на якій знаходиться компанія; розміри компаній, стратегія їх діяльності, фінансові характеристики. На жаль, абсолютних аналогів окремих елементів потенціалу не існує, тому слід використовувати різні механізми коригування вартості аналога.

Сукупність усіх можливих критеріїв порівняння можна розбити на такі групи:

1) загальні показники сфери діяльності підприємства;

2) показники масштабу діяльності;

3) показники фінансово-економічного стану;

4) показники якості менеджменту;

5) показники ринкової позиції.

За базу порівняння традиційно беруть такі фінансово-економічні показники: сукупний капітал підприємства, сума його чистих активів, виторг від операційної діяльності (загальний валовий дохід), грошовий потік від функціонування об'єкта, чистий прибуток, середня сума виплачуваних дивідендів тощо.

Усі мультиплікатори поділяються на дві групи залежно від виокремленої ознаки.

1. Залежно від бази порівняння:

1) ресурсні мультиплікатори – за базу порівняння беруть суму витрат (наприклад, вартість / капітал підприємства);

2) результатні мультиплікатори – за базу порівняння беруть досягнуті результати діяльності (наприклад, вартість / генерований потік капіталу). 2.

Залежно від періоду охоплення:

1) інтервальні мультиплікатори – відтворюють зв'язок вартості об'єкта оцінки з показниками, які формуються протягом певного періоду (наприклад, вартість / прибуток);

2) одномоментні мультиплікатори – визначають вартість підприємства відповідно до досягнутих на певну дату результатів чи понесених витрат (наприклад, вартість / чисті активи підприємства).

3. Залежно від сутнісного змісту:

1) вартісні (цінові) мультиплікатори – відношення вартості (ціни) до бази порівняння (наприклад, вартість / грошовий потік);

2) фінансово-економічні мультиплікатори – відношення ключових фінансових чи економічних показників до значень об'єктів-аналогів, як правило, використовуються у внутрішніх порівняльних процедурах.

***Результатна (прибуткова) оцінка потенціалу підприємства.*** Оцінка бізнесу із застосуванням методів прибуткової концепції здійснюється на основі прибутків підприємства, тих економічних вигод, що одержує власник від володіння бізнесом. Вона заснована на такому принципі, що потенційний покупець не заплатить за частку в бізнесі більше, ніж вона може принести прибутків у майбутньому. Застосування методів прибуткового підходу є обов'язковим у випадку оцінки бізнесу, що має прибуток.

Основними джерелами інформації для оцінки вартості потенціалу підприємства на основі прибуткової концепції є:

1) бухгалтерська звітність, аудиторські висновки, дані бухгалтерського обліку, у тому числі, інформація про розмір виплачуваних дивідендів, інформація про реалізовані інвестиційні проекти, інша інформація про фінансові і виробничі показники підприємства за минулі звітні періоди;

2) бізнес-плани, а також інші документи підприємства з планування і прогнозування фінансових і виробничих показників;

3) результати анкетування і проведення інтерв'ю з керівництвом, адміністрацією підприємства, відповіді підприємства на запити оцінювача;

4) інформація про економічну ситуацію і тенденції розвитку галузі (галузей), до яких належить оцінюване підприємство;

5) інформація про економічну ситуацію і тенденції розвитку регіону (регіонів), у яких розташоване оцінюване підприємство;

6) інформація про ризики, пов'язані з діяльністю підприємства;

7) інформація про котирування акцій і мінливості курсу акцій оцінюваного підприємства, підприємств галузі і фондового ринку в цілому;

8) інформація про макроекономічну ситуацію в економіці і тенденціях її розвитку.

Оцінка потенціалу підприємства методами прибуткового підходу передбачає проведення наступних основних процедур:

– підготовка фінансової звітності підприємства, зокрема актуалізація і нормалізація звітності;

– прогнозування на основі аналізу фінансового стану підприємства, показників доходу і витрат;

– розрахунок ставки дисконтування або коефіцієнта капіталізації залежно від обраного методу і показника доходу;

– розрахунок вартості бізнесу шляхом приведення майбутніх доходів на дату проведення оцінки, використовуючи методи дисконтування або капіталізації.

При оцінюванні потенціалу підприємства методами дохідного підходу повинні бути дотримані наступні умови:

1) очікувана величина показника доходу повинна визначатися виходячи з минулих результатів діяльності підприємства, перспектив його розвитку, а також галузевих і загальноекономічних факторів;

2) ставка дисконтування або капіталізації, яка використовується, повинна відповідати обраному показникові доходу підприємства, зокрема:

 ставка дисконтування або капіталізації повинна враховувати структуру капіталу, інвестованого в бізнес;

 для номінального показника прибутку (вираженого в поточних цінах) і для реального показника прибутку (з урахуванням зміни цін) повинні бути використані відповідні ставки дисконтування.

Для оцінки потенціалу підприємства за прибутком західна практика використовує два методи: метод капіталізації доходу і метод дисконтованих грошових доходів.

Результатний підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного використання, тобто можливих результатів. Це твердження випливає з тих міркувань, що потенційний власник-користувач не заплатить за об'єкт більше, ніж він очікує отримати від його господарського використання. Отже, оцінка потенціалу згідно з результатною концепцією виходить з позицій корисності певних можливостей об'єкта. Хоча й існують особливості використання методів цієї групи для оцінки потенціалу збиткових підприємств проти прибуткових та перспективних, але у будь-якому разі такий підхід користується поняттями «приплив» та «відплив» капіталу. Традиційне поняття «грошового потоку» означає суму чистих доходів, пов'язаних з діяльністю підприємства, отриманих з усіх джерел.

# *Лекція 11-12*
# *Показники ефективності використання потенціалу підприємства*

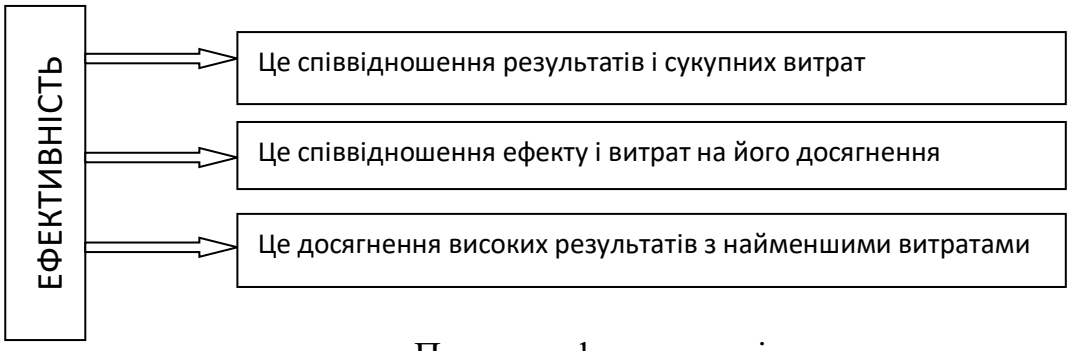
Оцінка економічної ефективності використання потенціалу підприємства на основі показників, що характеризують результативність різних аспектів господарської діяльності підприємства, дозволяє не тільки з'ясувати, якою ціною отриманий даний результат, але і виявити шляхи її підвищення. Очевидно, що кожне підприємство вирішує цю проблему по-своєму.

Ефективність виробництва:

- це виробництво продукції чи послуг з найменшими витратами;
- це найефективніше використання ресурсів при виробництві різних товарів та послуг.

Ефективність господарської діяльності визначається співвідношенням отриманих результатів, що відображають досягнення цілей розвитку підприємства і обсягів сукупних ресурсів, що застосовані та використані.

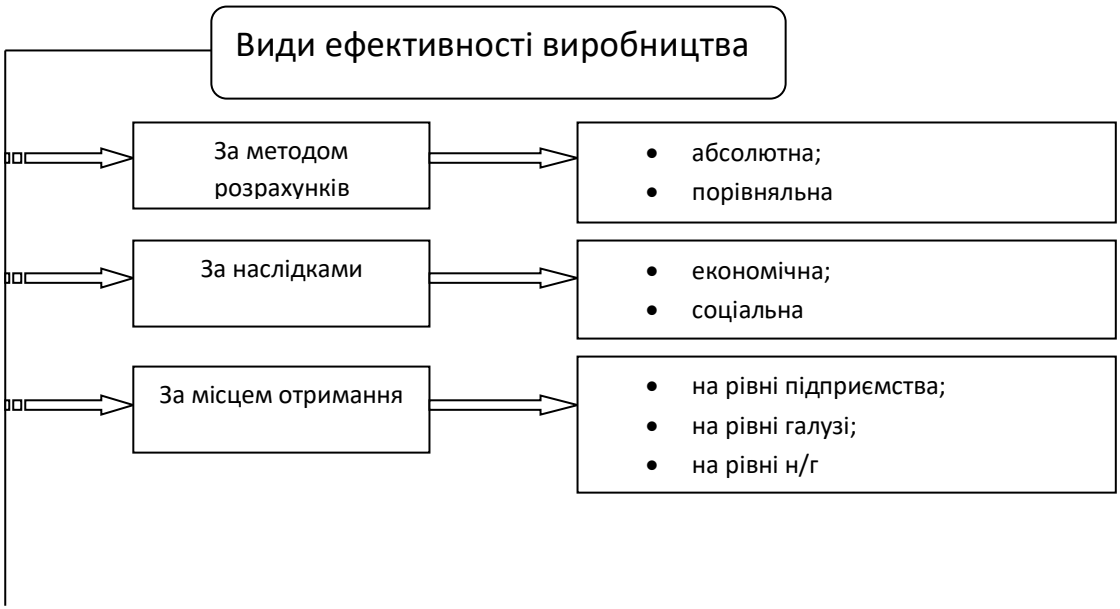
Ефективність використання окремих видів характеризується співвідношенням обсягу виробництва або прибутку з відповідним обсягом застосовуваних ресурсів.

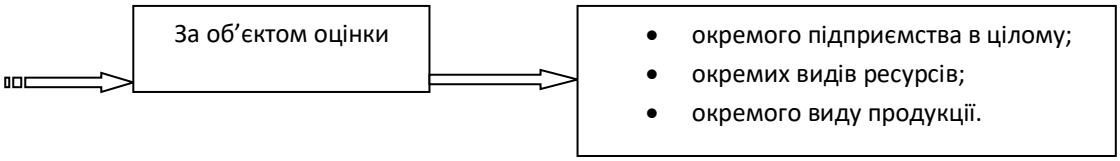



Поняття ефективності

$$\text{Ефективність виробництва} = \frac{\text{Результати}}{\text{ресурси (витрати)}}$$

Ефективність виробництва продукції характеризується використанням мінімальної кількості ресурсів у виробництві цього обсягу продукції.






Види ефективності

Разом з тим існують загальні резерви підвищення економічної ефективності, багато в чому обумовлені як специфікою підприємницької діяльності, так і періодом його становлення.

При поелементній діагностиці потенціалу виявляються і вимірюються основні резерви, тобто можливості забезпечення більш ефективного розвитку підприємства в конкурентному середовищі. Методика оцінки резервів займає важливе місце в діагностиці, оскільки дозволяє найбільш оптимально організувати господарську діяльність підприємства за рахунок найбільш повного використання його потенціалу.

Існує чотири категорії коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства: ліквідність, рентабельність, ефективність виробництва, залежність.

Коефіцієнти ліквідності (короткострокової платоспроможності) характеризують можливість погашення поточних зобов'язань та обіг поточних активів.

До цієї групи входять: коефіцієнт поточної оцінки, коефіцієнт критичної оцінки, обіг товарно-матеріальних запасів, термін погашення дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт поточної оцінки розраховується як відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань і має норматив 2-3.

Коефіцієнт критичної оцінки показує, як короткострокові зобов'язання покриваються високоліквідними активами (останні є різницею між поточними активами і запасами). Цей коефіцієнт розраховується як відношення високоліквідних активів до короткострокових зобов'язань і має норматив 2-3.

Обіг товарно-матеріальних запасів обчислюється відношенням собівартості проданих товарів до товарно-матеріальних запасів, його норматив 1-5.

Скорочення оборотності товарних запасів свідчить про те, що потенціал підприємства зменшується. Надмірне накопичення запасів може призвести до кризи ліквідності, тому що гроші можна брати з банку тільки для підвищення запасу, який не продається достатньо швидко.

Термін погашення дебіторської заборгованості розраховується як відношення дебіторської заборгованості до середньодобової виручки; він не може перевищувати 60 днів. До того ж темпи зростання кредиторської заборгованості не повинні значно перевищувати темпи зростання дебіторської заборгованості. Це буде ознакою нестачі коштів для розрахунків.

Коефіцієнти рентабельності дуже важливі для підприємства, оскільки рентабельність характеризує ступінь його прибутковості.

До складу коефіцієнтів рентабельності належать: рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу.

Рентабельність продажу - це відношення прибутку до виручки.

Рентабельність активів - це відношення чистого прибутку до всіх активів. Має бути не меншою за 20%. Висока рентабельність активів - головний фактор, що спонукає інвестора вкладати свої кошти. Рентабельність власного капіталу свідчить про те, наскільки добре підприємство працює для тих, хто вклав в нього свої кошти – для власника акцій. Цей показник являє собою відношення чистого прибутку до статутного фонду і має становити близько 100%.

Пропонується методика визначення рівня ВПП, що може включати як експрес-оцінку, так і деталізовану оцінку, проведені за різними напрямами дослідження. При експрес-оцінці рівня ВПП досить розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової ВПП, при деталізованій оцінці кількість аналізованих показників значно вище.

Методика оцінки ВПП містить у собі наступні етапи:

Підготовчий етап:

1. Визначення рівнів ВПП і їхня характеристика. Наприклад, інтервал 1 – високий рівень ВПП; інтервал 2 – середній рівень ВПП; інтервал 3 – низький рівень ВПП; інтервал 4 – критичний рівень ВПП;

2. Розробка узагальнюючих і приватних показників оцінки ефективності використання ВПП за видами (основні й оборотні фонди, трудові ресурси);

3. Визначення граничних значень показників, визначених у п. 2. з урахуванням рівнів ВПП, визначених у п.1. Наприклад, при значенні фондовіддачі >1, показник потрапляє в інтервал 1; при значенні фондовіддачі = 1, показник потрапляє в інтервал 2 і т.д. Рекомендується оцінювати кількісну і якісну характеристику кожного показника з розбивкою шкали значень показника не менш, ніж на три інтервали.

4. Присвоєння кожному значенню показника, що потрапили до інтервалу, визначений у п.3., бальної характеристики. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалові, найменший бал - найкритичнішому інтервалові. Наприклад, значення, що потрапило в інтервал 1-10 балів; в інтервал 2-8 балів; в інтервал 3-6 балів; в інтервал 4-4 бала;

5. Визначення мінімального і максимального значення бальної шкали в межах використовуваної групи показників.

Аналіз руху складових ВПП:

 коефіцієнт відновлення оф;

 коефіцієнт вибуття оф;

 коефіцієнт приросту оф.

 коефіцієнт нерівномірності - постачань матеріалів;

 коефіцієнт варіації.

 коефіцієнт обороту з прийому;

 коефіцієнт обороту з вибуття;  коефіцієнт плинності кадрів;

 коефіцієнт сталості кадрів.

Поточний стан складових ВПП:

 коефіцієнт зносу оф;

 коефіцієнт придатності оф;

 коефіцієнти використання парку наявного, установленого, зданого в експлуатацію устаткування;

 показники, що характеризують фонд часу використання устаткування;

 коефіцієнти використання виробничих потужностей.
 коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами фактичний;
 коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами плановий.
 середньорічне вироблення продукції одним працюючим;  показники балансу робочого часу.

Ефективність використання складових ВПП:
 фондовіддача;
 фондова місткість;
 рентабельність по оф;
 коефіцієнт завантаження устаткування;
 коефіцієнт змінності;
 коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування;
 показник інтегрального навантаження
 матеріаловіддача продукції;
 матеріалоємність продукції;
 питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції;
 коефіцієнт використання матеріалів
 зміна середнього заробітку працюючих за період;
 зміна середньорічного вироблення;
 непродуктивні витрати робочого часу;
 порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників;  економія (перевитрата) фонду заробітної плати.

6. Присвоєння інтервалам, визначеним у п. 3, бальних значень.

Наприклад, інтервал 1–25-30 балів; інтервал 2–20-24 бали; інтервал 3–15-19 балів; інтервал 4–12-14 балів. Рекомендується проводити дану розбивку, використовуючи метод експертної оцінки;

7. Визначення експертним шляхом вагових коефіцієнтів по кожній групі, що входить у структуру ВПП (основний і оборотний капітал, трудові ресурси). Значення коефіцієнта, що перевищує 1, свідчить про потенційні можливості в найближчому часі з даної категорії. Наприклад, ваговий коефіцієнт, рівний 1,2 у групі «трудові ресурси», може свідчити про те, що в наступному році планується перепідготовка кадрів підприємства, що включає освоєння нових комп'ютерних розробок, запроваджених на підприємстві.

Розрахунковий етап містить у собі наступні дії.

1. На основі вихідних даних на кожному підприємстві визначення значень коефіцієнтів у кожній структурній групі і присвоєння кожному показникові кожної групи відповідних балів.

2. Підсумовування балів у кожній структурній групі.

3. Визначення середнього бала ВПП з урахуванням вагових коефіцієнтів.

4. Присвоєння ВПП визначеної характеристики в залежності від отриманого бала.

Слід зазначити, що дана методика може застосовуватися для оцінки ВПП регіону, окремого міста, або окремої галузі конкретного регіону, або довільно позначеної території, що вимагає даної оцінки.

Оцінка ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу». Можливість забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства,

залежить від інвестиційної привабливості підприємства, що представляє собою систему економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу ефективного розвитку бізнесу і підтримки конкурентноздатності за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестиційних джерел. Отже, рівень ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» також буде визначатися ступенем привабливості підприємства для потенційного інвестора. На першому етапі, незалежно від характеру майбутньої кредитної угоди, позичальник ідентифікується. Ідентифікація дозволяє чітко визначити характер діяльності позичальника (комерційна фірма, банк, приватна особа) і намітити зразковий набір показників для оцінки інвестиційної привабливості.

На другому етапі оцінюється кредитна історія позичальника і його комерційна репутація. Формальні показники розраховуються на підставі даних фінансової звітності позичальника. Неформальні показники можуть бути оцінені тільки експертами, вони не мають формул для розрахунку і чіткого набору вихідних даних. Комплексна оцінка фінансової звітності являє собою структурний аналіз діяльності позичальника. Оцінка комерційної репутації – це комплексний експертний висновок, що є свого роду рекомендацією про продовження співробітництва позичальником. Таким чином, після ідентифікації позичальника і визначення набору формальних і неформальних показників кредитор переходить до безпосереднього розрахунку й одержання експертного висновку. З наведеної схеми оцінки видно, що формальні показники можна оцінити, скориставшись вище запропонованою методикою оцінки ФПП за фінансовими показниками. Таким чином, визначення інвестиційної привабливості підприємства для оцінки ФПП зводиться до оцінки комерційної репутації підприємства. Даний вид оцінки також містить у собі підготовчий і розрахунковий етапи. На підготовчому етапі пропонується розробити систему оцінки коефіцієнта комерційної репутації підприємства (ККРП), що буде являти собою комплексний показник функціональної залежності між аспектами і спрямованістю управлінської діяльності і визначатися експертним шляхом. Коефіцієнт комерційної репутації підприємства визначається в такий спосіб:

Розрахунковий етап містить у собі визначення значень приватних коефіцієнтів комерційної репутації і розрахунок ККПР. Таким чином, розглянуте підприємство можна віднести до категорії з високим рівнем ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

Оцінка ФПП за критерієм «наявність ефективної системи керування фінансами». Під ефективною системою керування фінансами розуміється технологія складання скоординованого за всіма підрозділами або функціями плану роботи організації, що базується на комплексному аналізі прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів і розрахунку економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, а також механізми оперативно-тактичного управління, що забезпечують рішення виникаючих проблем і досягнення заданих цілей (обсягів виробництва, прибутку, інвестицій) з мінімальними відхиленнями (не більш 20 %). Даний вид оцінки проводиться експертним шляхом і припускає віднесення підприємства до того або іншого рівня ФПП за наступним принципом:

– високий рівень ФПП – наявність на підприємстві системи бюджетного

планування;

– середній рівень ФПП – наявність на підприємстві системи планових звітів;

– низький рівень ФПП – наявність на підприємстві системи планування коефіцієнтним методом. Розглянутому підприємству можна привласнити високий рівень ФПП за критерієм «наявність ефективної системи управління фінансами», тому що багаторічний досвід успішного функціонування підприємства підтверджує наявність ефективної системи бюджетного планування.

Шлях упровадження бюджетного планування здійснювався на підприємстві в кілька етапів. У першу чергу на підприємстві були пророблені організаційні аспекти побудови системи. Вирішивши організаційну задачу бюджетування, керівництво приступило до формування методології бюджетного планування, що дозволяє з найбільшою точністю й у найкоротший термін одержувати кілька варіантів майбутньої діяльності підприємства з метою вибору найбільш оптимального. Завершальним етапом стала розробка власної автоматизованої системи бюджетного планування. 5. Комплексну оцінку ФПП рекомендується проводити експертним шляхом на підставі значимості кожної складової. Таким чином, оцінка виробничого і фінансового потенціалу підприємства – необхідний етап стратегічного аналізу і управління.

Пропоновані методології розрахунку охоплюють всі основні внутрішньофірмові процеси, що протікають у різних функціональних областях її внутрішнього середовища. У результаті забезпечується системний погляд на підприємство, що дозволить виявити всі сильні і слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку.

# *Лекція 13-14*
# *Управління потенціалом виходячи з його вартості й ефективності використання*

Підприємства різняться між собою за розмірами, сферами діяльності, технологічними процесами тощо. Проте всі вони як системи мають і певні спільні характеристики (загальні риси), з-поміж яких передовсім треба назвати функції управління – об'єктивно зумовлені загальні напрямки або сфери діяльності, сукупність яких забезпечує ефективне кооперування спільної праці.

Виокремлюють кілька функцій управління. Для з'ясування природи й сутності кожної з них необхідно розглянути механізм функціонування найпростішої моделі штучної системи.

Структура цієї моделі містить два елементи: елементи U-керуючий, елементи Е-виконавчий.

Керуючий елемент сприймається:

- через вхідний канал імпульс від зовнішнього середовища;
- через канал зворотного зв'язку імпульси, що стосуються його власного стану та стану структури системи.

На підставі сприйнятих імпульсів керуючий елемент починає функціонувати. Спочатку він визначає конкретне (кількісне) значення вихідного параметра, тобто формулює мету діяльності системи. Потім він виробляє імпульс і надсилає його виконавчому елементу (ефектору). Цей імпульс має характер команди. Ефектор також сприймає імпульси із зовнішнього середовища. Це так звані перешкоди, які заважають досягненню мети управління.

Під впливом команди керуючого елемента та зовнішніх перешкод ефектор починає своє функціонування. Результат його діяльності – вихідний імпульс. Але перш ніж надіслати його у зовнішнє середовище, ефектор інформує керуючий елемент про виконання одержаної команд через канал зворотного зв'язку. Узгоджуючи прийняту від ефектора інформацію з визначеною метою діяльності системи, керуючий елемент знову починає функціонувати.

Якщо результатами діяльності ефектора збігаються з метою, то ефектор одержує команду надіслати головний імпульс у зовнішнє середовище. У разі незбігу керуючий елемент виробляє нові команди, якими спрямовує дії ефектора. Отже, у структурі системи керуючий елемент виконує цілком конкретні функції.

По-перше, він визначає мету функціонування. Оскільки тієї самої мети можна досягти різними способами, керуючий елемент мусить вибрати один із них. При цьому під способом досягнення мети розуміють розробку алгоритму трансформаційного процесу, а опрацювання способу досягнення мети передбачає визначення впорядкованих операцій, тобто того, що повинні робити члени трудового колективу задля досягнення мети. Відтак керуючий елемент виконує функцію планування – процесу визначення мети діяльності,

передбачення майбутнього розвитку та поєднання колективних (індивідуальних) завдань для одержання очікуваного загального характеру.

По-друге, кожна операція трансформаційного процесу повинна мати свого носія, тобто виконуватися певним елементом даної системи. Отже, реалізації трансформаційного процесу передбачає також визначення того, хто саме має виконувати ту чи іншу конкретну операцію і які виконавці мають взаємодіяти між собою. Ці процеси характеризують сутність організації, як функції управління. Організація – це процес формування структури системи, розподіл завдань, повноважень і відповідальні між працівниками фірми для досягнення загальної мети її діяльності.

По-третє – ефектор у системі займає підпорядковане становище. У перебігу трансформаційного процесу він може відмовитися виконувати свої обов'язки, визначені планом. Тому для досягнення своєї мети керівник будь-якого рівня має не тільки спланувати та організувати роботу, а й примусити людей виконувати її.

Для цього потрібно створити умови, за яких виконавці відчували б, що вони можуть задовольнити свої потреби тільки тоді, коли буде забезпечено досягнення цілей підприємства. Це означає, що керуючий елемент має виконувати належним чином функцію мотивації. Мотивація – це, власне, причина, яка спонукає членів трудового колективу до спільних погоджених дій, аби забезпечити досягнення поставленої мети.

По-четверте, для того, щоб запобігти появі зовнішніх перешкод і можливих відхилень від очікуваних результатів діяльності системи, керуючий елемент повинен встановлювати параметри діяльності ефектора, вимірювати досягнуті результати роботи, порівнювати їх із запланованим обсягом. за необхідності – коригувати діяльність, накопичувати досвід для вдосконалення планування. Саме цим пояснюється необхідність виконання керуючим елементом контролюючих функцій .

Ці чотири основні функції тісно зв'язані між собою в єдиному процесі управління. Незадовільне планування чи недосконала організація, так само як і слабка мотивація праці або поганий контроль, негативно впливають на результати діяльності фірми в цілому.

З урахуванням цього важливо наголосити, що управління підприємством відображає сукупність взаємозв'язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей підприємства.

До основних функцій управління належать: планування, організація, мотивація та контроль.

Процес планування визначає виробничі завдання, норми і нормативи витрачання ресурсів на одиницю продукції, кошториси витрат на виробництво в розрізі виробничих підрозділів підприємства, фінансові результати господарської діяльності.

План або прогноз для підприємства відіграє значну роль, показує ту мету, до якої прагне підприємство. При відсутності детально розробленого плану апарат управління не може дати оцінку досягнутому фактичному рівню використання ресурсів, випуску та реалізації продукції, отримання фінансового результату.

Служба планування, укомплектована кваліфікованими спеціаліста-ми, має бути на кожному підприємстві і повинна займатися стратегією його розвитку. Стратегія, закладена в конкретні плани, програми, розроблені з урахуванням можливих змін в господарській діяльності, – основа успішного управління, відтак і виживання підприємства.

Організація є процесом, який направлений на найбільш оптимальне сполучення ресурсів – матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових, інформаційних у виробничому процесі. Ефект організації проявляється у вдалому поєднанні всіх видів ресурсів та їх раціональному використанні. Тому значна частина робочого часу апарату управління використовується для організації виробничого процесу.

Мотивація, як елемент управління, направляється на прийняття рішень та підкріплення їх наказами, інструкціями, вказівками з приводу використання живої праці та матеріальних ресурсів, передбачає підпорядкування та субординацію між членами колективу. Для цього працівники наділяються розпорядчими та виконавчими функціями.

Мотивація передбачає розробку положень про винагороду за досягнення в праці. Преміальна система оплати праці повинна бути направлена на сприяння росту продуктивності праці, зниження витрат на виробництво, підвищення якості продукції.

Через мотивацію апарат управління узгоджує дії всіх працівників підприємства з метою досягнення тактичних та стратегічних завдань та загальної мети підприємства.

Контроль в загальному розумінні виступає як інструмент, який забезпечує всі ланки апарату управління інформацією про стан об’єкта управління.

Контрольна діяльність полягає в розробці норм функціонування системи і узгодження з плановими завданнями, створенні системи інформації, виявленні відхилень від норм функціонування, порівнянні фактичних показників з їх плановими значеннями, здійсненні необхідного впливу на людей, які мають відношення до контрольної ситуації, прийняття рішень. Для забезпечення контрольної діяльності необхідна інформація про стан об’єкта управління, ресурси підприємства та їх раціональне використання, процеси, що відбуваються на підприємстві (постачання, виробництво, збут), формування собівартості продукції тощо.

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

У процесі виявляння резервів виділяють три етапи:

1) аналітичний — на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;

2) організаційний — тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

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

Резерви збільшення прибутку є можливими:

⇒ за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);

⇒ за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;

⇒ за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;

⇒ за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Розгляньмо деякі з цих напрямків детальніше.

Резерв зростання прибутку ($РЗ_о$) за рахунок збільшення обсягу продукції розраховується за формулою:

$$РЗ_0 = \sum_{i=1}^{n} П_i^{п} \cdot \Delta Р,$$

де $П_i^{п}$ — планова сума прибутку на одиницю *i*-ї продукції;

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

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

$$РЗ_0 = \frac{П_р^{ф}}{Р^{ф}} \Delta Р(рз),$$

де $П_р^{ф}$ — фактичний прибуток від реалізації продукції;

$Р^{ф}$ — фактичний обсяг реалізації;

$\Delta Р(рз)$ — резерв збільшення реалізації продукції.

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

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

Кількісна величина резервів визначається порівнянням досягнутого рівня з нормативною величиною:

$$\sum С_{(рз)} = С_{l_i} - С_{н_i},$$

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

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

$С_{н_i}$ — нормативна величина використаного *i*-го виду ресурсу. Тоді загальна величина виявлених резервів зниження собівартості продукції визначатиметься за такою формулою:

$$\sum С_{(рз)}^{заг} = \sum_{i=1}^{n} РЗ_{с_i}.$$

Резерви зниження собівартості продукції будуть водночас і резервами

збільшення прибутку, а отже, розрахунки резерву зростання прибутку проводять за формулою:

$$\sum РЗ_{пс} = С_{м}(Р_{l} + Р_{n}),$$

де $\sum РЗ_{пс}$ — резерв зростання прибутку;

$С_{м}$ — можливе зниження витрат на 1 грн продукції;

$Р_{l}$ — реалізована продукція за звітом;

$Р_{n}$ — можливе зростання обсягу реалізації.

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

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

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

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

$$\sum РЗ_{с} = (С_{1} - С_{2}) \cdot ВП,$$

де $\sum РЗ_{с}$ — економія від здійснення організаційно-технічних заходів, грн;

$С_{1}, С_{2}$ — собівартість одиниці продукції відповідно *до* і *після* здійснення даного організаційно-технічного заходу, грн;

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

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

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

— зміну трудомісткості продукції;

— більш повне використання фонду робочого часу.

Для всіх цих напрямків можна користуватися формулою:

$$РЗ_{ч} = (Ч \cdot З_{0}) + Ф_{с},$$

де $РЗ_{ч}$ — резерв, одержаний за рахунок зменшення чисельності робітників, грн; Ч — середньорічна чисельність скорочених робітників, осіб; $З_{0}$ — середня заробітна плата звільненого робітника, грн; $Ф_{с}$ — сума відрахувань у соціальні та інші фонди.

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

$$\sum РЗ_{нтп} = \sum_{i=1}^{n} (Р_0 - Р_1) ВП_{нат},$$

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

$З_0, З_1$ — витрати на оплату праці стосовно одиниці продукції *до* і *після* впровадження науково-технічних досягнень, грн;

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

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

$$\sum РЗ_{пм} = \left(Н_м^п \cdot Ц_м - Н_м^д \cdot Ц_м\right) ВП,$$

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

$Н_м^п$, $Н_м^д$ — норма витрат прямих матеріальних ресурсів *до* і *після* впровадження науково-технічних досягнень у натуральних одиницях виміру;

$Ц_м$ — ціна прямих матеріальних витрат, грн;

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

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

$$\sum РЗ_{уп} = (С_{кс} \cdot ПВ_{уп} - А_б) К_{уп},$$

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

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

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

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

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

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

## Список літератури:


1. Ковалевська А. В. Конспект лекцій з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства» (для студентів 4-го курсу заочної форми навчання галузі знань 0305 – «Економіка і підприємництво», напряму підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства») / А. В. Ковалевська, В. Г. Федорова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2018. – 131 с.
2. Ляшов Д. О. Потенціал та розвиток підприємства [Електронний ресурс] : конспект лекцій з дисципліни «Потенціал та розвиток підприємства» для студентів спеціальності 6.030504 «Економіка підприємства» всіх форм навчання / Д. О. Ляшов. – Маріуполь : ПДТУ, 2017. – 173 с. – Режим доступу: http://umm.pstu.edu/handle/123456789/12222
3. Навчальна програма, методичні вказівки та індивідуальні завдання до вивчення дисципліни "Потенціал і розвиток підприємства" для студентів напрямку 6.030504 “Економіка підприємства” / Укл. О.С. Малюк, О.В. Гончарук, Т.Л. Думбрава. - Дніпропетровськ: НМетАУ, 2013. - 57 с.
4. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Бєлякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с. Technology transfer / Pererva P.G., Kocziszky G., Szakaly D., Somosi Veres M. - KharkivMiskolc: NTU «KhPI», 2012. - 668 p.
5. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих. Издательство: Центр навчальної літератури. – К., 2016. – 360 с.
6. Потенціал і розвиток підприємства: Конспект лекцій з дисципліни / М.А. Коротєєв. - Умань: УНУС, 2016. - 118 с.
7. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 208 с.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 352 с.
9. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, М.В.Маслак, В.О.Матросова, І.В.Долина // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 20 (1296). – С. 36- 40.
10. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov - Miskolc : NTU «KhPI», 2019. – 689 p.
11. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.
12. Pererva P.G. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring / P.G.Pererva, T.O.Kobielieva // Вісник

НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.– Харків : НТУ «ХПІ», 2016.– № 48 (1220). – С.41- 44

13. Гармаш С.В. Необхідність використання логістичного підходу до інновацій у кадровому менеджменті на підприємстві (проблеми та перспективи) / С.В. Гармаш // Вісник 104 Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 20 (1296). – С. 91-94.

14. Кобєлєв В.М. Дослідження ринку сервісних послуг міста Харкова, на прикладі сервісного центру FreshIT / В.М. Кобєлєв, О.М. Кітченко А.В. Кобєлєва // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 48 (1324). – С. 78-83.

15. Кобєлєв В.М. Інноваційна діяльність промислового підприємства / В.М. Кобєлєв, К.О.Василюк // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 47 (1323). – С. 67- 72.

16. Комплаєнс-программа промышленного предприятия / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М. – Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

17. Крамською Д.Ю. Підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню додаткових елементів інформаційного масиву / Д. Ю. Крамською, П. В. Нотовський // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 140-146.

18. Кучинський В.А. Сучасні підходи до ефективного управління поведінкою персоналу для підвищення продуктивності праці / В. А. Кучинський // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 46 (1267). – С. 166-169.

19. Маслак О.І. Аналіз вартісного оцінювання трансферу інтелектуально-інноваційних технологій на підприємстві / О. І. Маслак, Н. М. Шматько, М. В. Маслак // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 50-54.

20. Перерва П. Г. Комплаєнс як фактор інноваційного розвитку підприємства / П. Г. Перерва, Т. О. Кобєлєва, Т. В. Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. – Суми : Триторія, 2018. – Розд. 5.2. – С. 205-220.

21. Перерва П.Г. Збалансована система показників в інноваційноінвестиційній політиці промислового підприємства / П.Г.Перерва, Т.О.Кобєлєва, Н.П.Ткачова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 60 (1169). – С. 50-54. – 52 с.

22. Перерва П.Г. Исследование рынка промышленной продукции / П.Г. Перерва. - М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991. - 96 с.

23. Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик . - Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка - Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С.31-43.

24. Перерва П.Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю.С.Шипуліна. – Суми : Триторія, 2018. – Розд. 7.2. – С. 301-314

25. Перерва П.Г. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П. Г. Перерва, С. Нагі, Т. О. Кобєлєва // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 89-94.

26. Перерва П.Г. Управление ассортиментом продукции / П.Г. Перерва. - М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.

27. Перерва П.Г. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.

28. Перерва П.Г., Ілляшенко С.М., Гармаш С.В., Попов М.О. Митне, інформаційне, фінансове, маркетингове та інноваційне забезпечення конкурентоспроможності промислових та туристичних підприємств // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр.– Харків : НТУ «ХПІ», 2019.– № 23.– С. 38-43. doi: 10.20998/2519-4461.2019.23.38

29. Перерва П.Г., Маслак М.В., Гармаш С.В., Попов М.О. Управління митним обслуговуванням промислових та туристичних підприємств в умовах асоціації з європейським союзом // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2019. – № 24.– С. 117-122. doi: 10.20998/2519-4461.2019.24.117.

30. Погорєлов С. М. Особливості застосування інформаційних технологій в менеджменті та економіці / С. М. Погорєлов // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 151-155.

31. Погорєлов С.М. Методика оцінки рівня організації праці менеджерів / С.М.Погорєлов, М.І.Погорєлов // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 15 (1291). – С. 125-128.

32. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політика на підприємствах туристичної індустрії / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, М.В.Маслак, В.О.Матросова, І.В.Долина // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 47 (1323). – С. 114- 120.

33. Шматько Н.М. Розвиток інноваційної політики України з використанням маркетингу інновацій / Н.М. Шматько, М.С. Пантелєєв // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) = Bulletin of

the National Technical University «KhPI» (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 37 (1313). – С. 50-56.

34. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / П. Г. Перерва [та ін.] // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127.

35. Погорєлова Т.О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / Т.О. Погорєлова // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 101-104.

36. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, М.В.Маслак, В.О.Матросова, І.В.Долина // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127.

*Навчальне видання*

**Перерва Петро Григорович**

# Економічний потенціал підприємства: методи оцінки та використання

## *Конспект лекцій*

(*для аспірантів денної та заочної форми навчання спеціальності 051 «Економіка»*)

Відповідальний за випуск *В.А.Кучинський*

Редактор *В.О.Черепанова*

Комп'ютерний набір *А.В.Косенко*

Комп'ютерне верстання *А.О.Круглов*

План 2021, поз. 34

---

Підп. до друку 26.02.2021 Формат 60×84/16
Друк на ризографі. Ум. друк. арк. 2,1
Зам. № Тираж 100 пр.

**Видавець і виготовлювач:**
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: ДК № 3922 від 19.11.2010 р.