

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

На правах рукопису

УДК 658.5:621

Лесик Лілія Іванівна

**ПОКАЗНИКИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО  
ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами  
(за видами економічної діяльності)**

**ДИСЕРТАЦІЯ**

на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

Науковий керівник:  
Козик Василь Васильович,  
кандидат економічних наук, професор

Львів – 2015

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .	10
1.1. Сутність, види та чинники формування економічного потенціалу машинобудівних підприємств .....	10
1.2. Інформаційне та методичне забезпечення процесу оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств .....	28
1.3. Особливості застосування показників та методів визначення вартості машинобудівного підприємства як інструментів оцінювання його економічного потенціалу .....	50
Висновки за розділом 1.....	66
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗУВАННЯ ЧИННИКІВ ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	69
2.1. Аналізування чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу машинобудівних підприємств .....	69
2.2. Побудова системи показників оцінювання ендогенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств .....	90
2.3. Формування системи показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств .....	118
Висновки за розділом 2 .....	141
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	144
3.1. Оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів їх діяльності .....	144
3.2. Оцінювання конкурентного потенціалу машинобудівних	

підприємств за окремими видами їх продукції .....	161
3.3. Оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств на засадах вимірювання їх ринкової вартості .....	178
Висновки за розділом 3 .....	191
ВИСНОВКИ .....	195
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	198
ДОДАТКИ .....	216

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Сучасна господарська діяльність в Україні характеризується низьким рівнем ділової активності більшості промислових підприємств, що зумовлює недостатню для забезпечення відтворення їх основних засобів величину економічних результатів від виготовлення та реалізації продукції. Особливо негативним є становище у машинобудуванні, значна кількість підприємств якого є збитковою та мають тенденцію до подальшого погіршення їх фінансового стану. Це викликано об'єктивними причинами, зокрема кризовими процесами в економіці та складною військово-політичною ситуацією у державі, що негативно впливає на обсяги попиту на більшість видів вітчизняної машинобудівної продукції. Суб'єктивними чинниками є, насамперед, недостатня поінформованість машинобудівних підприємств про наявні та перспективні економічні можливості. Виявлення таких можливостей повинно ґрунтуватись на оцінюванні економічного потенціалу машинобудівних підприємств, що дасть змогу своєчасно реалізувати резерви підвищення ефективності їх діяльності.

Значний внесок у теорію та практику вимірювання економічного потенціалу підприємств здійснено такими вченими, як О. Анісімова, О. Ареф'єва, І. Алексєєв, Д. Васильківський, А. Воронкова, Ю. Гончаров, М. Денисенко, В. Довбенко, С. Ілляшенко, С. Іщук, Н. Карачина, В. Козик, Н. Краснокутська, Є. Крикавський, О. Кузьмін, Є. Лапін, О. Мельник, Н. Міценко, Й. Петрович, Н. Сімченко, І. Скворцов, Р. Фатхутдінов, Т. Харчук, В. Хворостов, І. Цигилик, Н. Чухрай, М. Шаланов та ін. Переліченими науковцями запропоновано низку підходів до моделювання впливу чинників на рівень економічних можливостей підприємств та способів кількісного оцінювання окремих їх складових, зокрема, інвестиційного, інноваційного, маркетингового та інших видів економічного потенціалу підприємств.

Разом з тим, існуючі показники та методи оцінювання економічних можливостей машинобудівних підприємств недостатньою мірою враховують їх



галузеву специфіку, а також усі складові сукупного економічного потенціалу суб'єктів господарювання та ієрархічну природу механізму взаємодії чинників внутрішнього та зовнішнього середовища цих підприємств у процесі утворення фінансових результатів їх діяльності, що перешкоджає отриманню повного уявлення про загальний рівень економічних можливостей підприємств машинобудування. Необхідність розв'язання завдань формування методів та показників оцінювання економічного потенціалу підприємств з урахуванням специфіки машинобудівного виробництва визначає актуальність теми дисертаційної роботи.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Тема дисертаційної роботи відповідає науковому напрямку кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка» – «Формування та економічне оцінювання конкурентоспроможного потенціалу господарських структур» (номер державної реєстрації 0113U005292) (акт впровадження від 16.06.2015 р.).

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є розроблення теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо формування і використання системи показників та методів оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств. Завданнями роботи є:

- розширення типології видів та чинників економічного потенціалу підприємств;
- розвиток положень з формування ринкової вартості машинобудівних підприємств як узагальнювального індикатора вимірювання величини їх сукупного економічного потенціалу;
- удосконалення системи показників оцінювання ендогенного та екзогенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств;
- встановлення показника необхідної величини фінансових результатів діяльності машинобудівних підприємств у майбутні періоди для визначення їх економічного потенціалу;

- удосконалення методу оцінювання конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств за видами продукції;
- удосконалення методу оцінювання ринкової вартості машинобудівних підприємств.

*Об'єктом дослідження* є процес оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств.

*Предметом дослідження* є теоретико-методичні та прикладні положення з формування і використання системи показників та методів оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств.

**Методи дослідження.** Під час дослідження застосовувались методи: системного аналізу (для дослідження чинників, які визначають рівень економічного потенціалу підприємств – підрозділ 2.1); узагальнення (при розробленні методу оцінювання ринкової вартості машинобудівних підприємств – підрозділ 3.3); моделювання (для побудови математичних моделей величини сукупного економічного потенціалу машинобудівних підприємств – підрозділ 3.1); абстрагування (для розроблення методичного підходу до оцінювання ендогенного та екзогенного потенціалу машинобудівного підприємства – підрозділи 2.2 і 2.3); оптимізаційний (для розроблення методу оптимізації обсягів виготовлення продукції машинобудівним підприємством у процесі оцінювання його конкурентного потенціалу – підрозділ 3.2).

Теоретичною та методологічною основою дослідження є законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних та іноземних авторів, матеріали статистичної звітності машинобудівних підприємств, інтернет-ресурси.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розробленні теоретико-методичних положень та наданні практичних рекомендацій щодо формування і використання системи показників та методів оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств. Наукова новизна дисертації полягає у такому:

*вперше:*

- запропоновано при вимірюванні сукупного економічного потенціалу машинобудівних підприємств застосовувати показник необхідної величини фінансових результатів їх діяльності у майбутні періоди, за якої буде забезпечена мінімально допустима ефективність інвестицій, вкладених у матеріальні активи підприємств;

*удосконалено:*

- систему показників оцінювання ендогенного та екзогенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств, яка, на відміну від існуючих, має ієрархічну побудову, містить первинні та вторинні часткові, комплексні та узагальнювальні показники і ґрунтується на застосуванні комбінованого підходу, за якого значення окремих часткових показників оцінювання задають шляхом встановлення їх граничного (нормованого) рівня, а інших – оптимізують;

- метод оцінювання конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств за видами продукції, який, порівняно з наявними методами, передбачає встановлення оптимального натурального обсягу виробництва і реалізації тих видів машинобудівної продукції, які відрізняються споживчими властивостями та понесеними витратами на виготовлення і збут, за критерієм максимально можливої різниці між очікуваним прибутком від реалізації та мінімально допустимою його величиною, яка визначається обсягом інвестицій, потрібних для його отримання;

- метод визначення величини сукупного економічного потенціалу машинобудівних підприємств за його ринковою вартістю, який, на відміну від існуючих, передбачає одночасне застосування окремих складових дохідного, порівняльного та витратного підходів;

*отримали подальший розвиток:*

- типологія економічного потенціалу підприємств, що, порівняно з існуючою, охоплює низку додаткових типологічних ознак, серед яких рівень узагальненості цілей реалізації потенціалу підприємства, наявність у нього необхідних обсягів ресурсів та компетенцій для досягнення поставлених цілей, відношення до зовнішнього середовища, характер вхідної інформації для оцінювання потенціалу, а

також групування чинників формування економічного потенціалу підприємств на засадах побудови трирівневої моделі з виокремленням на цих рівнях первинних, вторинних та узагальнювальних чинників, при цьому кількісне оцінювання останніх ґрунтується на використанні інформації про первинні та вторинні чинники;

- науковий підхід до формування ринкової вартості машинобудівних підприємств, що, на відміну від відомих, передбачає виділення трьох типів її чинників – первинних, опосередкованого впливу та безпосереднього впливу, що дає змогу більш ґрунтовно описати закономірності утворення економічних можливостей господарюючого суб'єкта.

**Практичне значення одержаних результатів.** Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання на машинобудівних підприємствах методичних рекомендацій з оцінювання наявного та стратегічного рівня їх економічного потенціалу.

Окремі положення дисертації використовуються на машинобудівних підприємствах ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» (довідка № 29 від 15.01.2015 р.), ТзОВ «Завод Електронпобутприлад», м. Львів (довідка № 59/114 від 15.04.2015 р.) та у навчальному процесі Національного університету «Львівська політехніка» під час викладання дисциплін «Інноваційний розвиток підприємства», «Потенціал і розвиток підприємства» для студентів напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» (довідка № 67-01-424 від 24.03.2015 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертація є самостійною науковою працею. Усі наукові результати, викладені в роботі, отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використано лише ті ідеї і положення, які становлять індивідуальний внесок здобувача.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення дисертаційної роботи розглянуто та схвалено на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях, зокрема: «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури» (Львів, 2011 р., 2013 р.); «Сучасні проблеми економіки і

менеджменту» (Львів, 2011 р.); «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства» (Львів, 2012 р.); «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок» (Львів, 2012 р.); «Маркетинг та логістика в системі менеджменту» (Львів, 2012 р.); «Економічний ріст в умовах державно-приватного партнерства» (Дніпропетровськ, 2013 р.); «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки» (Тернопіль, 2013 р.); «Проблеми соціально-економічного розвитку: планування, управління та аналіз» (Дніпропетровськ, 2013 р.); «Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці та освіті» (Київ, 2014 р.); «Пріоритети нової економіки знань в XXI сторіччі» (Дніпропетровськ, 2014 р.); «Сучасні проблеми управління підприємствами в умовах глобалізації та інтернаціоналізації: теорія, практика» (Одеса, 2015 р.).

**Публікації.** Основні положення дисертації опубліковано у 20 наукових працях (з них 8 одноосібних), у тому числі: 6 статей у наукових фахових виданнях України, (з яких – 3 статті у виданнях України, які належать до міжнародних наукометричних баз даних), 2 статті у наукових періодичних виданнях іноземних держав і 12 тез доповідей на науково-практичних конференціях. Загальний обсяг публікацій складає 5,2 друк. арк., з яких 3,1 друк. арк. належать особисто автору.

**Структура і обсяг роботи.** Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний текст дисертації займає 197 сторінок. Робота містить 24 таблиці, 14 рисунків, перелік використаних джерел із 170 найменувань та 4 додатки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

#### 1.1. Сутність, види та чинники формування економічного потенціалу машинобудівних підприємств

Господарська діяльність машинобудівних підприємств може бути доцільною та успішною лише за умови, якщо вона матиме цілеспрямований характер, тобто є підпорядкованою системі стратегічних та оперативних цілей і завдань, досягнення та вирішення яких, своєю чергою, забезпечується належним обсягом ресурсів та вміннями їх ефективно використовувати. При цьому, висуваючи певні цілі та завдання діяльності підприємств, важливо наперед оцінити наскільки реалістичними вони є, тобто проаналізувати принципову можливість їх досягнення та вирішення за існуючого або прогнозного стану внутрішнього і зовнішнього середовища господарюючих суб'єктів.

В умовах обмежених обсягів виробничих і фінансових ресурсів, якими володіють або які можуть залучити у майбутньому машинобудівні підприємства, та обмеженості попиту на їх продукцію виокремлення в якості планових орієнтирів занадто оптимістичних очікуваних параметрів результатів діяльності господарюючих суб'єктів закономірно призведе до недостатньої обґрунтованості розроблених планів та нераціонального використання наявних можливостей підприємств щодо виготовлення та реалізації їх продукції. У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба узгодження планових завдань щодо здійснення машинобудівними підприємствами того чи іншого виду діяльності із наявними можливостями досягти ці завдання. Вирішення задачі такого узгодження у сучасній економічній науці ґрунтується на введенні поняття економічного потенціалу підприємств та створенні і реалізації методів його оцінювання.

Слід зазначити, що економічний потенціал підприємств є складним та багатограним поняттям, що віддзеркалює складність механізмів встановлення і досягнення оптимальних параметрів їх діяльності та зумовлює можливість різних підходів до тлумачення цього поняття.

Аналізування наукових публікацій, присвячених трактуванню поняття «економічний потенціал підприємства», зокрема робіт [3, 9, 12, 14, 16, 21, 25, 27, 44, 48, 59, 65, 73, 76, 77, 78, 92, 117, 119, 128, 132, 136, 145, 164 та ін.], дозволяє встановити, що у більшості цих публікацій наголос робиться на трьох основних характеристиках, а саме: обсягах ресурсів підприємства, здатності здійснювати ефективне управління ними та спроможності досягати підприємствами поставлених цілей їх діяльності. Проте, у більшості публікаціях, як правило, робиться наголос на одну чи дві з перелічених характеристик.

Так, у [21, с. 902] потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов. За даного тлумачення основний акцент робиться на обсягах ресурсів та частково – на здатності до діяльності (проте, без прив'язки до вміння ефективно використовувати ресурси), тоді як аспект досягнення цілей діяльності не розглядається.

У [49, с. 467] потенціал (від латинського *potentia* – сила) ототожнюється із наявними можливостями, ресурсами, запасами, засобами, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось. За такого трактування основну увагу приділено наявним ресурсам та можливостям досягнення певних цілей.

Подібного підходу додержується, зокрема, і Р.В. Марушков, який у роботі [92] трактує економічний потенціал підприємства як «... здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів».

Н.С. Краснокутська у роботі [73, с. 7-8] наголошує на важливості наявності у підприємства не лише потрібних обсягів тих чи інших ресурсів, але й здібності

мобілізувати ці ресурси у ході здійснення комплексу дій (компетенції працівників підприємства). З урахуванням цього, автор пропонує трактувати потенціал підприємства як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів. Таким чином, за такого підходу до тлумачення потенціалу підприємства основними його характеристиками виступають ресурси та здатність управляти ними, тоді як досягнення конкретних цілей з точки зору самого підприємства (а не зацікавлених осіб) знаходиться певною мірою поза увагою автора.

Лаконічніше трактування поняття «економічний потенціал підприємства» подається у [136, с. 13], де під ним пропонується розуміти реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу. Проте, дане визначення, приймаючи до уваги такі характеристики як здатність та цілеспрямованість, не розглядає їх ресурсне забезпечення, що робить дане тлумачення недостатньо повним.

Слід відзначити, що у сучасній літературі існують підходи до одночасного розгляду усіх трьох перелічених вище ознак економічного потенціалу господарюючого суб'єкта (обсяги ресурсів, здатність управління ними, спроможність досягати цілі), проте при цьому здатність управління ресурсами безпосередньо не зазначається, а розглядається більш загальне поняття можливостей підприємства. Так, зокрема, В.О. Кунцевич у працях [77, 78] розглядає потенціал підприємства як сукупність наявних ресурсів та можливостей, а також ресурсів та можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення певної цілі. Більш деталізованим, але за сутністю подібним, є підхід до трактування потенціалу підприємства, що подають О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник, згідно якого потенціал підприємства «доцільно розуміти як сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних організаційних цілей» [76, с. 156].

Недоліком перелічених вище підходів до трактування поняття «економічний потенціал підприємства» є те, що вони не акцентують достатньої уваги на певному рівні цілей та завдань, досягнення якого повинен забезпечити наявний



або стратегічний потенціал господарюючого суб'єкта. Проте, у процесі формування планів діяльності підприємства його цілі, як правило, мають кількісне наповнення (наприклад, досягнення деякої величини: доходу, чистого прибутку, ринкової вартості акцій тощо). З огляду на це можна запропонувати поняття економічного потенціалу підприємства відносно запланованого рівня певної цілі його діяльності, під яким можна розуміти сукупність ресурсів та компетенцій працівників підприємства (як наявних, так і таких, що можна набути додатково), які дозволяють йому забезпечити досягнення даного рівня певної цілі. За таких умов формування обґрунтованих планів щодо досягнення певного рівня тих чи інших фінансових результатів діяльності підприємства буде базуватися на інформації про те, що господарюючий суб'єкт має потенціал такого досягнення.

Однак, слід відзначити, що, поступово підвищуючи планку очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства, завжди можна дійти до такого їх рівня, за якого подальше нарощування планових завдань перестає бути реалістичним. Зважаючи на це, можливо здійснити перехід від поняття економічного потенціалу підприємства відносно запланованого рівня певної цілі його діяльності до поняття економічного потенціалу підприємства відносно певної цілі, не прив'язуючись до певного ступеня її досягнення. Такий перехід дозволяє позбутися необхідності оцінювати наявність або відсутність у підприємства економічного потенціалу щодо досягнення кожного можливого значення рівня певної цілі його діяльності, встановивши граничну межу даного рівня, перевищення якого при розробленні планових завдань буде апріорі необґрунтованим, так як не забезпечується належним економічним потенціалом.

Необхідно також відмітити важливу роль, яку відіграє зовнішнє середовище підприємства відносно його можливостей реалізувати свій економічний потенціал. Дійсно, навіть за наявності певних обсягів ресурсів та компетенцій така реалізація не буде забезпечувати підприємству отримання необхідних фінансових результатів, якщо потреби споживачів у його продукції є низькими, або якщо дане підприємство не є достатньо конкурентоспроможним на ринку.

Враховуючи викладене вище, під економічним потенціалом підприємства за певною ціллю (цілями) та видами діяльності (наприклад, щодо отримання фінансових результатів від їх здійснення) пропонується розуміти сукупність його наявних та можливих до залучення ресурсів і компетенцій працівників, а також чинників зовнішнього середовища, які надають підприємству змогу досягнути найкращого (як правило, максимально можливого) кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності.

Очевидно, що у процесі своєї діяльності підприємство намагається дотримуватися не однієї, а одночасно низки різноманітних цілей, які можна подати у вигляді певної ієрархії. Наприклад, максимізація чистого прибутку підприємства (як одна з найбільш узагальнюючих цілей його діяльності) являє собою похідну від цілі нижчого порядку – досягнення максимальної величини доходів, яка, у свою чергу, може передбачати максимізацію обсягів реалізації продукції. З іншого боку, досягнення максимально можливої величини прибутку повинно передбачати максимізацію його окремих складових, передусім, прибутку від здійснення операційної, фінансової, інвестиційної (зокрема, інноваційної) діяльності господарюючого суб'єкта.

Загалом, наявність низки різноманітних цілей діяльності підприємства є однією з головних причин поділу його економічного потенціалу на ряд видів, які виокремлюються у багатьох наукових працях, зокрема у [6, 15, 19, 20, 26, 28, 36, 50, 54, 58, 76, 77, 78, 99, 136, 167 та ін.]. Так, автори згадуваної вище роботи [76] здійснюють детальний розгляд окремих складових загального економічного потенціалу підприємства, зокрема, організаційного, виробничого, маркетингового та інших видів потенціалу, окремо виділяючи також інноваційний та інвестиційний потенціал підприємства.

У роботі [36, с. 5-6] її автор подає механізм утворення економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, за яким внаслідок взаємодії складових потенціалу нижчого рівня утворюються складові вищого рівня. При цьому до складових потенціалу підприємства третього рівня, що мають найбільший ступінь

узагальненості, автор відносить поточний виробничий та інвестиційно-інноваційний потенціал господарюючого суб'єкта.

Розглядаючи структуру конкурентоспроможного потенціалу підприємства, А.Е. Воронкова у праці [26] виокремлює його такі різновиди: виробничо-фінансові можливості (виробничий, фінансовий та комунікаційний потенціал), інтелектуальні можливості (інноваційний, маркетинговий, управлінський потенціал), трудові можливості (трудовий, мотиваційний потенціал).

В.О. Кунцевич у роботах [77, 78] виділяє такі складові потенціалу підприємства: виробничий (засоби виробництва, їхній стан, кількість, оптимальне використання), маркетинговий (визнання торговельної марки з урахуванням впливу конкурентного середовища), інформаційний (доступ до адекватної кількості інформації, яка впливає на прийняття управлінських рішень), техніко-технологічний (здатність до технологічної оптимізації усього циклу виробництва), організаційний (здатність до прийняття ефективних управлінських рішень), соціальний (здатність до оптимізації кількісного та якісного складу персоналу та побудови відповідних відносин у ланцюжку «персонал-керівники-власники»), фінансовий (здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів) потенціал. Проте, слід відзначити, що поданий перелік видів потенціалу підприємства не можна вважати вичерпним; зокрема, автор не виокремлює такі його важливі види як інвестиційний та інноваційний потенціал господарюючого суб'єкта.

Не дивлячись на значні здобутки науковців у вирішенні питання виокремлення видів економічного потенціалу підприємств, дане питання потребує подальшого дослідження з метою більш глибокого вивчення закономірностей утворення різних видів цього потенціалу. Проведене нами дослідження цих закономірностей показало, що існуючі підходи до групування видів економічного потенціалу підприємства доцільно доповнити їх поділом (рис. 1.1):

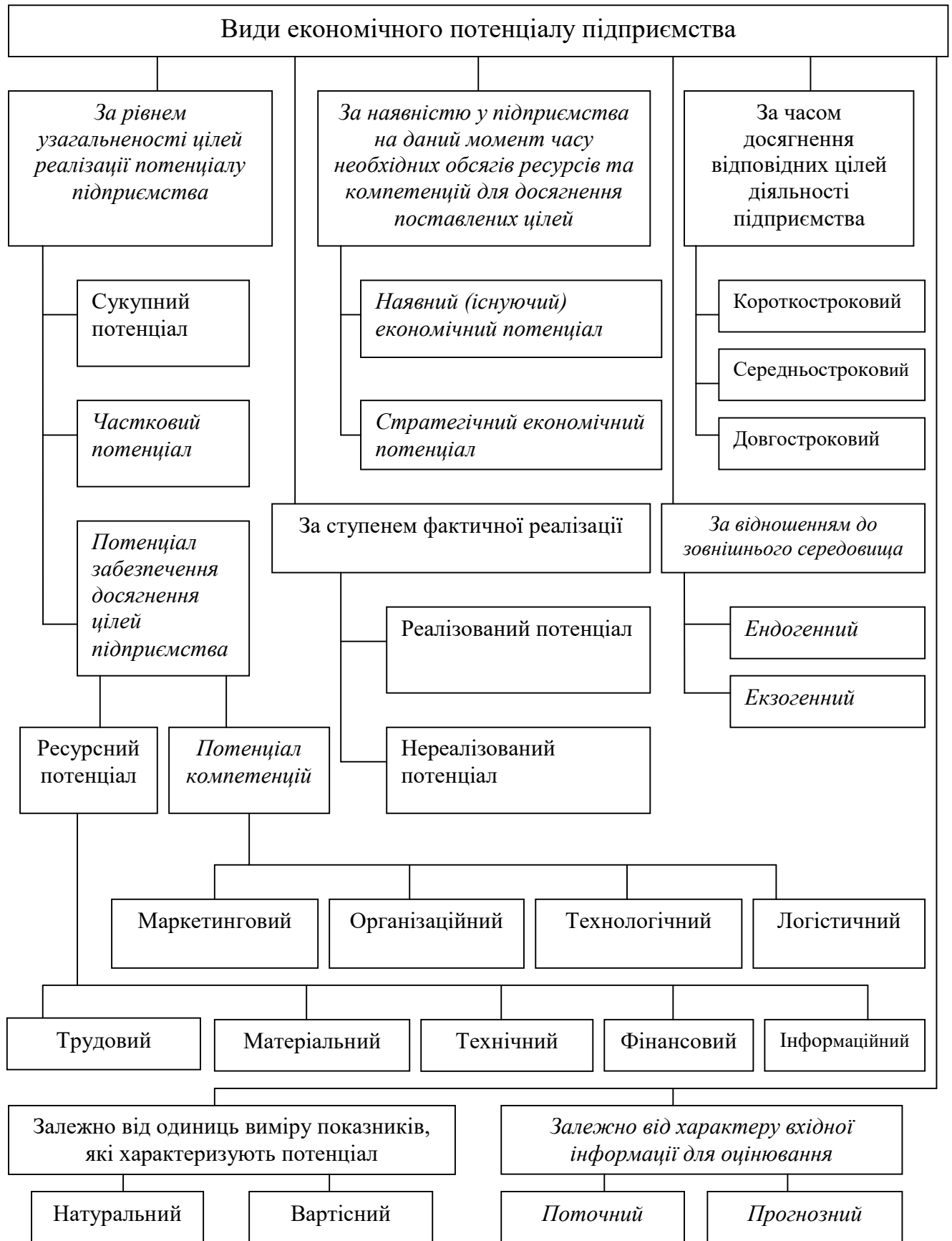


Рис. 1.1. Типологія економічного потенціалу підприємства

Примітка: курсивом виділено запропоновані автором класифікаційні ознаки групування та окремі різновиди економічного потенціалу підприємства

1) за рівнем узагальненості цілей реалізації потенціалу підприємства на:

- сукупний економічний потенціал, який являє собою сукупність усіх ресурсів та компетенцій працівників підприємства (як наявних, так і таких, що можна набути додатково), які дозволяють йому забезпечити досягнення найкращого для даного підприємства рівня основної цілі його діяльності (такою ціллю для більшості господарюючих суб'єктів виступає максимум його прибутку або максимізація їх ринкової вартості);

- частковий економічний потенціал підприємства, реалізація якого дозволяє досягти певну часткову ціль діяльності господарюючого суб'єкта. Зокрема, до часткових видів потенціалу підприємства доцільно віднести: виробничо-збутовий потенціал (використовується з метою досягнення максимальних фінансових результатів від виробництва та реалізації продукції), інвестиційний потенціал (використовується з метою досягнення максимальних фінансових результатів від здійснення інвестиційної діяльності), інноваційний потенціал (використовується з метою досягнення максимальних фінансових результатів від здійснення інноваційної діяльності);

- потенціал забезпечення досягнення цілей підприємства, реалізація якого сприятиме такому досягненню. На відміну від часткового економічного потенціалу підприємства, реалізація певного виду потенціалу забезпечення досягнення його цілей не є достатньою умовою такого досягнення (а лише необхідною умовою цього), що зумовлено, передусім, тим, що для досягнення певної цілі потрібна одночасна реалізація декількох видів потенціалу забезпечення, обсяги яких повинні знаходитися у певній пропорції. Своєю чергою, потенціал забезпечення досягнення цілей підприємства може бути двох видів: ресурсний потенціал та потенціал компетенцій. Зокрема, до ресурсного потенціалу суб'єкта підприємництва доцільно віднести його трудовий, матеріальний, технічний, фінансовий та інформаційний потенціал, а до потенціалу компетенцій – маркетинговий, організаційний, технологічний та логістичний потенціал підприємства;

2) за наявністю у підприємства на даний момент часу необхідних обсягів ресурсів та компетенцій для досягнення поставлених цілей на:

- наявний (існуючий) економічний потенціал (або наявний рівень економічного потенціалу), який визначається наявними на теперішній час на підприємстві обсягами ресурсів та компетенцій. При цьому, за проміжком часу оцінювання наявного рівня економічного потенціалу підприємства можливо виокремити його річний потенціал, що характеризує здатність підприємства досягати максимально можливих фінансових результатів протягом планового року, та повний економічний потенціал, який описує цю здатність протягом усього прогностного періоду експлуатації основних виробничих фондів підприємства;

- стратегічний економічний потенціал (або стратегічний рівень економічного потенціалу), який визначається як наявними на теперішній час на підприємстві обсягами ресурсів та компетенцій, так і тими їх обсягами, які підприємство може набути додатково у подальшому;

3) залежно від характеру вхідної інформації для оцінювання потенціалу:

- поточний, що оцінюється на підставі поточних значень параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, тобто припускається, що сучасний рівень показників-чинників, які визначають величину економічних можливостей підприємства, залишиться незмінним протягом усього періоду, за який здійснюється його оцінювання;

- прогностний, який оцінюється на підставі прогностних значень параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. При цьому у випадку оцінювання прогностного короткострокового економічного потенціалу підприємства, як правило, прогнозуються лише параметри його зовнішнього середовища (ціни на продукцію, попит на неї тощо), а параметри внутрішнього середовища приймаються на поточному рівні;

4) за відношенням до зовнішнього середовища підприємства на:

- ендогенний (внутрішній) економічний потенціал (характеризується внутрішніми можливостями підприємства щодо досягнення найкращого рівня певної цілі);

- екзогенний (зовнішній) економічний потенціал (характеризується можливостями досягнення найкращого рівня певної цілі діяльності підприємства, що визначаються його зовнішнім середовищем).

Стосовно останнього поділу видів економічного потенціалу господарюючого суб'єкта (за відношенням до зовнішнього середовища підприємства), то найбільш характерним видом ендогенного потенціалу слід визнати виробничий потенціал підприємства, який характеризує сукупність його ресурсів та компетенцій працівників щодо виготовлення максимально можливого натурального обсягу продукції, а в якості найхарактернішого типу екзогенного потенціалу потрібно виокремити реалізаційний потенціал підприємства, який визначається чинниками його зовнішнього середовища (зокрема, попитом на продукцію підприємства та рівнем конкуренції на ринках її збуту), що обумовлюють можливості реалізації певних обсягів тих чи інших видів продукції підприємства, за яких забезпечуватиметься отримання ним максимальної величини операційного прибутку. Очевидно, що наявність високого виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта без його забезпечення ринковим попитом на продукцію, тобто відповідним рівнем реалізаційного потенціалу, не дозволить підприємству досягти належний ступінь ефективності його виробничо-господарської діяльності. І, навпаки, високий реалізаційний потенціал не може бути повною мірою використаний, якщо виробничі можливості підприємства є недостатніми. За таких умов постає потреба у досягненні відповідності між виробничим та реалізаційним потенціалом підприємства, що можливо здійснити у процесі формування його збутового потенціалу [22, с. 227; 23, с. 318].

Загалом, процес формування будь-якого виду економічного потенціалу підприємства повинен передбачати здійснення певних управлінських впливів на чинники, які забезпечують таке формування. На сьогодні у низці літературних

джерел [4, 19, 22, 36, 54, 57, 60, 80, 127, 137, 143, 148, 152, 159, 162 та ін.] автори подають перелік та наводять типологію тих чинників, які, на їх думку, найбільшою мірою визначають рівень та динаміку сукупного економічного потенціалу господарюючого суб'єкта та його окремих різновидів. При цьому, на думку більшості науковців, які проводять дослідження чинників формування економічного потенціалу підприємства, зокрема авторів робіт [4, 19, 54, 80, 127, 143, 159, 162, 168 та ін.], головними факторами, що визначають рівень цього потенціалу, є обсяги та якість виробничих ресурсів підприємства.

Загалом, не заперечуючи важливості ресурсного забезпечення для досягнення цілей діяльності підприємства, слід зауважити, що, окрім ресурсів, у процесі формування економічного потенціалу підприємства потрібно приймати до уваги також і такі обставини як: здатність менеджерів підприємства ефективно управляти наявними ресурсами, рівень раціональності існуючих пропорцій між обсягами ресурсів, можливість нарощування цих обсягів, а також ступінь сприятливості для підприємства кон'юнктури на ринках його продукції та ресурсів.

Цікавий підхід до групування чинників окремого різновиду економічного потенціалу підприємства, а саме інвестиційно-інноваційного потенціалу запропонувала В.А. Гришко у праці [36], згідно якого ці чинники поділяються на дві групи:

- чинники, які формують інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства. До них автором віднесено: чинники, які характеризують продукцію, яку виготовляє або планує виготовляти підприємство; чинники, що характеризують стан майна підприємства; чинники, що характеризують можливості підприємства виробляти інноваційну продукцію; чинники, що характеризують ризик інвестиційної діяльності підприємства; чинники, що характеризують державну підтримку інвестиційно-інноваційної діяльності у країні чи регіоні;



- чинники, які дозволяють реалізувати інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства, що включають, зокрема, кадрове, організаційне, інформаційне, матеріально-технічне та фінансове забезпечення реалізації цього потенціалу.

Проте, недоліком запропонованого у роботі [36] групування є те, що він не передбачає поділ відповідних чинників за рівнем їх ієрархії, тоді як сукупний економічний потенціал будь-якого підприємства та його основні різновиди повинні ґрунтуватися на принципі ієрархії принципів побудови, за якого чинники нижчого рівня справляють вплив на чинники вищого рівня і, таким чином, в кінцевому рахунку відбувається формування передумов для реалізації певних цілей діяльності підприємства.

Слід, однак, відмітити, що поділ чинників економічного потенціалу підприємства за їх ієрархією потребує достатньо повного уявлення про загальний перелік основних чинників економічного потенціалу господарюючого суб'єкта. Отримати таке уявлення простіше, якщо здійснити поділ даних чинників за видовою ознакою. З метою такого поділу нами пропонується спосіб подвійного групування чинників, що справляють вплив на наявний рівень економічного потенціалу підприємств, шляхом здійснення їх одночасного поділу за двома класифікаційними ознаками, а саме:

1) за основними елементами господарської діяльності підприємства:

- чинники, що характеризують рівень ресурсного забезпечення діяльності господарюючого суб'єкта;

- чинники, що характеризують рівень застосовуваних підприємством технологій;

- чинники, що характеризують рівень організації виробництва та системи менеджменту на підприємстві;

- чинники, що характеризують продукцію, яку виготовляє підприємство;

- чинники, що характеризують збутову діяльність підприємства;

2) за характеристиками елементів господарської діяльності підприємства:

- чинники, що характеризують кількісні параметри даного елемента;

- чинники, що характеризують якісні параметри даного елементу;
- чинники, що характеризують структурні параметри даного елементу.

Запропоноване нами групування показників-чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, що передбачає реалізацію описаного вище способу їх поділу на окремі групи, подано у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Групування показників-чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства

Групи чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, за основними елементами господарської діяльності	Приклади основних показників-чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, за характеристиками елементів господарської діяльності підприємства		
	Чинники, що характеризують кількісні параметри певного елементу	Чинники, що характеризують якісні параметри певного елементу	Чинники, що характеризують структурні параметри певного елементу
1	2	3	4
1. Чинники, що характеризують рівень ресурсного забезпечення діяльності господарюючого суб'єкта	- первісна вартість основних виробничих фондів; - чисельність працівників; - вартість запасів матеріальних ресурсів;	- якісні показники основних виробничих фондів (рівень зношення, рівень використання обладнання, фондівіддача, питомі експлуатаційні витрати тощо); - якісні показники трудових ресурсів підприємства (середній рівень кваліфікації, рівень використання, виробіток, витрати на оплату праці тощо); - якісні показники матеріальних ресурсів підприємства (рівень використання, витрати на зберігання тощо)	- технологічна та вікова структури основних виробничих фондів; - професійна, кваліфікаційна та вікова структури трудових ресурсів підприємства; - видова структура матеріальних ресурсів підприємства, частка прогресивних матеріальних ресурсів у їх загальному обсязі тощо
2. Чинники, що характеризують рівень застосовуваних підприємством технологій	кількість різних видів застосовуваних технологій	- питомі витрати ресурсів за різними технологіями; - питома капіталомісткість продукції за різними технологіями	- частка прогресивних технологій у загальній кількості технологічних процесів за вартістю виробленої продукції; - співвідношення між обсягами різних видів виробничих ресурсів за різними технологіями

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4
3. Чинники, що характеризують рівень організації виробництва та системи менеджменту на підприємстві	- кількість працівників апарату управління; - кількість рівнів управління	- рівень кваліфікації управлінських працівників; - частка працівників апарату управління підприємством у загальній кількості працівників; - витрати на утримання апарату управління; - показники якості управлінських рішень	- структура працівників апарату управління за категоріями працівників та їх кваліфікаційним рівнем, а також за щаблями ієрархії управління
4. Чинники, що характеризують продукцію, яку виготовляє підприємство	обсяги виготовлення продукції	- ціна продукції за різними її видами; - параметри якості різних видів продукції	структура асортименту продукції підприємства
5. Чинники, що характеризують збутову діяльність підприємства	обсяги збуту продукції	- витрати на збутову діяльність	структура збуту продукції, зокрема за її видами та ринками збуту

*Примітка: складено автором*

Запропоноване вище у табл. 1.1 групування чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, дозволяє подати достатньо повний їх опис, проте не розкриває взаємозв'язки між ними. Для того, щоб більш чітко описати взаємозв'язки між окремими чинниками у процесі формування існуючого економічного потенціалу підприємства нами пропонується трирівнева модель такого формування, згідно якої усі чинники, що визначають рівень цього потенціалу, поділяють на такі групи (рис. 1.2):

1. Первинні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на первинній інформації, що характеризує внутрішнє та зовнішнє середовища господарюючого суб'єкта. При цьому первинні чинники внутрішнього середовища підприємства доцільно поділити на такі групи:

- чинники, що характеризують провідний виробничий ресурс підприємства, відносно якого обчислюється рівень його можливостей щодо виготовлення продукції. Для машинобудівних підприємств цим ресурсом слід визнати наявний у них парк машин та устаткування, так як саме технічні ресурси являють собою

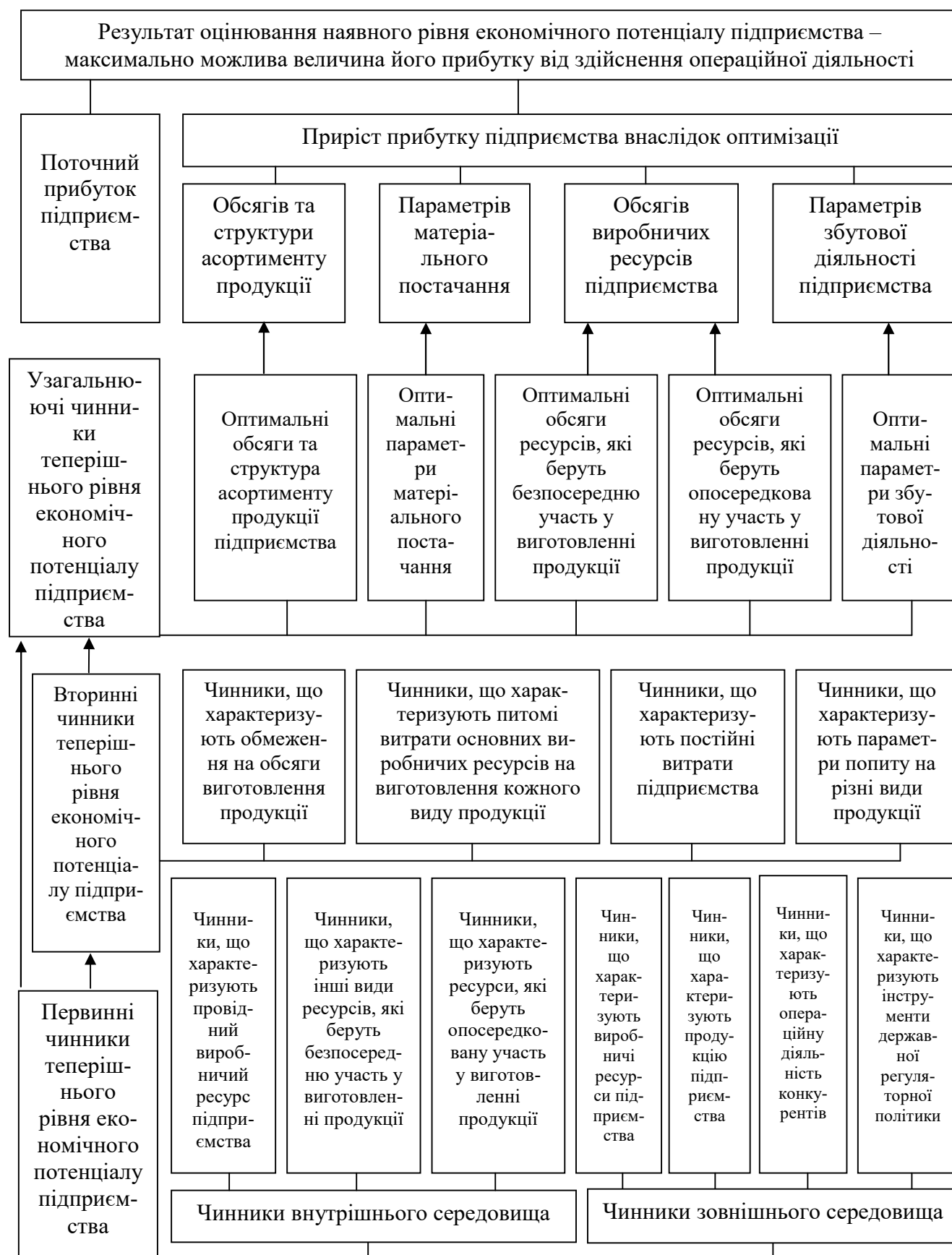


Рис. 1.2. Ієрархія чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємств

Примітка: розроблено автором

базовий фактор формування їх виробничої потужності. Окрім того, згідно запропонованого нами підходу до тлумачення змісту терміну «наявний рівень економічного потенціалу підприємства» цей рівень не передбачає вкладення додаткових інвестицій у процесі реалізації заходів щодо реалізації цього потенціалу. Враховуючи це, обсяги технічних ресурсів підприємства, нарощування яких завжди пов'язане із здійсненням інвестиційної діяльності, при оцінюванні існуючого рівня економічного потенціалу господарюючого суб'єкта слід вважати сталими. У зв'язку з вищевикладеним, до чинників, що характеризують провідний виробничий ресурс підприємства, доцільно віднести: наявну кількість обладнання різного типу, яке знаходиться на підприємстві, його технічний стан, рівень продуктивності, режимний фонд робочого часу кожної одиниці устаткування, витрати машинного часу на виробництво кожного виду продукції, яку виробляє або може виробляти підприємство, витрати на утримання та експлуатацію активної частини основних засобів тощо;

- чинники, що характеризують інші види виробничих ресурсів, які беруть безпосередню участь у виготовленні продукції на підприємстві (основні та допоміжні робітники, основні матеріали, паливо для технологічних цілей тощо). Зокрема, до цих чинників відносяться наявні на теперішній час обсяги цих ресурсів, рівень їх якості, норми витрат кожного виду ресурсів на виробництво кожного виду продукції, які виготовляє або може виготовляти дане підприємство;

- чинники, що характеризують виробничі ресурси, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції на підприємстві, зокрема створюють умови для протікання виробничого процесу та забезпечують організування та управління господарською діяльністю суб'єкта підприємства (пасивна частина основних виробничих фондів, працівники апарату управління підприємством та його підрозділів тощо). Зокрема, до цих чинників відносяться наявні на теперішній час на підприємстві обсяги таких ресурсів, рівень їх якості, витрати на утримання та експлуатацію цих ресурсів.

Стосовно первинних чинників зовнішнього середовища підприємства, які впливають на наявний рівень його економічного потенціалу, то їх доцільно поділити на такі групи:

- чинники, що характеризують виробничі ресурси підприємства, зокрема: ціни, витрати на транспортування та зберігання матеріальних ресурсів, тарифні ставки та інші складові систем оплати праці різних категорій працівників підприємства тощо;

- чинники, що характеризують продукцію, яку виготовляє або може виготовляти підприємство, зокрема: поточна ціна та натуральні обсяги виробництва кожного виду продукції, їх зміна у часі в попередні періоди;

- чинники, що характеризують операційну діяльність підприємств-конкурентів, зокрема: частки ринків збуту, які вони займають, ціни та витрати на виготовлення їх продукції тощо;

- чинники, що характеризують інструменти державної регуляторної політики, зокрема особливості оподаткування доходів та прибутків від виготовлення різних видів продукції підприємства, ставки внесків на загальнообов'язкове соціальне страхування тощо.

2. Вторинні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на інформації про первинні чинники, що визначають наявний рівень економічного потенціалу підприємства, а саме:

- чинники, що характеризують обмеження на обсяги виготовлення продукції підприємства (зокрема, таким чинником може виступати максимально можливий сукупний річний фонд робочого часу наявного у підприємства устаткування);

- чинники, що характеризують питомі витрати основних виробничих ресурсів на виготовлення кожного виду продукції (зокрема, питомі витрати основних матеріалів, палива та енергії на технологічні цілі, питомі витрати на оплату праці основних та допоміжних виробничих робітників тощо);

- чинники, що характеризують постійні витрати підприємства (зокрема, обсяги витрат на утримання та експлуатацію пасивної частини основних засобів, адміністративні витрати);

- чинники, що характеризують параметри попиту на різні види продукції, яку виготовляє підприємство (зокрема, пряма та перехресна еластичності попиту на них).

3. Узагальнювальні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на використанні інформації про первинні та вторинні чинники, які справляють вплив на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, та застосуванні відповідних методів обробки такої інформації (зокрема, оптимізаційних методів, що передбачають знаходження найкращих значень параметрів діяльності підприємства з урахуванням обмежень щодо можливостей їх досягнення). До таких чинників слід, насамперед, віднести:

- оптимальні обсяги та структуру асортименту продукції підприємства;
- оптимальні параметри матеріального постачання (обсяги та терміни поставок матеріалів);
- оптимальні обсяги виробничих ресурсів, які беруть безпосередню участь у виготовленні продукції на підприємстві;
- оптимальні обсяги виробничих ресурсів, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції на підприємстві;
- оптимальні параметри збутової діяльності підприємства (обсяги реклами продукції, інших способів стимулювання її збуту, найкращі канали збуту).

Таким чином, запропонований ієрархічний підхід до групування чинників, що впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, дозволяє поглибити уявлення про закономірності формування цього потенціалу та, відповідно, підвищити точність та обґрунтованість результатів його оцінювання.

## **1.2. Інформаційне та методичне забезпечення процесу оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств**

Враховуючи наявність значної кількості різноманітних чинників, які прямо чи опосередковано впливають на рівень економічного потенціалу машинобудівних підприємств, отримання його обґрунтованої кількісної оцінки є неможливим без належного урахування цього впливу, що, своєю чергою, потребує володіння відповідним масивом вхідної інформації про дані чинники. Такий масив повинен задовольняти низку вимог, до яких, передусім, відносяться вимоги актуальності, повноти та точності відповідної інформації.

Слід відзначити, що питання організування інформаційного забезпечення оцінювання економічного потенціалу підприємств розглядається у значній кількості праць, зокрема у роботах [6, 9, 20, 26, 29, 44, 65, 79, 94, 101, 122, 127 та ін.]. При цьому, більшість науковців поділяють інформацію, необхідну для проведення такого оцінювання, на внутрішню та зовнішню. До внутрішньої інформації відносяться відомості, які можна отримати безпосередньо з документів бухгалтерської, статистичної, податкової та оперативно-технічної звітності господарюючого суб'єкта, а також з позаоблікових джерел (планів, програм, матеріалів внутрішнього аудиту, протоколів нарад тощо). Зовнішня інформація, необхідна для оцінювання економічного потенціалу підприємства, отримується шляхом вивчення відомостей, які наводяться у засобах масової інформації, рекламних проспектах, довідниках, матеріалах державних статистичних органів та недержавних інформаційних служб, висновках консалтингових фірм, а також на підставі самостійно проведених фахівцями підприємства досліджень (передусім – маркетингових).

Важливе значення має також належне структурування масиву вхідної інформації, необхідної для проведення оцінки економічних можливостей підприємства, шляхом поділу її у відносно відокремлені блоки. Цей поділ доцільно здійснити таким чином, щоб забезпечити найбільш раціональне



організування початкового етапу оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, яким є його аналізування. Слід відзначити, що таке аналізування за своєю сутністю передбачає, насамперед, проведення якісного та кількісного оцінювання показників-чинників формування економічних можливостей господарюючих суб'єктів.

У сучасній літературі, зокрема у працях [6, 9, 65, 127 та ін.], подаються різні підходи до виокремлення основних напрямів аналізування економічного потенціалу підприємства. Зокрема, достатньо обґрунтованим виглядає викладений у роботі [127] такий перелік цих напрямів та їх деталізований зміст:

- виробництво (обсяги, структура, темпи виробництва; асортимент продукції; забезпеченість сировиною та матеріалами; наявний парк обладнання та рівень його використання; місцезнаходження підприємства та наявність інфраструктури; екологія виробництва);

- розподіл та збут продукції (транспортування продукції; зберігання товарних запасів, зокрема рівень запасів та швидкість їх обігу; можливість доробки, розфасовки та упакування товарів; продаж продукції);

- організаційна структура і менеджмент (організування та система управління; кількісний та професійний склад працівників; вартість робочої сили, плинність кадрів, продуктивність праці; рівень менеджменту; фірмова культура);

- маркетинг (дослідження ринку; стимулювання збуту, реклама, ціноутворення; нововведення; комунікаційні зв'язки та інформація; маркетинговий бюджет; маркетингові плани і програми);

- фінанси (фінансова стійкість та платоспроможність; прибутковість; власні та позичені кошти, їх співвідношення).

Недоліком описаного вище способу групування напрямів аналізування економічного потенціалу підприємства є те, що він є недостатньо структурованим стосовно відповідності групам чинників формування даного потенціалу та джерелам отримання вхідної інформації. Для забезпечення такої відповідності

доцільно виокремити такі основні напрями аналізування економічного потенціалу підприємства:

- аналізування внутрішніх чинників, що характеризують ресурси та компетенції працівників підприємства;
- аналізування внутрішніх чинників, що характеризують продукцію (товари, роботи, послуги) підприємства;
- аналізування зовнішніх чинників, що характеризують ресурси та компетенції працівників підприємства;
  - аналізування діяльності підприємств-конкурентів;
  - аналізування державної регуляторної політики;
  - аналізування витрат підприємства;
- аналізування рівня цін на продукцію підприємства та кон'юнктури ринків її збуту.

Таким чином, запропонований перелік напрямів аналізування економічного потенціалу підприємства відповідає поданому вище на рис. 1.2 переліку первинних та вторинних чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу господарюючих суб'єктів. Якщо ж фахівці підприємства або інші зацікавлені особи мають на меті здійснити оцінювання стратегічного економічного потенціалу підприємства, то вони повинні виконати прогностичні розрахунки за переліченими вище напрямами аналізування, а також здійснити їх ще за одним додатковим напрямом – станом науки і техніки у даній галузі (підгалузі) економіки.

З урахуванням запропонованого переліку напрямів аналізування економічного потенціалу підприємства можна виокремити такі блоки інформації, необхідної для здійснення цього аналізування з подальшим оцінюванням наявного рівня економічних можливостей господарюючого суб'єкта:

1) внутрішня інформація про чинники, які характеризують ресурси та компетенції працівників підприємства. Дана інформація повинна включати відомості про: наявні на підприємстві обсяги основних засобів, а також

матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів; якісні параметри наявних на підприємстві ресурсів (зокрема, показники технічного стану основних засобів, професійно-кваліфікаційного складу працівників, рівня прогресивності застосовуваних матеріалів тощо); рівень організування виробництва та праці на підприємстві, а також застосовуваної системи менеджменту (зокрема, характеристика цього рівня повинна включати опис існуючих методів організації виробництва, нормування та планування виробничого процесу, а також відомості про рівень прогресивності застосовуваних методів організування та про існуючу на підприємстві організаційну структуру управління); рівень застосовуваних на підприємстві технологічних процесів (зокрема, відомості про частку обсягів виготовлення продукції за допомогою прогресивних технологій у загальному обсязі товарної продукції підприємства, про існуючі співвідношення між різними видами використовуваних ресурсів за різними видами технологій, що застосовуються, тощо);

2) внутрішня інформація про чинники, що характеризують продукцію підприємства. Дана інформація повинна включати відомості про: параметри якості продукції, яку виготовляє або може виготовляти підприємство; рівень інноваційності (міру новизни) продукції, яку виготовляє підприємство, за її видами; норми витрат ресурсів на виготовлення одиниці продукції кожного виду у натуральному виразі;

3) внутрішня інформація про відносний рівень витрат підприємства. Дана інформація повинна включати відомості про: витрати різних видів виробничих ресурсів підприємства на одиницю кожного виду продукції, який воно виготовляє, у вартісних одиницях виміру; співвідношення між постійними та змінними витратами підприємства; загальний відносний рівень витрат (співвідношення між операційними витратами та доходами підприємства) за кожним видом продукції та за їх загальною сукупністю; співвідношення між фінансовими та операційними витратами підприємства;

4) зовнішня інформація про чинники, які характеризують ресурси та компетенції підприємства. Дана інформація повинна включати відомості про: ціни на одиницю кожного виду виробничих ресурсів, які застосовуються на підприємстві; ставки кредитного відсотка та інші параметри фінансових ринків; умови транспортування та зберігання матеріальних ресурсів;

5) зовнішня інформація про чинники, які характеризують інструменти державної регуляторної політики. Дана інформація повинна включати відомості про: ставки та інші умови оподаткування підприємств; встановлені державою вимоги до якості продукції, яку виготовляє підприємство, а також до організування виробництва і праці; встановлені державою податкові та інші преференції для даного виду економічної діяльності (за їх наявності);

6) зовнішня інформація про чинники, які характеризують діяльність підприємств-конкурентів. Дана інформація повинна включати відомості про: обсяги та якість застосовуваних ресурсів кожного підприємства-конкурента; рівень організування виробництва та праці на підприємствах-конкурентах, а також застосовуваної ними системи менеджменту; технологічні процеси, які використовують у своїй діяльності підприємства-конкуренти; параметри якості продукції, яку виготовляють підприємства-конкуренти, та норми витрат ресурсів на виготовлення одиниці кожного виду цієї продукції; витрати на виготовлення одиниці кожного виду продукції, яку виробляють підприємства-конкуренти, та її питому капіталомісткість; обсяги виробництва та реалізації кожного виду продукції, яку виготовляють підприємства-конкуренти;

7) зовнішня інформація про рівень цін на продукцію підприємства та кон'юнктуру ринків її збуту. Дана інформація повинна включати відомості про: існуючий на теперішній час рівень цін на кожен вид продукції підприємства; обсяги попиту на кожен вид продукції підприємства; обсяги пропозиції на кожен вид продукції підприємства; параметри попиту на кожен вид продукції підприємства, зокрема його еластичність за ціною.

Таким чином, володіння достовірними відомостями про основні параметри, що впливають на наявний рівень економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, структуровані у перелічені вище блоки інформації, є необхідною умовою встановлення обґрунтованої величини цього рівня. Другою важливою умовою такого встановлення є наявність необхідних методів та прийомів, за допомогою яких з достатнім ступенем точності можна оцінити величину економічних можливостей підприємства. При цьому, дані методи та прийоми повинні ґрунтуватися на низці принципів процесу такого оцінювання. Аналізування літературних джерел, зокрема робіт [27, 31, 62, 66, 80, 93, 95, 98, 117, 121, 136, 139 та ін.], а також власні дослідження дозволили нам виокремити такі основні принципи організування процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства:

- принцип пріоритетності кількісного оцінювання рівня економічного потенціалу підприємства перед якісним. Згідно даного принципу обґрунтована оцінка такого рівня повинна бути в кінцевому рахунку поданою у числовому виразі, так як лише за таких умов можливо розробити систему конкретних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ступеня використання економічного потенціалу суб'єкта підприємництва. При цьому, сформульований принцип не заперечує можливість та доцільність застосування також і якісних методів оцінювання рівня економічного потенціалу підприємства, однак, відводить цим методам другорядну, допоміжну роль;

- принцип повного урахування основних чинників, які впливають на рівень економічного потенціалу підприємства. Даний принцип постулює необхідність у процесі вимірювання такого рівня забезпечувати врахування дії усіх чинників, які справляють суттєвий вплив на нього;

- принцип зміни рівня економічного потенціалу підприємства у часі, згідно якого цей рівень не є сталою величиною, а змінюється під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища господарюючого суб'єкта. З даного принципу випливає, зокрема, необхідність здійснення періодичної переоцінки

величини економічного потенціалу підприємства, а також оцінювання не лише наявного, але й стратегічного рівня цього потенціалу;

- принцип використання нормованих параметрів. Згідно даного принципу серед параметрів, які характеризують чинники економічного потенціалу підприємства, слід виокремлювати ті з них, для яких існує максимально (або мінімально) можливе значення, досягнення якого характеризує повне використання відповідної компоненти економічного потенціалу господарюючого суб'єкта. При цьому завдання полягає у встановленні обґрунтованих значень цих максимальних (або мінімальних) значень відповідних параметрів, тобто проведення їх нормування;

- принцип використання оптимальних параметрів. Згідно цього принципу серед параметрів, які характеризують чинники економічного потенціалу підприємства, слід виокремлювати ті з них, для яких існує оптимальне значення, досягнення якого характеризує повне використання відповідної компоненти економічного потенціалу підприємства. За таких умов завдання полягає у встановленні оптимальних значень відповідних параметрів;

- принцип поліпараметричності оцінювання економічного потенціалу підприємства як сукупності його ресурсів та компетенцій працівників. Згідно цього принципу оцінка такої сукупності не може бути здійсненою з використанням лише одного показника, а можлива лише за допомогою низки часткових показників, що зумовлено наявністю різноманітних видів ресурсів та компетенцій, якими володіє підприємство та його працівники, а також їх якісних характеристик та характеристик зовнішнього середовища, що об'єктивно не можуть бути відображені за допомогою одного інтегрального показника;

- принцип однопараметричності оцінювання економічного потенціалу підприємства як здатності забезпечити досягнення найкращого (як правило, максимально можливого) для даного підприємства рівня своєї діяльності. Даний принцип постулює необхідність виокремлення основного критерію діяльності господарюючого суб'єкта (наприклад, максимуму вартості його власного капіталу

або величини його прибутку) та встановлення граничного для даного підприємства значення критеріального показника, яке воно може досягти згідно проведених оцінок у випадку повної мобілізації своїх економічних можливостей;

- принцип доповнюваності показників оцінювання економічного потенціалу підприємства, згідно якого отримати повну характеристику рівня цього потенціалу можливо лише за допомогою одночасного використання як часткових показників, які характеризують окремі види ресурсів, компетенцій та параметрів зовнішнього середовища підприємства, так і узагальнювального показника, що характеризує граничні можливості господарюючого суб'єкта щодо досягнення ним основної цілі своєї діяльності. Таким чином, принцип доповнюваності постулює той факт, що використання з метою оцінювання рівня економічних можливостей підприємства лише часткових показників, які характеризують його ресурси, компетенції та зовнішнє середовище, або, навпаки, застосування лише одного узагальнювального показника, що є критерієм досягнення основної цілі діяльності підприємства, не надають повну картину цих можливостей.

Слід відзначити, що описаний вище принцип доповнюваності безпосередньо ґрунтується на запропонованому нами у підрозділі 1.1 підходу до трактування поняття економічного потенціалу господарюючого суб'єкта. Згідно цього підходу з'являється можливість здійснити оцінювання величини цього потенціалу за допомогою двох певною мірою відокремлених способів:

- за формальним (результатно-цільовим) підходом – шляхом встановлення найкращого для даного підприємства рівня певної цілі, який може бути принципово досягнуто ним;

- за змістовним (ресурсно-компетенційним) підходом – шляхом оцінювання кількісної міри ресурсів та компетенцій працівників підприємства (як наявних, так і таких, що можна набути додатково).

Очевидно, що використання формального підходу є можливим лише при умові збору та оброблення інформації про наявні ресурси та компетенції працівників підприємства та про його зовнішнє середовище. Таким чином,

формальний підхід до оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта ґрунтується на змістовному. Однак, кінцевий масив інформації про результати такого оцінювання, який містить лише результати використання формального підходу, буде недостатнім для розроблення та ухвалення подальших управлінських рішень, так як при цьому залишиться відкритим питання – на які параметри (зокрема, на які обсяги та якісні характеристики ресурсів та компетенцій) слід впливати і якою повинна бути міра цього впливу для того, щоб досягти граничне значення цільового показника, обчислене згідно застосування формального підходу до оцінювання економічного потенціалу підприємства.

Таким чином, принцип доповнюваності стверджує необхідність описувати рівень економічного потенціалу підприємства одночасно за допомогою системи часткових показників (змістовний підхід) та одного узагальнювального показника (формальний підхід). При цьому методи та прийоми змістовного підходу до оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта є первинними відносно показників, що застосовуються згідно цього підходу (тобто обрані методи та прийоми оцінювання за змістовного підходу визначають його кінцеві результати), тоді як використовувані методи та прийоми формального підходу значною мірою визначаються тим, який саме узагальнювальний показник, що відповідає головній меті діяльності підприємства, обрано.

Слід відзначити, що необхідність одночасного оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта як за формальним, так і за змістовним підходом, не використовуючи при цьому ці назви та не даючи детальну характеристику даних підходів, зазначає ряд науковців [9, 27, 73, 79, 80, 152 та ін.]. Зокрема, Є.В. Лапін у роботі [80] дійшов висновку про те, що процедура оцінювання економічного потенціалу підприємства полягає у визначенні величини економічних ресурсів, якими володіє та розпоряджається підприємство, та економічного результату їх ефективного використання. Таким чином, думка даного науковця близька до викладеної нами вище, однак, ним не враховано: по-перше, необхідність оцінювання не лише обсягів ресурсів, але й компетенцій



працівників підприємства; по-друге, потребу вимірювання економічного результату ефективного використання ресурсів та компетенцій працівників підприємства з точки зору досягнення ним максимально можливої цілі свого функціонування.

Необхідно відмітити, що вибір загального (концептуального) підходу до оцінювання величини економічного потенціалу підприємства повинен являти собою перший крок на шляху побудови методів такого оцінювання. Як випливає з викладеного вище, нами пропонується застосовувати поєднання змістовного та формального підходу, хоча можуть існувати і інші підходи, зокрема, ресурсний (коли за основу оцінювання беруться лише ресурси підприємства), результатний (що передбачає оцінювання певного результату функціонування підприємства без прив'язки до основної мети (цілей) його функціонування), а також полірезультатний (коли оцінюються можливості досягнення підприємством одночасно декількох видів економічних результатів) та багатоцільовий (встановлення найкращого для даного підприємства рівня декількох цілей, які можуть бути принципово досягнуто ним).

Очевидно, що питання вибору концептуального підходу до оцінювання економічного потенціалу підприємства (формального, змістовного тощо) значною мірою стикається з питанням про кількість застосовуваних показників, за допомогою яких здійснюється таке оцінювання. При цьому низка науковців, зокрема автори робіт [27, 29, 62, 76, 80, 98, 139 та ін.], дотримуються думки про те, що повна оцінка величини економічного потенціалу господарюючого суб'єкта можлива лише при застосуванні не одного, а низки показників, які характеризують усі складові цього потенціалу. З іншого боку, ряд дослідників зводять процес такого оцінювання до встановлення величини одного узагальнювального показника, яким виступає ринкова вартість підприємства [37, 74, 97, 100 та ін.]. Проте, враховуючи викладений нами вище принцип доповнюваності обидва ці підходи слід вважати не альтернативними, а взаємодоповнюючими.

Також у науковій літературі існує два підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства з точки зору вимірювання результатів такого оцінювання, а саме: натуральний (коли результат оцінювання подається у натуральних одиницях) та вартісний (коли результат оцінювання представляється у вартісних одиницях виміру) [26, 65, 120 та ін.]. При цьому, на думку більшості дослідників оцінити економічний потенціал підприємства можна лише з використанням грошових одиниць виміру, так як кінцеві цілі діяльності господарюючих суб'єктів, а також величина їх активів (як одного з основних ресурсів) передбачають саме вартісну оцінку. Разом з тим, дослідниками не відкидається потреба застосування натуральних одиниць для оцінювання окремих складових економічного потенціалу підприємства, зокрема, обсягів його трудових ресурсів.

Необхідно відмітити, що вибір певних одиниць вимірювання економічного потенціалу підприємства або складових частин цього потенціалу стосується кількісних методів його оцінювання. Дані методи є домінуючими у сучасній економічній науці, хоча, можуть застосовуватися і якісні методи, що передбачають надання якісної оцінки рівню економічних можливостей господарюючого суб'єкта (наприклад, шляхом ідентифікації цього рівня як високий, помірний та низький).

Цікавий поділ методичних підходів до оцінювання економічного потенціалу підприємства наводить Г.І. Башнянин у роботі [10], зокрема, виокремлюючи поняття абсолютного та відносного потенціалів. На думку науковця, абсолютний потенціал визначає його величину на даний момент часу, а відносний відображає якість розвитку підприємства в динаміці або по відношенню до інших господарюючих суб'єктів. Не заперечуючи даний спосіб поділу видів економічного потенціалу, вважаємо, що доцільним є розмежування відповідних йому методичних підходів до оцінювання величини економічних можливостей підприємств на дві групи, а саме: залежно від того, враховується або ні у процесі такого оцінювання потенціал інших господарюючих суб'єктів (переважно

конкурентів даного підприємства), виокремлюючи відповідно методи абсолютного та відносного (співставного) оцінювання, а також від того, враховуються або ні очікувані параметри майбутнього розвитку підприємства, виділяючи відповідно динамічний та статичний методи оцінювання рівня його економічного потенціалу.

Також важливою характеристикою методів оцінювання економічного потенціалу підприємства є застосований спосіб вимірювання окремих складових цього потенціалу та (або) їх відносної значущості. За цією ознакою методи вимірювання економічних можливостей господарюючого суб'єкта можна умовно поділити на об'єктивні (які використовують лише формалізовані алгоритми, що не передбачають застосування евристичних прийомів та результатів суб'єктивних суджень фахівців) та суб'єктивні. До останніх належать, передусім, методи, які ґрунтуються на використанні результатів експертного опитування [76, с. 160-164].

Таким чином, на підставі узагальнення викладеного вище матеріалу, можна виокремити низку груп методів оцінювання економічного потенціалу підприємства, як це подано на рис. 1.3. Майже кожній групі методів оцінювання економічного потенціалу підприємства відповідають певні, у більшості своїй формалізовані, методи такого оцінювання, розроблені різними науковцями. Зокрема, якщо розглянути поділ цих методів на якісні та кількісні, то до перших відноситься, насамперед, метод SWOT-аналізу. Даний метод передбачає здійснення ідентифікації та вивчення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з подальшим виокремленням його сильних та слабких позицій, а також очікуваних загроз та можливостей [127, 131, 144 та ін.]. Цей метод передбачає виділення основних резервів та напрямів подальшого розвитку підприємства, що в цілому збігається з якісним вираженням його економічного потенціалу, хоча величина цього потенціалу безпосередньо не визначається. У зв'язку з цим, метод SWOT-аналізу у контексті оцінювання рівня економічного потенціалу господарюючого суб'єкта можна вважати інструментом виявлення

загальних способів найбільш ефективної реалізації цього потенціалу, тому застосування даного методу може передувати процедурі його кількісного оцінювання. Такими інструментами можуть виступати і інші подібні методи якісного аналізування економічних можливостей господарюючого суб'єкта, зокрема, SPACE-, GAP-, LOTS- та PIMS-аналізи [29].



Рис. 1.3. Групування методів оцінювання економічного потенціалу підприємства

*Примітка: розроблено автором на підставі власних досліджень та узагальнення результатів, поданих у роботах [9, 26, 27, 62, 65, 76, 80, 98, 120, 139].*

Стосовно методів кількісного оцінювання рівня економічного потенціалу підприємства, то серед них, передусім, слід виокремити метод, який можна умовно назвати методом еталонних параметрів. Згідно даного методу за кожним частковим показником, що характеризує ту чи іншу складову економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, наперед встановлюється еталонне (як правило, мінімально або максимально можливе) значення відповідного показника. Тоді процедура оцінювання економічного потенціалу підприємства полягатиме у

зіставленні фактичного значення кожного часткового показника з його еталонною величиною з подальшим узагальненням результатів зіставлення (зокрема, шляхом встановлення значущості кожного часткового показника, що розглядається).

Серед різновидів методу еталонних параметрів можна, зокрема, відзначити метод потенціальної функції, який запропонував М.В. Шаланов [149]. Згідно цього методу математична модель оцінки потенціалу певного об'єкта подається у вигляді функції, що залежить від значень показників, які характеризують цей об'єкт. При цьому виокремлюються два види таких значень – фактичні та еталонні. Підставивши у модель відповідно фактичні та еталонні значення показників, можна встановити рівень потенціалу об'єкта та ступінь його використання.

Подібним за змістом є індикативний метод оцінки параметрів економічних систем, який викладено, зокрема, у [6]. Цей метод полягає в обчисленні відхилень фактичних економічних параметрів діяльності підприємства від нормативних, що дозволяє визначити «вузькі місця» та оцінити можливості більш повного використання ресурсів господарюючого суб'єкта.

Загалом, різновиди методу еталонних параметрів використовуються для оцінювання як сукупного економічного потенціалу підприємств, так і більшості його складових. Відповідно, для кожної з цих складових застосовуються різні набори часткових показників, що характеризують відповідні часткові види економічного потенціалу господарюючого суб'єкта.

Серед різновидів методу еталонних параметрів, які мають найширше застосування у практиці економічного аналізу, є метод нормування часткових показників з їх подальшим узагальненням за допомогою експертного опитування [76]. Цей метод має дві основні модифікації, які відповідають оцінюванню відповідно абсолютного та відносного потенціалу підприємства. Зокрема, у випадку оцінювання абсолютного економічного потенціалу послідовність дій є такою: визначається перелік часткових показників; встановлюються їх фактичні та еталонні значення; фактичні та еталонні значення показників зіставляються

між собою за кожним показником (тобто відбувається нормування цих показників); за допомогою експертного опитування оцінюється значущість кожного часткового показника; часткові показники поєднуються в один інтегральний показник. В якості цього показника може виступати сума добутку нормованих значень часткових показників на коефіцієнти їх значущості. Тоді за умови, що сума усіх коефіцієнтів значущості дорівнює одиниці, величина нереалізованого економічного потенціалу підприємства може бути обчисленою як різниця між одиницею та значенням інтегрального показника.

Щодо оцінювання відносного економічного потенціалу за описаним вище методом, то при його здійсненні в якості еталонних приймаються фактичні значення відповідних часткових показників іншого підприємства (як правило – найбільш передового підприємства даної галузі).

На підставі розгляду сутності методу еталонних параметрів можна виокремити такі його основні недоліки:

- по-перше, його застосування ґрунтується на попередньому встановленні нормативних значень багатьох показників, що, в переважній більшості випадків, може бути здійснено лише з певним рівнем точності;

- по-друге, поєднання часткових параметрів економічного потенціалу підприємства в один узагальнювальний показник за умови використання з цією метою результатів експертного опитування характеризується значним рівнем суб'єктивізму;

- по-третє, потребує обґрунтування доцільності наближення кожного з часткових параметрів економічного потенціалу підприємства до його нормативних значень. Інакше кажучи, у кожному конкретному випадку потрібно доводити, що із наближенням фактичного значення того чи іншого параметру до його нормативної величини рівень економічного потенціалу підприємства (або рівень окремих його різновидів) підвищується.

Стосовно першого з перелічених недоліків, то він може бути значною мірою усунений завдяки використанню більш досконалих методів нормування усіх

основних виробничих та технологічних процесів на підприємстві (зокрема, витрат основних і допоміжних матеріалів, робочого та машинного часу, виробітку тощо). При цьому, очевидно, що завжди існуватиме певна неточність встановлених норм, але ця неточність може бути істотно зменшеною шляхом коригування їх у часі. Таким чином, перший з перелічених вище недоліків методу еталонних параметрів не має принципового характеру.

Що стосується другого з перелічених вище недоліків, то процедура зведення часткових параметрів економічного потенціалу підприємства в один узагальнювальний показник за допомогою використання оцінок, отриманих на підставі опитування фахівців, апріорі буде мати ознаки суб'єктивності, так як встановлені при цьому коефіцієнти значущості часткових параметрів будуть значною мірою залежати від суб'єктивних думок та уподобань експертів. Разом з тим, поєднання часткових параметрів економічного потенціалу підприємства у вигляді інтегрального показника може відбуватися і іншими способами, зокрема, з використанням цілком об'єктивних методик, насамперед, подібних до тих, які застосовуються при обчисленні величини виробничої потужності суб'єкта підприємництва [27, 29 та ін.]. Дійсно, при використанні цих методик спочатку обчислюються нормовані значення показників, що характеризують провідний вид ресурсів (в машинобудуванні – це, як правило, технічні ресурси), і на підставі цього шляхом виконання відповідних розрахунків з урахуванням аналітичних залежностей між параметрами, що характеризують чинники, які впливають на виробничу потужність підприємства, визначається величина максимально можливого обсягу виготовлення ним продукції.

Звичайно, виробнича потужність підприємства не повинна ототожнюватися з його економічним потенціалом, однак, описаний підхід може бути у першому наближенні застосовуваний і для обчислення величини цього потенціалу, що усуне потребу у використанні суб'єктивних експертних оцінок. З цією метою потрібно було б визначити нормовані значення усіх часткових параметрів, які характеризують ресурси і компетенції господарюючого суб'єкта (зокрема, норми

витрат виробничих ресурсів та ліміт на існуючі обсяги їх використання, насамперед, сукупний корисний час роботи кожної групи однотипних механізмів) та, базуючись на аналітичних залежностях між параметрами, що характеризують чинники економічного потенціалу підприємства, а також на прогнозних даних про очікувані ціни на продукцію, яку воно виготовляє, встановити очікувану величину фінансових результатів (прибутку), яку отримає підприємство у випадку досягнення частковими параметрами нормованих значень. Проте, практична цінність застосування такого підходу до оцінювання величини економічного потенціалу суб'єктів підприємництва нашою вважається на викладений вище третій недолік методів еталонних параметрів.

Дійсно, аналізування практики господарювання показує, що не усі часткові параметри економічного потенціалу підприємства повинні прямувати до їх нормованої (максимального або мінімального можливої) величини для того, щоб досягти граничне значення рівня певної цілі діяльності господарюючого суб'єкта. Цей висновок впливає, зокрема, з таких обставин:

- по-перше, у випадку багатоланкового технологічного циклу виготовлення продукції досить часто є наявною певна непропорційність результативності деяких з цих ланок, що обумовлює наявність так званих “вузьких місць”. Отже, за таких умов відсутня необхідність функціонування усіх ланок технологічного процесу з максимально можливою їх продуктивністю;

- по-друге, для деяких видів виробничих ресурсів зростання рівня інтенсивності їх використання може викликати непропорційно велике зростання витрат, пов'язаних з експлуатацією цих ресурсів [144, с. 71]. Зокрема, із збільшенням виробітку робітників при застосуванні відрядно-прогресивної системи оплати праці (а також при використанні погодинної форми оплати праці з тарифними коефіцієнтами, які не є прямо пропорційними розрядам робітників) величина питомої заробітної плати, як правило, не є постійною, а зростає із підвищенням продуктивності праці. За таких умов занадто великі норми виробітку можуть викликати потребу у значному підвищенні рівня оплати праці



робітників, що не компенсуватиметься економічним зиском від збільшенням обсягів виготовленої продукції;

- по-третє, зростання обсягів виготовлення підприємством продукції за рахунок підвищення ефективності використання його виробничих ресурсів може призвести до зниження цін на неї. За цих умов суб'єкту підприємництва буде вигідніше використовувати окремі види своїх виробничих ресурсів (насамперед, наявний парк устаткування) не на повну їх потужність, тобто не доводити деякі з їх часткових параметрів (зокрема, реальний річний фонд робочого часу устаткування) до їх гранично можливих значень, так як в іншому випадку величина фінансового результату (прибутку) підприємства може бути меншою;

- по-четверте, для деяких параметрів, що характеризують окремі компетенції працівників підприємств (насамперед, у сфері постачання матеріалів та збуту продукції), встановлення їх нормованих значень у вигляді максимально або мінімально можливих їх величин є абсолютно неприйнятним внаслідок того, що таке встановлення априорі не є раціональним. Зокрема, це твердження стосується такого важливого параметру матеріального постачання як кількість поставок певного виду матеріалів протягом року. Дійсно, занадто мала кількість поставок при фіксованому обсязі річної потреби в матеріалах закономірно обумовлює значні обсяги виробничих запасів та, відповідно, значні витрати на їх зберігання. З іншого боку, велика кількість здійснюваних протягом року поставок матеріалів зумовлює значні витрати, пов'язані з їх організуванням. Таким чином, для такого параметру матеріального постачання як кількість здійснюваних поставок протягом року існує певне оптимальне значення, за якого сумарні річні витрати підприємства на матеріальне постачання та зберігання запасів є мінімальними [13, 17 та ін.].

З викладеного вище випливає, що, принаймні, для деяких часткових параметрів економічного потенціалу підприємства, які характеризують його ресурси та компетенції, існують деякі оптимальні їх значення. Ця обставина закономірно зумовила появу в науковій літературі низки методів оцінювання

рівня економічних можливостей господарюючого суб'єкта, які умовно можна назвати різновидами методу оптимальних параметрів. До цих різновидів слід віднести метод побудови залежностей «затрати – ефективність» та метод параметричного оцінювання потенціалу підприємства за обраним критерієм. В.А. Хворостов у роботі [141] розглядає ці методи як результат застосування ресурсно-регресійного аналізу, згідно якого на підставі побудови кореляційно-регресійних моделей, що описують залежність економічних результатів діяльності підприємства від зміни окремих факторів та умов, визначають такі значення їх показників, за яких досягається найкращий рівень досягнення цілей цієї діяльності. Таким чином, метод оптимальних параметрів ґрунтується на припущенні про те, що кожен частковий параметр, який характеризує певні види ресурсів та компетенції працівників підприємства, має певне найкраще значення і завдання полягає у його знаходженні.

Проте, більш обґрунтованим видається підхід, за якого часткові параметри економічних можливостей господарюючих суб'єктів поділяються на дві групи: ті, за якими існують максимальні (або) мінімальні значення, досягнення яких за будь-яких умов підвищуватиме рівень фінансових результатів діяльності підприємств, та ті параметри, за якими існують певні оптимальні значення. Таким чином, здійснювати оцінювання економічного потенціалу підприємств доцільно шляхом одночасного встановлення нормованих та оптимальних параметрів залежно від конкретної характеристики ресурсів або компетенцій працівників господарюючих суб'єктів, що описуються цими параметрами.

Отже, можливо виокремити три методи оцінювання економічного потенціалу підприємства: метод еталонних (граничних) параметрів, метод оптимальних параметрів та комбінований метод, узагальнюючу характеристику яких подано у табл. 1.2. При цьому саме комбінований метод видається найбільш обґрунтованим та найкраще адаптованим до сучасних умов господарювання, тому саме на нього буде звернено основну увагу у даній роботі.

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика методів оцінювання економічного потенціалу підприємства

Назви характеристик	Метод еталонних (граничних) параметрів	Метод оптимальних параметрів	Комбінований метод
1. Базова інформація для оцінювання	Фактичні та еталонні значення параметрів, які характеризують чинники, що впливають на рівень економічного потенціалу підприємства	Фактичні та оптимальні значення параметрів, які характеризують чинники, що впливають на рівень економічного потенціалу підприємства	Для окремих чинників впливу: фактичні та еталонні значення параметрів, які їх характеризують, а для інших чинників: фактичні та оптимальні значення параметрів
2. Спосіб побудови залежності між параметрами, які характеризують чинники, що впливають на рівень економічного потенціалу підприємства, та величиною цього потенціалу	Шляхом: 1) встановлення аналітичних залежностей між параметрами, що характеризують чинники впливу, та величиною економічного результату діяльності підприємства; 2) використання кореляційно-регресійних залежностей; 3) оцінювання значущості кожного чинника (за результатами експертного опитування) та зведення параметрів, які характеризують чинники, до одного узагальнюючого показника методами комплексного (інтегрального) оцінювання	Шляхом побудови кореляційно-регресійної залежності між значеннями параметрів, які характеризують чинники, що впливають на рівень потенціалу, та величиною економічного результату діяльності підприємства	Шляхом встановлення аналітичних залежностей між параметрами, що характеризують чинники впливу, та величиною економічного результату діяльності підприємства з використанням (за необхідності) кореляційно-регресійного аналізу для встановлення зв'язків між окремими параметрами
3. Кінцевий результат оцінювання економічного потенціалу підприємства	Величина економічного результату діяльності підприємства за умови, що усі фактичні значення параметрів стануть рівними еталонним їх значенням	Величина економічного результату діяльності підприємства за умови, що усі фактичні значення параметрів стануть рівними оптимальним їх значенням	Величина економічного результату діяльності підприємства за умови, що усі фактичні значення параметрів стануть рівними еталонним або оптимальним їх значенням (залежно від того, нормується чи оптимізується той чи інший параметр)

Примітка: складено автором

Слід відзначити, що незалежно від обраного методу оцінювання економічного потенціалу підприємства, процес такого оцінювання буде

багатоетапним. При цьому важливого значення набуває виокремлення ендогенної складової економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, що являє собою відносно стійке ядро його економічних можливостей. Проте, якщо здійснення оцінки натурального ендогенного потенціалу підприємства може відбуватися лише на базі інформації про параметри його внутрішнього середовища, що мають натуральне вираження, то вимірювання вартісного ендогенного економічного потенціалу підприємства (який може оцінюватися, зокрема, максимальним розміром операційного прибутку) потребуватиме відомостей про параметри внутрішнього середовища, які оцінюються у вартісному вимірі (зокрема, про вартість активів підприємства, питому капіталомісткість та собівартість тих чи інших видів його продукції). Стосовно оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства у короткостроковому періоді, то доцільно виокремити, насамперед, два його види (рис. 1.4):

- наявний екзогенний економічний потенціал, оцінювання якого ґрунтується, зокрема, на інформації про поточні значення параметрів зовнішнього середовища підприємства, зокрема, на відомостях про поточні ціни та попит на його продукцію. При цьому, оцінювання даного виду потенціалу потребуватиме і певних відомостей, що характеризують внутрішнє середовище підприємства, зокрема, про питомі витрати на виготовлення його продукції;

- прогнозний короткостроковий екзогенний економічний потенціал, оцінювання якого ґрунтується, зокрема, на інформації про прогнозні значення параметрів зовнішнього середовища підприємства у короткостроковому періоді.

При цьому слід виокремлювати два часткових випадки такого оцінювання, а саме: коли підприємство не є настільки потужним, щоб суттєво впливати на своє зовнішнє середовище (передусім, на рівень цін на свою продукцію шляхом зміни натуральних обсягів її виготовлення), та коли воно може здійснювати такий вплив. Очевидно, що в другому випадку процедура прогнозування параметрів



Рис. 1.4. Загальна послідовність оцінювання економічного потенціалу підприємства

Примітка: розроблено автором

зовнішнього середовища підприємства повинна враховувати і очікувані наслідки впливу даного підприємства на це середовище.

За таких умов сукупний короткостроковий економічний потенціал підприємства буде відповідати його ендogenous або прогнозного короткостроковому екзогенному економічному потенціалу залежно від того, рівень якого з цих двох видів потенціалу є меншим. При цьому, якщо ендogenous економічний потенціал підприємства перевищує його прогнозований екзогенний потенціал, то необхідно провести оцінювання можливостей та доцільності зменшення обсягів наявних ресурсів підприємства. Якщо ж прогнозований екзогенний економічний потенціал підприємства перевищує його ендogenous потенціал, то слід оцінити можливості та доцільність збільшення обсягів наявних ресурсів підприємства. У випадку, якщо реалізація тих чи інших дій зі зменшення або збільшення ендogenous потенціалу підприємства виявиться доцільною, їх здійснення дозволить сформулювати сукупний стратегічний економічний потенціал підприємства, оцінювання рівня якого потребуватиме врахування описаних змін у внутрішньому середовищі господарюючого суб'єкта стосовно зміни обсягів його ресурсів.

### **1.3. Особливості застосування показників та методів визначення вартості машинобудівного підприємства як інструментів оцінювання його економічного потенціалу**

Оцінювання економічного потенціалу машинобудівного підприємства за описаним вище формальним (результатно-цільовим) підходом дозволяє отримати значення узагальнювального кількісного рівня цього потенціалу, відобразивши його у вигляді одного інтегрального показника. Проте, використання такого підходу до вимірювання економічних можливостей суб'єкта господарювання стикається із проблемою встановлення головної цілі, досягнення якої здійснюється у процесі реалізації того чи іншого виду (або сукупної величини)

економічного потенціалу машинобудівного підприємства. Ця обставина зумовлює деякий рівень суб'єктивності при використанні формального підходу до оцінювання економічного потенціалу суб'єкта підприємництва та певною мірою відносний характер отриманих при цьому результатів.

Наприклад, такий важливий вид часткового економічного потенціалу підприємства як його виробничо-збутовий потенціал з точки зору формального підходу до його оцінювання може бути розрахований за допомогою різних узагальнювальних показників, зокрема, шляхом обчислення: максимально можливих обсягів виготовлення та реалізації продукції у натуральних чи вартісних одиницях, максимально можливої величини операційного прибутку підприємства у наступному періоді (році) та максимально можливого сукупного розміру цього прибутку протягом декількох майбутніх періодів (років). При цьому, наявність декількох альтернативних способів вимірювання величини виробничо-збутового потенціалу підприємства за формальним підходом обумовлена тим, що можливим є існування декількох цілей, які досягає суб'єкт підприємництва у процесі здійснення його операційної діяльності. Зокрема, в даному випадку такими цілями можуть бути: максимізація натуральних обсягів виробництва та реалізації продукції, максимізація виручки від реалізації продукції, максимізація операційного прибутку підприємства у короткостроковому періоді та забезпечення максимальної величини цього прибутку в довгостроковому періоді.

Наявність принципової можливості багатоцільового характеру реалізації певного виду економічного потенціалу підприємства суттєво ускладнює застосування формального підходу до його оцінювання, так як цей підхід за визначенням ґрунтується на використанні одного інтегрального показника, який відповідає лише одній цілі, що постає у процесі використання даного потенціалу. Для вирішення цієї проблеми потрібно, щоб заздалегідь була обрана головна ціль такого використання, яка б, з одного боку, була достатньо узагальненою (тобто містила у собі інші можливі цілі), а з іншого боку – не була настільки

всеохоплююча, щоб її досягнення потребувало реалізації інших видів економічного потенціалу суб'єкта підприємництва (так як в іншому випадку результат оцінювання рівня певного виду економічного потенціалу буде характеризувати не лише його, але й частково і інші види цього потенціалу).

Повертаючись до питання оцінювання виробничо-збутового потенціалу підприємства за формальним підходом, можна зауважити, що мета максимізації операційного прибутку підприємства у наступному році є більш широкою, ніж максимізація виручки від реалізації його продукції у цьому періоді (і, тим більш, ніж максимізація натуральних обсягів виробництва та збуту цієї продукції). Дійсно, для будь-якого підприємства виробництво та реалізація продукції є не самоціллю, а лише засобом отримання прибутку, який визначається не тільки натуральними обсягами збуту продукції, але й цінами на неї та величиною витрат.

Більш складним питанням є встановлення пріоритетності цілей максимізації операційного прибутку підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах. З одного боку, для суб'єктів підприємницької діяльності надходження певної величини коштів тепер є більш значущим, ніж отримання такої ж величини коштів через деякий проміжок часу. Проте, з іншого боку, отримання порівняно великого розміру надходжень у поточному періоді за умови, що у подальшому протягом тривалого часу надходження впадуть, теж у більшості випадків не можна визнати задовільним трендом. При цьому, цілком можливою є ситуація, коли позитивним вважатиметься зворотній тренд, за якого у поточному періоді надходження прибутку від операційної діяльності підприємства є невеликими (зокрема, внаслідок понесення значних витрат, пов'язаних з позиціонуванням підприємства на певних ринках та зі стимулюванням збуту його продукції), однак, у наступних часових проміжках вони суттєво зростають.

В арсеналі сучасної економічної науки існує потужний інструмент вибору найкращого варіанту розподілу витрат і надходжень протягом тривалого періоду, а саме – процедура їх дисконтування [8, 11, 17, 103 та ін]. Завдяки цій процедурі можна оцінити поточну вартість потоку очікуваного прибутку підприємства



протягом певного проміжку часу (горизонту планування). Більш того, процедура дисконтування, яка ґрунтується на приведенні різночасових надходжень на теперішній момент часу за формулою складних відсотків, може бути застосовуваною і у випадку необмеженої тривалості прогнозного періоду (так як внаслідок зменшення значень коефіцієнтів дисконтування у часі відповідний ряд, який сумує добутки цих коефіцієнтів на відповідні величини очікуваного прибутку, у переважній більшості випадків збігається). Завдяки цьому, загалом відпадає необхідність штучного виокремлення певної тривалості прогнозного періоду функціонування підприємства, протягом якого очікується надходження його прибутку від операційної та (або) інших видів його діяльності.

Таким чином, найбільш узагальненою ціллю використання виробничо-збутового потенціалу підприємства слід визнати максимізацію величини його операційного прибутку протягом необмеженого періоду, приведенного на даний момент часу за певною ставкою дисконту. Результат такого приведення являє ринкову вартість підприємства, яка утворюється внаслідок здійснення його операційної діяльності.

Так само можна оцінити рівень будь-якого іншого часткового виду економічного потенціалу суб'єкта господарювання, зокрема, його інвестиційного та інноваційного потенціалу (у цьому випадку здійснюється приведення на теперішній момент часу очікуваного прибутку підприємства відповідно від його інвестиційної та інноваційної діяльності).

Зрештою, за допомогою процедури дисконтування необмеженого у часі потоку грошових надходжень можливо оцінити і сукупний економічний потенціал підприємства: для цього необхідно здійснити приведення на теперішній момент часу потоку його прогнозного чистого прибутку, отримавши внаслідок цього числове значення величини ринкової вартості підприємства.

Слід відзначити, що думки про те, що головним узагальнювальним показником оцінювання економічного потенціалу підприємств є їх ринкова вартість додержується значна кількість науковців, які досліджують методи такого

оцінювання, зокрема автори робіт [9, 29, 73, 91 та ін.]. Дійсно, ринкова вартість підприємства може розглядатися як інтегральний індикатор його економічних можливостей, який органічно враховує усі його наявні ресурси і компетенції, а також перспективи розвитку. Разом з тим, слід відзначити, що умова такого розгляду є справедливою лише у випадку, якщо оцінку ринкової вартості підприємства виконано об'єктивно, з урахуванням усієї можливої інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище господарюючого суб'єкта та використання вірогідних прогнозних оцінок їх майбутніх змін.

У науковій літературі, зокрема у [37, 70, 74, 97, 100, 105, 106, 160 та ін.], представлено різноманітні методики оцінювання вартості підприємства як цілісного майнового комплексу, а також окремих складових його майна (земельних ділянок, будівель, обладнання, нематеріальних активів тощо). Проте, усі ці методики можуть бути згрупованими за загальним підходом до оцінювання вартості господарюючого суб'єкта шляхом поділу їх на три групи, а саме: методики, які базуються на застосуванні витратного підходу; методики, які базуються на застосуванні порівняльного підходу, та методики, які базуються на застосуванні дохідного підходу до оцінювання вартості підприємства.

Головною відмінністю між переліченими підходами є різний масив інформації, який використовується при їх застосуванні: за використання витратного підходу за основу беруться, передусім, відомості про здійснені в минулому витрати на придбання майна підприємства (ретроспективна інформація), при використанні порівняльного підходу – відомості про ціни продажу підприємств, подібних до даного підприємств, які було придбано нещодавно (поточна інформація), а при застосуванні дохідного підходу – відомості про очікуваний прибуток підприємства (прогнозна інформація). Відповідно, дані підходи до оцінювання вартості підприємства розрізняються процедурою такого оцінювання та чинниками, які беруться при цьому до уваги (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

## Основні відмінності у загальних підходах до оцінювання вартості підприємства

Характеристики підходів до оцінювання вартості підприємства	Загальні підходи до оцінювання вартості підприємства		
	Витратний	Порівняльний	Дохідний
1. Тип інформації, що застосовується	Ретроспективна	Поточна	Прогнозна
2. Головна процедура оцінювання	Визначення відновної вартості майна підприємства	Розрахунок цінових мультиплікаторів та їх множення на поточне значення певного економічного показника даного підприємства	Дисконтування грошових потоків
3. Основні показники-чинники, які беруться до уваги при застосуванні відповідних підходів	Фактичні витрати, понесені на придбання майна; поточний рівень його зношення; рівень інфляції; динаміка цін на різні види майна	Доходи, прибутки та балансова вартість активів даного підприємства та підприємств-аналогів; ціни продажу підприємств-аналогів	Потік очікуваного чистого прибутку підприємства; ставка дисконту

Примітка: складено автором на підставі опрацювання [37, 70, 74, 97, 100, 105, 106, 160 та ін.]

При цьому, кожен із перелічених підходів до оцінювання вартості підприємства має кілька найбільш розповсюджених їх модифікацій (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Основні модифікації методичних підходів до оцінювання вартості підприємства

Примітка: складено автором на підставі опрацювання [37, 70, 74, 97, 100, 105, 106, 160 та ін.]

Центральне місце серед трьох наведених на рис. 1.5 підходів до оцінювання вартості підприємства повинно належати дохідному підходу, оскільки він враховує майбутній стан суб'єкта господарювання. При цьому точність результату оцінювання вартості підприємства за дохідним підходом залежить, передусім, від двох основних обставин, а саме: від точності прогнозних оцінок очікуваного прибутку підприємства та від обґрунтованості ставки дисконту, що при цьому застосовується. Своєю чергою, переважна більшість методик встановлення ставки дисконту передбачає її визначення шляхом сумування її окремих складових, до яких відносять безризикову ставку (прибутковість тих інвестицій, за якими забезпечується отримання гарантованого стабільного доходу), а також надбавок, що враховують ризикованість діяльності даного підприємства, рівень ліквідності його майна та складність управління підприємством (премія за інвестиційний менеджмент) [106]. Окрім того, у випадку, якщо у безризиковій ставці дисконту не враховується чинник інфляції, то у загальній ставці дисконту повинна міститись складова, що являтиме собою її коригування на інфляційні процеси. При цьому, як безризикова ставка, так і усі інші складові ставки дисконту обчислюються у частках одиниці.

Однією з проблем, що виникла у сучасній практиці оцінки вартості підприємства за дохідним підходом, є встановлення безризикової ставки дисконту. До недавнього часу, в якості цієї ставки обиралася ставка процентів за облігаціями уряду США, проте, після зниження міжнародними рейтинговими агенціями рейтингу цих облігацій, їх віднесення до безризикових об'єктів інвестування стало некоректним. Також певну складність представляє собою обрахунок премії за ризик у ставці дисконту, що використовується для оцінювання вартості підприємства за дохідним підходом. При цьому досить багато методик такого оцінювання передбачає встановлення надбавки за ризик (як і інших видів надбавок у ставці дисконту) за допомогою методу експертного опитування, що, загалом, припускає досить високий рівень суб'єктивності.

Слід, однак, відзначити, що у практиці оцінювання вартості майна використовуються і більш «об'єктивні» методи визначення ставки дисконту. Центральне місце серед цих методів посідає так званий метод ринкового аналізування [106], згідно якого спочатку обирається нещодавно продане підприємство, що є подібним до того, яке потрібно оцінити; далі здійснюється прогнозування потоку прибутку підприємства-аналога та, виходячи з фактичної ціни його продажу, визначається внутрішня норма доходності для цього підприємства, яка і приймається в якості ставки дисконту для того підприємства, вартість якого потрібно визначити. Таким чином, даний метод передбачає обчислення відразу загальної величини ставки дисконту без обрахунку кожної окремої її складової.

Досить обґрунтованим слід вважати також і підхід, за якого перелічені вище окремі складові ставки дисконту взагалі не включаються в її остаточну величину, а їх врахування у процесі оцінювання вартості підприємства здійснюється шляхом зменшення значення потоку очікуваного прибутку господарюючого суб'єкта на величину відповідних надбавок у грошовому виразі. Зокрема, це стосується урахування чинника ризику при оцінюванні вартості майна. Як зазначають автори робіт [39, 40, 41], можливим підходом до здійснення такого оцінювання є віднімання від очікуваної величини прибутку від експлуатації майна премії за ризик з одночасним зменшенням ставки дисконту на надбавку за ризик у відносному виразі. При цьому, дані науковці доводять, що такий підхід дає більш точний результат його застосування порівняно із традиційним, коли ставка дисконту включає надбавку за ризик.

Аналогічним чином можливо усунути і інші надбавки, що включаються у ставку дисконту, яка використовується для оцінки вартості підприємства, зокрема, премію за інвестиційний менеджмент. Це можливо зробити, якщо одночасно зменшити величину очікуваного прибутку підприємства на витрати, пов'язані із управлінням даним підприємством стосовно тих функцій цього управління, які повинен виконувати його власник. Разом з тим, оцінювання

величини такого зменшення являє собою доволі складне завдання, так як на сьогодні не існує загально визнаного підходу до виокремлення тієї частки прибутку, яка являє собою винагороду власнику активів за управління ними.

Загалом, можна констатувати, що на сьогодні питання обґрунтування ставки дисконту для визначення вартості підприємства не є повністю вирішеним. Так само, залишаються невирішеними питання визначення раціональної тривалості прогнозного періоду при застосуванні методу дисконтованих грошових потоків та усереднення у часі очікуваного прибутку підприємства при застосуванні обох перелічених вище на рис. 1.5 модифікацій дохідного підходу до оцінювання вартості господарюючого суб'єкта.

Важливим питанням, який слід також віднести до неповністю вирішених сучасною теорією оцінювання вартості підприємства, є спосіб врахування ставки реінвестування майбутніх прибутків підприємства при встановленні величини його вартості. Це пов'язано із тим, що недостатньо дослідженим залишається питання про те, як впливає ставка реінвестування на величину вартості підприємства і за яких умов цей вплив відбувається. Існування різних думок щодо цього обумовили виникнення низки методів до оцінювання вартості майна за дохідним підходом, зокрема [106]: методу Ринга, за яким ставка реінвестування приймається рівною нулю, методу Інвуда, за яким дана ставка дорівнює ставці дисконту для даного майна, та методу Хоскольда, згідно якого ставка реінвестування очікуваних доходів від експлуатації майна приймається рівною безризиковій ставці дисконту. Однак, питання про те, який саме спосіб врахування ставки реінвестування слід вважати найбільш обґрунтованим для здійснення оцінювання вартості окремого майна та підприємства загалом залишається на теперішній час відкритим.

Необхідно відмітити також існування певних невирішених остаточно питань щодо методологічного забезпечення реалізації інших двох підходів до оцінювання вартості підприємства, а саме – витратного та порівняльного.

Зокрема, що стосується витратного підходу до визначення вартості суб'єкта підприємництва, то найбільш складним є питання про те, як враховувати при цьому чинник зношення його необоротних активів. При цьому слід вважати недостатньо обґрунтованим підхід, за якого при оцінюванні підприємства за витратами на придбання його майна для встановлення вартості окремих активів застосовуються методи їх оцінювання за доходом або об'єктами-аналогами. Дійсно, у такому випадку застосований підхід до оцінювання вартості підприємства не можна вважати суто витратним (а, скоріше, – комбінованим). Відповідно, результат реалізації такого підходу не буде відбивати ні вартість підприємства за фактично понесеними витратами з урахуванням зміни цих витрат у сучасних умовах, ні його вартості за доходом від експлуатації, так як при цьому підприємство не розглядатиметься як цілісний майновий комплекс.

Разом з тим, самі по собі спроби розроблення комбінованих методів оцінювання вартості підприємства шляхом поєднання двох або усіх трьох методичних підходів до такого оцінювання необхідно безперечно здійснювати. Однак, при цьому відповідні методи слід виділяти в окрему групу, а не розглядати їх як певні модифікації трьох загальновизнаних підходів до встановлення вартості підприємства.

Стосовно порівняльного підходу до оцінювання вартості господарюючого суб'єкта, то найбільш складним питанням, пов'язаним з його застосуванням, є вибір найкращого виду цінового мультиплікатора та встановлення достатньо повного переліку параметрів, за якими слід здійснювати коригування попередньо оціненої вартості підприємства.

Загалом, процедура коригування є присутньою в усіх описаних вище трьох методичних підходах до оцінювання вартості суб'єкта підприємництва. При цьому, для кожного з них можна виокремити три основні етапи їх реалізації, а саме: збір вхідної інформації, розрахунок попередньої величини вартості підприємства та її коригування і встановлення остаточної вартості господарюючого суб'єкта (рис. 1.6).

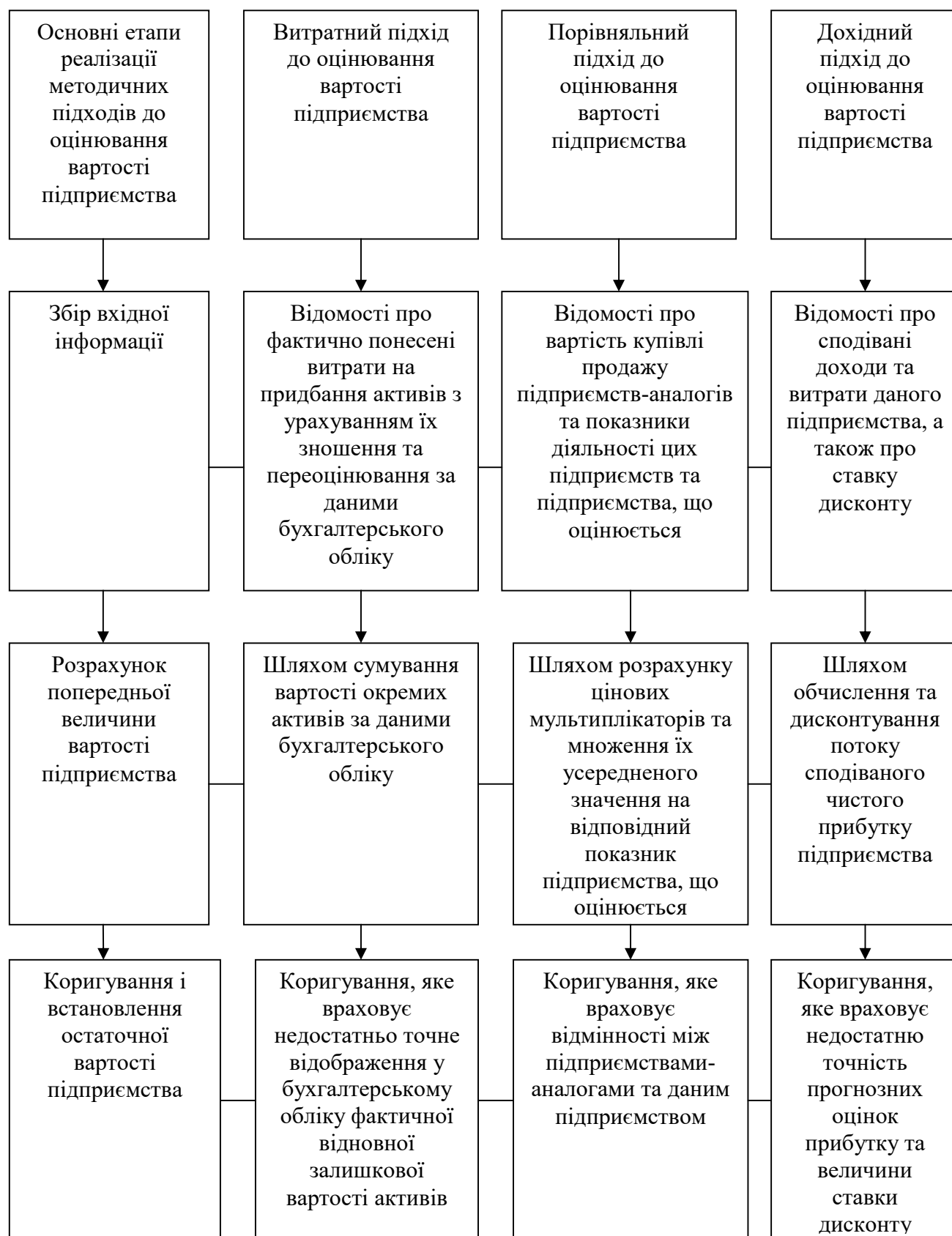


Рис. 1.6. Загальна послідовність реалізації основних методичних підходів до оцінювання вартості підприємства

Примітка: складено автором на підставі опрацювання [37, 70, 97, 105, 160 та ін.]



Використовуючи ті чи інші методичні підходи до оцінювання вартості підприємства та їх певні модифікації, важливо уявляти, який саме вид вартості при цьому обчислюється. Це зумовлено тим, що, як зазначається у працях [74, 106 та ін.], існує низка різних видів вартості господарюючих суб'єктів, зокрема: відновна, балансова, інвестиційна, оціночна, ринкова, залишкова, ліквідаційна тощо. Значна кількість науковців вважають, що центральне місце серед видів вартості підприємства належить його ринковій вартості, тобто вартості, яка повинна вказуватися в угоді купівлі-продажу підприємства, що укладається між незалежними, розсудливими та поінформованими продавцем та покупцем. Разом з тим, критерій того, що дана величина вартості підприємства є ринковою на теперішній час відсутній. Враховуючи це, доцільно виокремити три основні види вартості господарюючого суб'єкта, а саме:

- сукупна відновна вартість матеріальних та нематеріальних активів підприємства, яка дорівнює величині понесених витрат на їх придбання у сучасних цінах з урахуванням зношення (дана вартість є результатом її оцінювання за витратним підходом);

- фактична поточна вартість підприємства як цілісного майнового комплексу, яка відповідає існуючим уподобанням та оцінкам суб'єктів фондового та майнового ринків і за яку вони придбають дане підприємство за існуючого на теперішній час рівня їх поінформованості (дана вартість є результатом її оцінювання за порівняльним підходом);

- прогнозна оціночна вартість підприємства як цілісного майнового комплексу, що визначається на підставі оцінок очікуваних фінансових результатів його діяльності та чинників, які враховуються при встановленні ставки капіталізації (дисконту) (дана вартість є результатом її оцінювання за дохідним підходом).

На перший погляд, отримати відомості про фактичну поточну вартість суб'єкта підприємництва відносно легко, якщо володіти інформацією про

фактичну вартість придбання аналогічних підприємств або про котирування акцій даного та аналогічних підприємств на фондовій біржі.

Проте, в умовах нерозвиненості вітчизняного фондового ринку, недостатньої прозорості угод купівлі-продажу та низької активності суб'єктів ринку комерційної нерухомості, процедура отримання інформації про вартість того чи іншого господарюючого суб'єкта, що ґрунтується на результатах купівлі-продажу акцій або цілісних майнових комплексів, стикається із суттєвими труднощами. У зв'язку з цим, в значній кількості випадків постає потреба здійснювати оцінювання ринкової вартості підприємства без огляду на можливу вартість подібних підприємств шляхом виконання ряду розрахунків, які враховують характеристики його внутрішнього та зовнішнього середовища. Очевидно, що для отримання вірогідної оцінки вартості суб'єкта господарювання, внаслідок проведення таких розрахунків, необхідно враховувати усі основні чинники, які справляють вплив на неї та знати механізм цього впливу.

Враховання впливу чинників на вартість підприємства має важливе значення і у процесі управління нею. Розроблення заходів щодо максимізації ринкової вартості господарюючого суб'єкта, що являє собою одне з основних завдань фінансового менеджменту, потребує докладного вивчення закономірностей формування вартості підприємства, а це, своєю чергою, вимагає детального аналізування механізму впливу чинників на процес такого формування.

Слід відзначити, що залежно від того, який методичний підхід до оцінювання ринкової вартості підприємства застосовується – дохідний, витратний чи порівняльний, склад чинників, що впливають на процес її формування, буде різним. На сьогодні більшість дослідників, зокрема автори праць [37, 74, 97, 100, 105 та ін.], вважає, що найбільш визначальним фактором, який зумовлює величину вартості підприємства, є величина його очікуваного прибутку, та, відповідно, саме дохідний підхід слід розглядати як основний інструмент встановлення вартості цілісного майнового комплексу господарюючого суб'єкта. Важливою перевагою даного підходу є також те, що він безпосередньо враховує

ще один суттєвий чинник, що справляє вплив на вартість підприємства, а саме – ризикованість його фінансового-господарської діяльності.

Детальне вивчення впливу окремих чинників на процес формування вартості підприємств проведене, зокрема, у роботах [70, 91, 106, 160 та ін.]. Проте, існує потреба у подальшому поглибленні існуючих підходів до групування цих чинників та аналізуванні механізму їх впливу на вартість підприємств. Проведене дослідження дозволило нам побудувати типологію чинників, що справляють вплив на вартість підприємства, шляхом поділу їх на такі групи (рис. 1.7):

1) чинники безпосереднього впливу, величина яких безпосередньо визначає вартість господарюючого суб'єкта у випадку застосування дохідного підходу і до яких належать: очікуваний прибуток підприємства та прогнозний тренд його зміни, відносна (у частках одиниці) премія за ризик у ставці капіталізації, відносна премія за ліквідність у ставці капіталізації, безризикова ставка дисконту, інші види надбавок, що включаються у ставку капіталізації, за допомогою якої визначається ринкова вартість даного підприємства;

2) чинники опосередкованого впливу, які обумовлюють величину вартості підприємства шляхом дії на чинники безпосереднього впливу. Основними чинниками опосередкованого впливу є: очікувані доходи підприємства та тенденція їх зміни, а також його очікувані витрати та тенденція їх зміни у часі (ці чинники визначають величину та тренд очікуваного прибутку підприємства); рівень коливань очікуваного прибутку, їх імовірність та динаміка величини прибутку у часі (ці чинники визначають премію за ризик у ставці капіталізації); час, необхідний для продажу підприємства та окремих його активів за ринковою вартістю (цей чинник безпосередньо визначає премію за ліквідність у ставці капіталізації); стан економіки та кон'юнктура фінансових ринків (цей чинник визначає безризикову ставку дисконту); складність управління підприємством та рівень інфляції і тенденції його зміни (дані чинники визначають розмір інших видів надбавок, що включаються у ставку капіталізації, за допомогою якої визначається ринкова вартість даного підприємства);

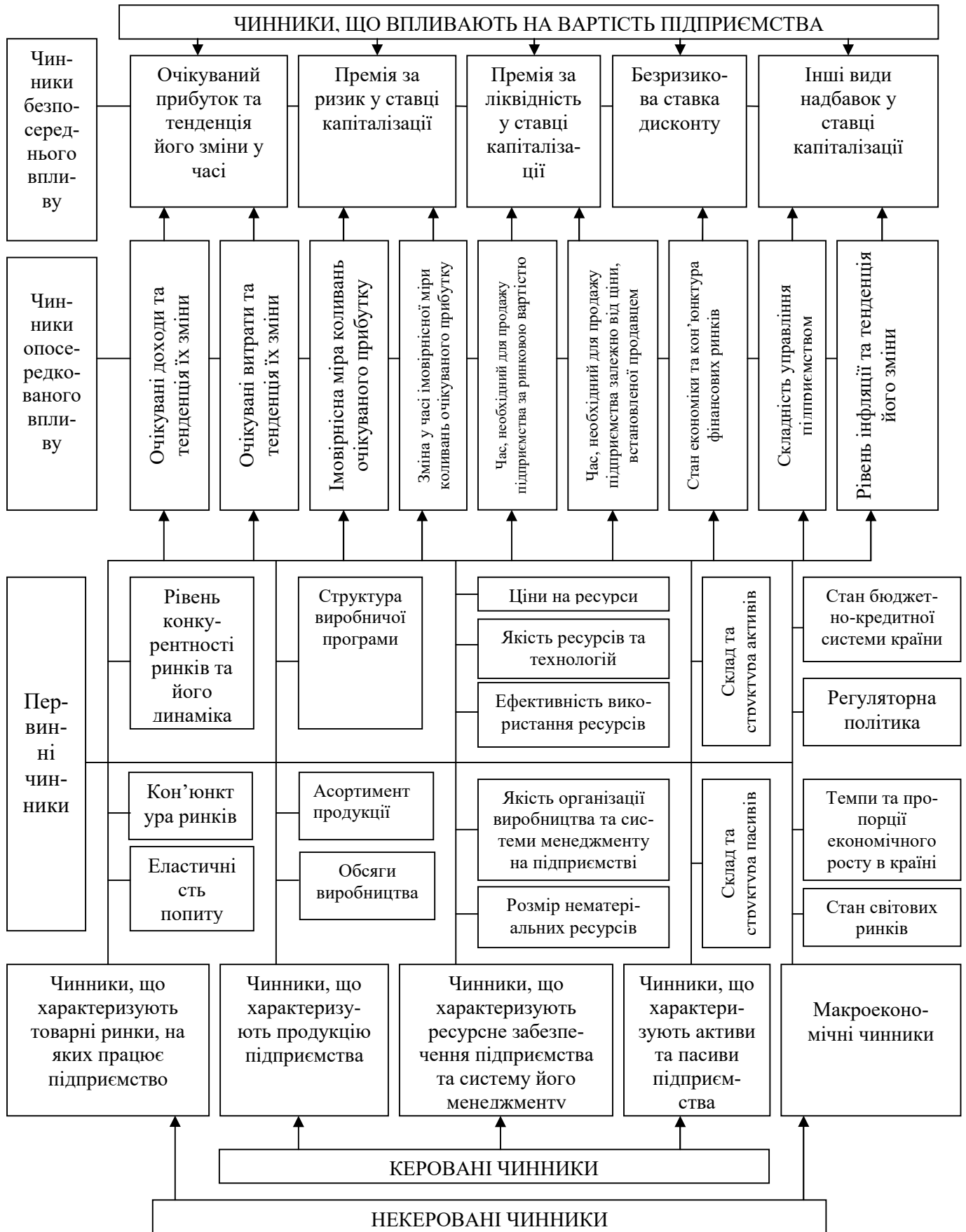


Рис. 1.7. Групування чинників, що впливають на ринкову вартість підприємства за дохідним підходом до її оцінювання  
 Примітка: розроблено автором

3) первинні чинники – базові фактори, що лежать в основі формування вартості господарюючого суб'єкта. Своєю чергою, ці чинники можуть бути поділеними на п'ять груп, а саме:

- чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство (рівень конкуренції на ринках та його динаміка, кон'юнктура ринків, еластичність попиту на продукцію тощо);

- чинники, що характеризують продукцію підприємства (структура виробничої програми підприємства, якість продукції, натуральні обсяги її виробництва тощо);

- чинники, що характеризують ресурсне забезпечення підприємства та систему його менеджменту (ціни на ресурси, якість виробничих ресурсів та технологій, ефективність використання ресурсів, рівень організації виробництва та системи менеджменту на підприємстві, розмір нематеріальних ресурсів підприємства тощо);

- чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства (склад та структура активів підприємства, склад та структура пасивів підприємства);

- макроекономічні чинники (стан бюджетно-кредитної системи країни, параметри регуляторної політики, темпи та пропорції економічного росту в країні, стан світових ринків тощо).

При цьому слід зазначити, що з погляду на можливість підприємства управляти первинними чинниками, що впливають на формування його вартості, дані чинники можуть бути поділеними на дві групи:

- некеровані, до яких належать чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство, та макроекономічні чинники:

- керовані, до яких належать чинники, що характеризують продукцію підприємства, чинники, що характеризують ресурсне забезпечення підприємства та систему його менеджменту, а також чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства.

Таким чином, урахування головних чинників формування вартості підприємства являє собою необхідну умову проведення науково обґрунтованого оцінювання її величини та, відповідно, визначення рівня економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, узагальнююча міра якого повинна відповідати прогнозній оціночній вартості підприємства.

### **Висновки за розділом 1**

1. Під економічним потенціалом підприємства за певною ціллю (цілями) та видами діяльності (наприклад, щодо отримання фінансових результатів від їх здійснення) пропонується розуміти сукупність його наявних та можливих до залучення ресурсів і компетенцій працівників, а також чинників зовнішнього середовища, які надають підприємству змогу досягнути найкращого (як правило, максимально можливого) кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності.

2. Існуючі підходи до групування видів економічного потенціалу машинобудівного підприємства доцільно доповнити їх поділом: за рівнем узагальненості цілей реалізації потенціалу підприємства на: сукупний (загальний) економічний потенціал; частковий економічний потенціал підприємства, реалізація якого дозволяє досягти певну часткову ціль діяльності господарюючого суб'єкта; потенціал забезпечення досягнення цілей підприємства, реалізація якого сприятиме такому досягненню; за наявністю у підприємства на даний момент часу необхідних обсягів ресурсів та компетенцій для досягнення поставлених цілей на: наявний економічний потенціал та стратегічний економічний потенціал; за відношенням до зовнішнього середовища підприємства на: ендогенний (внутрішній) економічний потенціал та екзогенний (зовнішній) економічний потенціал; залежно від характеру вхідної інформації для оцінювання на: поточний економічний потенціал та прогнозний економічний потенціал.

3. Вдосконалення процесу дослідження чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу машинобудівних підприємств, можливо

здійснити за допомогою запропонованого способу подвійного групування цих чинників шляхом здійснення їх одночасного поділу за двома класифікаційними ознаками, а саме: за основними елементами господарської діяльності підприємства та за характеристиками цих елементів.

4. З метою більш повного опису взаємозв'язків між окремими чинниками у процесі формування наявного рівня економічного потенціалу машинобудівного підприємства доцільно використати запропоновану трирівневу модель такого формування, згідно якої усі чинники, що визначають цей рівень, поділяють на такі групи: первинні чинники; вторинні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на інформації про первинні чинники; узагальнювальні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на використанні інформації про первинні та вторинні чинники, що справляють вплив на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, та застосуванні відповідних методів обробки такої інформації (зокрема, методів оптимізації).

5. Оцінювання величини економічного потенціалу машинобудівного підприємства повинно виконуватися одночасно за допомогою двох певною мірою відокремлених способів: за формальним (результатно-цільовим) підходом – шляхом встановлення найкращого для даного підприємства рівня певної цілі, який може бути принципово досягнуто ним; за змістовним (ресурсно-компетенційним) підходом – шляхом оцінювання кількісної міри ресурсів та компетенцій працівників підприємства (як наявних, так і таких, що можна набути додатково).

6. Найбільш обґрунтованим видається підхід до оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств, за якого часткові параметри економічних можливостей господарюючих суб'єктів поділяються на дві групи: ті, за якими існують максимальні (або) мінімальні значення, досягнення яких за будь-яких умов підвищуватиме рівень фінансових результатів діяльності підприємств, та ті параметри, за якими існують певні оптимальні значення. Таким чином, здійснювати оцінювання економічного потенціалу підприємств доцільно

шляхом встановлення як нормованих, так і оптимальних параметрів залежно від конкретної характеристики ресурсів або компетенцій працівників господарюючих суб'єктів, що описуються цими параметрами.

7. Головною відмінністю між існуючими підходами до оцінювання вартості підприємства є різний масив інформації, який використовується при їх застосуванні: при використанні витратного підходу за основу беруться, передусім, відомості про здійснені в минулому витрати на придбання майна підприємства (ретроспективна інформація), при використанні порівняльного підходу – відомості про ціни продажу підприємств подібних до даного підприємств, які було придбано нещодавно (поточна інформація), а при застосуванні дохідного підходу – відомості про очікуваний прибуток підприємства (прогнозна інформація). Відповідно, дані підходи до оцінювання вартості підприємства розрізняються процедурою такого оцінювання та чинниками, які беруться при цьому до уваги.

8. Чинники, що справляють вплив на вартість машинобудівного підприємства, можна поділити на три групи, а саме: чинники безпосереднього впливу, чинники опосередкованого впливу та первинні чинники. Своєю чергою, первинні чинники можуть бути поділені на такі групи: чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство; чинники, що характеризують продукцію підприємства; чинники, що характеризують ресурсне забезпечення підприємства та систему його менеджменту; чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства; макроекономічні чинники.

Основні результати, отримані автором у даному розділі, висвітлено в публікаціях [34, 86, 87, 88, 89].



## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗУВАННЯ ЧИННИКІВ ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

#### **2.1. Аналізування чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу машинобудівних підприємств**

Економічний потенціал підприємств як узагальнююча характеристика міри їх можливостей щодо отримання фінансових результатів від здійснення господарської діяльності формується внаслідок одночасного впливу низки різноманітних чинників, що визначають величину цих результатів. Тому, виокремлення та групування основних чинників формування економічного потенціалу господарюючих суб'єктів та подальше їх аналізування є необхідними умовами побудови системи часткових та узагальнювальних показників наявного рівня економічних можливостей підприємств.

Аналізування літературних джерел, зокрема робіт [19, 36, 57, 60, 80, 127, 143, 159 та ін.], а також власні дослідження дозволили нам виділити низку принципів, на яких повинна ґрунтуватися процедура дослідження чинників, що впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, а саме – принципи: ієрархічності, кількісного оцінювання чинників, виокремлення узагальнювального показника (показників), урахування зовнішнього середовища підприємства, багатоваріантності способів групування чинників, доповнюваності груп чинників за різними факторними моделями.

Слід зазначити, що проведені у підрозділі 1.1 роботи виокремлення та групування чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємств, являють собою необхідні умови для здійснення подальшого аналізування цих чинників. Таке аналізування повинно здійснюватися у декількох напрямках, а саме:

- зіставлення результатів кількісного вимірювання досліджуваних чинників (шляхом обчислення показників, що їх характеризують) за різні проміжки часу та виявлення тенденцій щодо їх зміни;

- зіставлення результатів кількісного вимірювання досліджуваних чинників за різними підприємствами певної галузі;

- зіставлення результатів кількісного вимірювання досліджуваних чинників із нормованими значеннями за їх наявності та виявлення причин відхилення;

- побудова та дослідження аналітичних моделей впливу окремих чинників на наявний рівень економічного потенціалу підприємства;

- встановлення міри значущості окремих чинників та їх груп стосовно їх впливу на наявний рівень економічного потенціалу господарюючого суб'єкта.

Очевидно, що основним об'єктом аналізування чинників наявного рівня економічного потенціалу підприємств є первинні та вторинні чинники, які його зумовлюють. Це викликано тим, що інші (узагальнювальні) чинники, з одного боку, є похідними від первинних та вторинних, а з другого боку – їх оцінювання являє собою невід'ємну складову процедури безпосереднього вимірювання наявного рівня економічного потенціалу підприємств, яка є значно ширшою, ніж аналізування факторів, що впливають на нього. При цьому, аналізування первинних та вторинних чинників наявного рівня економічного потенціалу господарюючого суб'єкта може мати як деталізований, так і агрегований характер. Останній підхід до проведення такого аналізу передбачає вимірювання показників, що характеризують відповідні чинники за сукупностями усіх видів продукції підприємства та однотипних видів його виробничих ресурсів.

Враховуючи викладене вище, у табл. А.1 та табл. А.2 додатку А наведено результати розрахунку агрегованих показників, які характеризують первинні та вторинні внутрішні чинники наявного рівня економічного потенціалу чотирьох машинобудівних підприємств, що досліджуються у даній роботі, за період 2011-2013 рр. Як можна побачити з наведених даних, за більшістю показників чинники впливу на різних підприємствах досить сильно відрізняються як за кількісними,

так і за якісними їх параметрами. Зокрема, дані підприємства значно відрізняються за величиною провідного виду їх виробничих ресурсів (активної частини основних виробничих фондів): найбільша їх маса є притаманною ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», а найменша – ПАТ «Івано-Франківський завод "Промприлад"» (див. табл. А.1). При цьому, існує досить сильна диференціація досліджуваних машинобудівних підприємств за обмеженням на обсяги виготовлення продукції (у нашому випадку – за максимально можливим сукупним річним фондом робочого часу обладнання), що у 2013 році коливалося від 72,5 тис. машино-змін у ПАТ «Конвеєрмаш» до 103,9 тис. машино-змін у ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» (див. табл. А.2). Таким чином, за кількісними параметрами, що характеризують наявний рівень економічного потенціалу господарюючих суб'єктів, досліджувані підприємства мають апріорі різні виробничі можливості.

Стосовно якісних параметрів, які описують чинники впливу на наявний рівень економічного потенціалу підприємств, то їх відмінності за досліджуваними підприємствами є теж доволі суттєвими. Зокрема, як свідчать дані табл. А.1 додатку А, коефіцієнт використання режимного фонду робочого часу обладнання у 2013 році коливався за досліджуваними підприємствами від 0,41 до 0,74, рівень зношення активної частини основних засобів приймав значення від 51,72% до 61,22%, а частка втрат робочого часу у загальному річному фонді часу робітників – від 1,76% до 2,53%. Необхідно також відзначити наявність досить високої диференціації значень показників, які характеризують питомі витрати основних виробничих ресурсів на виготовлення продукції у досліджуваних підприємств. Зокрема, як свідчать дані, що наведені у табл. А.2 додатку А, за підприємствами, які розглядаються, значення цих показників у 2013 році коливалися: фондомісткості продукції – від 0,550 до 0,610, механомісткості продукції – від 0,170 до 0,209, чисельності основних та допоміжних робітників на 1 млн. грн. чистого доходу – від 2,619 до 7,254 осіб/млн. грн., витрат робочого часу основних та допоміжних робітників на 1 млн. грн. чистого доходу – від 612,6 до 1405 люд-

годин/млн. грн., матеріаломісткості продукції – від 0,59 до 0,62, витрат на утримання та експлуатацію активної частини основних засобів на 1 грн. їх первісної вартості – від 0,157 до 0,201, частки витрат на оплату праці основних та допоміжних робітників у сукупних операційних витратах підприємств – від 12,75 до 16,03. Так як усі досліджувані підприємства, відносяться до одного виду економічної діяльності, то виявлене коливання значень агрегованих показників, що характеризують чинники, які визначають наявний рівень економічного потенціалу цих суб'єктів господарювання, свідчить про різний рівень якості та інтенсивності використання виробничих ресурсів даних підприємств.

Враховуючи те, що було зазначено вище, одним з основних (та, певною мірою, завершальним) етапом аналізування чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємств, є встановлення міри значущості окремих чинників та їх груп стосовно їх впливу на цей рівень, нами було реалізовано два підходи до такого встановлення.

Перший з підходів до встановлення міри значущості окремих чинників та їх груп стосовно їх впливу на наявний рівень економічного потенціалу господарюючих суб'єктів передбачає здійснення експертного опитування керівників та спеціалістів досліджуваних підприємств стосовно їхньої думки щодо відносної значущості окремих груп таких чинників. Зважаючи на запропонований нами вище спосіб групування первинних чинників наявного рівня економічного потенціалу підприємств, було проведене опитування керівників та спеціалістів чотирьох досліджуваних машинобудівних підприємств, яке полягало у тому, що респонденти за десятибальною шкалою мали оцінити з точки зору можливості покращення використання їх наявного економічного потенціалу значущість таких груп чинників як: маса та якість технічних ресурсів і технологій, якими володіє підприємство; маса та якість інших видів ресурсів, які безпосередньо застосовуються у виробничому процесі; маса та якість інших видів ресурсів, які опосередковано використовуються у виробничому процесі; ціни на застосовувані ресурси; кон'юнктура на ринках збуту продукції підприємства;

показники операційної діяльності підприємств-конкурентів; особливості державної регуляторної політики.

Результати проведеного опитування керівників та спеціалістів чотирьох досліджуваних у даній роботі машинобудівних підприємств стосовно впливу окремих груп чинників на наявний рівень їх економічного потенціалу подано у табл. А.3 додатку А. Як видно з даних, наведених у цій таблиці, до головних чинників, які впливають на поточні економічні можливості підприємств, на думку їх керівників та спеціалістів, відносяться маса та якість технічних ресурсів і технологій, а також кон'юнктура на ринках збуту продукції. У той же час, такі чинники, як маса та якість інших видів ресурсів, якими володіє підприємство і які безпосередньо або опосередковано використовуються у виробничому процесі, на думку респондентів, не справляють значного впливу на наявний рівень економічного потенціалу досліджуваних підприємств. Цей результат опитування може бути зумовлений тим, що інші види ресурсів, окрім технічних, відіграють підпорядковану роль у виробничому процесі; при цьому існуюча на теперішній час на підприємстві їх маса є достатньою, а споживчі властивості – задовільними.

Не дивлячись на певний рівень інформативності результатів експертного опитування, для оцінювання впливу чинників на наявний рівень економічного потенціалу господарюючих суб'єктів слід прагнути застосовувати і більш формалізовані методи, зокрема факторне аналізування, здійснення якого являє собою сутність другого підходу до оцінювання такого впливу. При цьому слід враховувати, що згідно розглянутої у першому розділі роботи типології видів економічного потенціалу підприємства, їх існує досить багато. Тому у подальшому в даному підрозділі роботи нами буде досліджуватися лише такий різновид наявного економічного потенціалу підприємств, як їх річний ендогенний (внутрішній) наявний потенціал.

Також слід розрізняти два випадки проведення аналізування:

- 1) коли аналізується вплив чинників на зростання наявного рівня ендогенного річного економічного потенціалу підприємства;

2) коли аналізується вплив чинників на підвищення використання наявного рівня даного виду потенціалу.

Проведене дослідження показало, що перелічені випадки ґрунтуються на одних і тих самих методичних засадах. Відмінність полягає лише у тому, що у першому випадку відбувається зіставлення граничних (максимально або мінімально можливих) значень показників-чинників наявного рівня потенціалу підприємства у звітному періоді порівняно із базовим, а у другому випадку ці ж значення за звітний період зіставляються із фактичними значеннями показників-чинників за цей же проміжок часу. За таких умов інформаційна цінність другого способу аналізування видається більшою, тому зупинимося на ньому.

Запропонований нами підхід до оцінювання значущості окремих чинників стосовно їх впливу на підвищення використання наявного річного ендogenous економічного потенціалу підприємства ґрунтується на таких положеннях:

- цей різновид економічного потенціалу підприємства оцінюється за кожним окремим видом продукції, яку воно виготовляє (у випадку існування значного асортименту видів продукції можливо їх об'єднання у декілька груп, кожна з яких включає взаємозамінні види продукції, для виробництва яких використовуються однакові технологічні процеси);

- змінні витрати на виготовлення кожного виду продукції поділяються на два основні типи: прямо пропорційні натуральним обсягам виготовлення продукції та прямо пропорційні часу продуктивного використання обладнання, яке застосовується для виробництва продукції;

- у випадку, коли виготовлення продукції передбачає її послідовне оброблення декількома видами устаткування, розрахунки здійснюються, виходячи з того виду устаткування, максимально можлива річна продуктивність якого є лімітуючим фактором стосовно обсягів виготовлення певного виду продукції. При цьому сумарні витрати на виробництво даного виду продукції, що є пропорційними часу використання обладнання, обчислюються у розрахунку на час роботи лімітуючого устаткування;

- в якості чинників впливу розглядаються: загальний річний корисний фонд робочого часу устаткування; годинна продуктивність устаткування; витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції, у розрахунку на одиницю даного виду продукції; витрати, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на годину роботи; загальна річна величина умовно-постійних витрат підприємства.

Тоді величина річного маржинального доходу від виготовлення підприємством певного виду продукції буде розраховуватися за такою формулою:

$$M_i = T_i \times (P_i \times (C_i - B_i) - C_i), \quad (2.1)$$

де  $M_i$  – річний маржинальний дохід від виготовлення підприємством  $i$ -того виду продукції (сума річного операційного прибутку та постійних витрат), грн.;

$T_i$  – річний фонд корисного часу роботи устаткування у частині виготовлення  $i$ -того виду продукції, годин;

$P_i$  – годинна продуктивність устаткування у частині виготовлення  $i$ -того виду продукції, натуральних одиниць за годину;

$C_i$  – ціна одиниці  $i$ -того виду продукції без непрямих податків, грн.;

$B_i$  – витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення  $i$ -того виду продукції, у розрахунку на одиницю даного виду продукції, грн.;

$C_i$  – витрати на виготовлення  $i$ -того виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, грн.

Використовуючи модель (2.1), можна оцінити можливу величину зростання маржинального доходу підприємства від виготовлення певного виду продукції за умови повного використання наявного річного ендогенного економічного потенціалу господарюючого суб'єкта. При цьому збільшення величини цього доходу, що відповідає окремим чинникам даного виду потенціалу підприємства, можна обчислити наступним чином:

- за рахунок досягнення максимально можливої величини річного фонду корисного часу роботи устаткування щодо виготовлення  $i$ -того виду продукції:

$$\Delta M_{Ti} = (T_{i\max} - T_i) \times (\Pi_i \times (\text{Ц}_i - B_i) - C_i), \quad (2.2)$$

де  $T_{i\max}$  – максимально можлива величина річного фонду корисного часу роботи устаткування щодо виготовлення  $i$ -того виду продукції, годин;

- за рахунок досягнення максимально можливої годинної продуктивності устаткування щодо виготовлення  $i$ -того виду продукції:

$$\Delta M_{Pi} = (\Pi_{i\max} - \Pi_i) \times T_i \times (\text{Ц}_i - B_i), \quad (2.3)$$

де  $\Pi_{i\max}$  – максимально можлива годинна продуктивність устаткування щодо виготовлення  $i$ -того виду продукції, натуральних одиниць за годину;

- за рахунок досягнення мінімально можливих питомих витрат, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення даного виду продукції:

$$\Delta M_{Bi} = (B_i - B_{i\min}) \times T_i \times \Pi_i, \quad (2.4)$$

де  $B_{i\min}$  – мінімально можливі питомі витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення  $i$ -того виду продукції, грн.;

- за рахунок досягнення мінімально можливих витрат на виготовлення даного виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування:

$$\Delta M_{Ci} = (C_i - C_{i\min}) \times T_i, \quad (2.5)$$

де  $C_{i\min}$  – мінімально можливі витрати на виготовлення  $i$ -того виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, грн.

Аналогічно можна здійснити і факторне аналізування зміни наявного рівня ендогенного річного економічного потенціалу підприємства у звітному році порівняно із базовим. За таких умов зміну потенційної величини маржинального доходу підприємства, що відповідає окремим чинникам даного виду потенціалу підприємства, можна обчислити наступним чином:



- за рахунок зміни максимально можливої величини річного фонду корисного часу роботи устаткування щодо виготовлення  $i$ -того виду продукції:

$$\Delta M'_{Ti} = (T_{i\text{максз}} - T_{i\text{максб}}) \times (П_{i\bar{b}} \times (Ц_{i\bar{b}} - B_{i\bar{b}}) - C_{i\bar{b}}), \quad (2.6)$$

де  $T_{i\text{максз}}$ ,  $T_{i\text{максб}}$  – максимально можлива величина річного фонду корисного часу роботи устаткування щодо виготовлення  $i$ -того виду продукції відповідно у звітному та базовому роках, годин;

$П_{i\bar{b}}$ ,  $Ц_{i\bar{b}}$ ,  $B_{i\bar{b}}$ ,  $C_{i\bar{b}}$  – значення відповідних показників у базовому році;

- за рахунок зміни максимально можливої годинної продуктивності устаткування щодо виготовлення  $i$ -того виду продукції:

$$\Delta M'_{Pi} = (П_{i\text{максз}} - П_{i\text{максб}}) \times T_{i\bar{b}} \times (Ц_{i\bar{b}} - B_{i\bar{b}}), \quad (2.7)$$

де  $П_{i\text{максз}}$ ,  $П_{i\text{максб}}$  – максимально можлива годинна продуктивність устаткування щодо виготовлення  $i$ -того виду продукції відповідно у звітному та базовому роках, натуральних одиниць за годину;

- за рахунок зміни мінімально можливих питомих витрат, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення даного виду продукції:

$$\Delta M'_{Bi} = (B_{i\text{мінб}} - B_{i\text{мінз}}) \times T_{i\bar{b}} \times П_{i\bar{b}}, \quad (2.8)$$

де  $B_{i\text{мінб}}$ ,  $B_{i\text{мінз}}$  – мінімально можливі питомі витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення  $i$ -того виду продукції, відповідно у базовому та звітному роках, грн.;

- за рахунок зміни мінімально можливих витрат на виготовлення даного виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування:

$$\Delta M'_{Ci} = (C_{i\text{мінб}} - C_{i\text{мінз}}) \times T_{i\bar{b}}, \quad (2.9)$$

де  $C_{i\text{мінб}}$ ,  $C_{i\text{мінз}}$  – мінімально можливі витрати на виготовлення  $i$ -того виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи відповідно у базовому та звітному роках, грн.

Проілюструємо запропонований нами підхід до аналізування впливу чинників на підвищення використання наявного рівня ендогенного річного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за даними його операційної діяльності за 2013 рік, користуючись поданими вище виразами (2.1) – (2.5). Досліджуване підприємство виготовляє три основних види продукції, окремі показники яких подано у табл. 2.1. Загальна величина змінних витрат підприємства на виготовлення трьох видів продукції у 2013 році становила  $(186 \times 368 + 216 \times 539 + 102 \times 688) : 1000 = 255,048$  млн. грн.; відповідно, величина маржинального доходу підприємства склала  $306,162 - 255,048 = 51,114$  млн. грн. Використовуючи формулу (2.1) та базуючись на даних табл. 2.2, можна обчислити величину річного маржинального доходу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за кожним видом його продукції. За таких умов величина річного маржинального доходу буде становити:

- для крана автомобільного КТА-18:

$$169,26 \times \left( \frac{1}{0,91} \times (461 - 259) - 120 \right) = 17298 \text{ тис. грн.};$$

- для крана автомобільного КТА-25:

$$224,64 \times \left( \frac{1}{1,04} \times (637 - 417) - 117 \right) = 21168 \text{ тис. грн.};$$

- для крана автомобільного КТА-32:

$$117,3 \times \left( \frac{1}{1,15} \times (812 - 552) - 118 \right) = 12648 \text{ тис. грн.}$$

Для аналізування впливу чинників на підвищення використання наявного рівня ендогенного річного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» потрібною є інформація про граничні за даного ступеня розвитку техніко-технологічної бази підприємства значення показників-факторів, що впливають на цей рівень (табл. 2.2).

Таблиця 2.1

Окремі показники, що характеризують умови та результати виготовлення основних видів продукції  
ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за 2013 рік

Основні види продукції	Ціна одиниці гуртова без ПДВ, тис.грн./шт	Обсяги виробництва, шт.	Товарна продукція, млн. грн.	Витрати машинного часу на виготовлення одиниці продукції, тис. маш.-год/шт.	Загальні витрати машинного часу на виготовлення продукції, тис. маш.-год.	Загальна сума витрат, що є прямо пропорційними часу продуктивного використання обладнання, млн. грн.	Витрати, що є прямо пропорційними корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, тис. грн.	Витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції, у розрахунку на одиницю продукції, тис. грн./шт.	Змінні витрати на виготовлення одного виробу, тис.грн./шт
1. Кран автомобільний КТА-18	461	186	85,746	0,91	169,26	20,274	0,120	259	368
2. Кран автомобільний КТА-25	637	216	137,592	1,04	224,64	26,352	0,117	417	539
3. Кран автомобільний КТА-32	812	102	82,824	1,15	117,3	13,872	0,118	552	688
Разом		504	306,162		511,2				

Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»

Таблиця 2.2

Граничні за даного рівня техніко-технологічної бази ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» значення показників-факторів, що впливають на використання його наявного рівня ендogenous рiчного потенціалу у 2013 році

Основні види продукції	Максимально можлива величина річного фонду корисного часу роботи устаткування щодо виготовлення даного виду продукції, тис. годин	Максимально можлива продуктивність устаткування щодо виготовлення даного виду продукції, натуральних одиниць за тисячу годин	Мінімально можливі питомі витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення даного виду продукції, тис. грн.	Мінімально можливі витрати на виготовлення даного виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, грн.
1. Кран автомобільний КТА-18	236	1,20	245	106
2. Кран автомобільний КТА-25	314	1,02	406	102
3. Кран автомобільний КТА-32	164	0,95	539	104

*Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Використовуючи дані, які подано вище у табл. 2.1 та табл. 2.2, на підставі запропонованих вище формул (2.2) – (2.5) можна обчислити величину збільшення маржинального доходу досліджуваного машинобудівного підприємства внаслідок доведення значень показників-факторів його річного ендogenous наявного потенціалу до їх граничного рівня (табл. 2.3).

Враховуючи проведені вище обрахунки, можна встановити вплив окремих чинників на зростання величини операційного прибутку ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» внаслідок доведення фактичних значень показників-факторів його річного ендogenous наявного потенціалу за 2013 рік до їх граничного рівня. Показники такого впливу подано у табл. 2.4.

Таблиця 2.3

Можливий приріст маржинального доходу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» внаслідок доведення фактичних значень показників-факторів його річного ендogenousного наявного потенціалу за 2013 рік до їх граничного рівня

Основні види продукції	Можливий приріст маржинального доходу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», тис. грн.			
	За рахунок досягнення максимально можливої величини річного фонду корисного часу роботи устаткування щодо виготовлення даного виду продукції	За рахунок досягнення максимально можливої годинної продуктивності устаткування щодо виготовлення даного виду продукції	За рахунок досягнення мінімально можливих питомих витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення даного виду продукції	За рахунок досягнення мінімально можливих витрат на виготовлення даного виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування
1. Кран автомобільний КТА-18	6806,0	3456,6	2604,0	2369,6
2. Кран автомобільний КТА-25	8448,0	2889,2	2376,0	3369,6
3. Кран автомобільний КТА-32	5047,7	2453,1	1326,0	1642,2
Разом	20301,7	8798,9	6306,0	7381,4

*Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Таким чином, як впливає з даних табл. 2.4, у випадку повної реалізації резервів покращення використання наявного рівня ендogenousного річного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» його операційний прибуток у 2013 році став би більшим на 45408,7 тис. грн. При цьому основними резервами зростання прибутку даного підприємства від здійснення ним операційної діяльності у 2013 році були досягнення максимально можливої величини річного фонду корисного часу роботи устаткування (44,71% від загального максимально можливого приросту прибутку) та досягнення максимально можливої годинної продуктивності устаткування (19,38% від загального максимально можливого приросту прибутку). Отже, саме ці два

чинника наявного рівня ендогенного річного економічного потенціалу досліджуваного підприємства є найбільш значущими з точки зору забезпечення більш повного використання його поточних виробничо-збутових можливостей.

Таблиця 2.4

Показники впливу окремих чинників на зростання величини операційного прибутку ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» внаслідок доведення фактичних значень показників-факторів його річного ендогенного наявного потенціалу за 2013 рік до їх граничного рівня

Резерви зростання прибутку	Можливий приріст прибутку внаслідок реалізації резервів його зростання, тис. грн.	Частка можливого приросту прибутку внаслідок реалізації певного резерву його зростання у загальній величині приросту прибутку внаслідок реалізації усіх розглянутих резервів, %
1. Досягнення максимально можливої величини річного фонду корисного часу роботи устаткування	20301,6	44,71
2. Досягнення максимально можливої годинної продуктивності устаткування	8798,9	19,38
3. Досягнення мінімально можливих питомих витрат, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції	6306,0	13,89
4. Досягнення мінімально можливих витрат на виготовлення продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування	7381,4	16,26
5. Досягнення мінімально можливої величини умовно-постійних витрат	2620,8	5,77
Разом	45408,7	100,00

*Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Слід відзначити, що при проведеному вище оцінюванні можливого зростання величини маржинального доходу досліджуваного підприємства у випадку доведення фактичних значень показників-факторів його річного ендогенного наявного потенціалу до їх граничного рівня (див. табл. 2.4) таке оцінювання відбувалося за кожним з цих факторів відокремлено, тобто елімінуючи вплив усіх інших чинників. Тому у випадку одночасного доведення фактичних значень зазначених показників-факторів до їх граничного рівня

очікуваний приріст маржинального доходу підприємства від виготовлення кожного виду продукції зросте на більшу величину, ніж сума очікуваних приростів маржинального доходу за рахунок відокремленої дії кожного з показників-факторів. Дійсно, базуючись на даних, наведених вище у табл. 2.2, можна встановити, що максимально можливе значення річного маржинального доходу, який могло би отримати ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» у 2013 році у випадку повного використання свого ендogenous наявного потенціалу, складатиме:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$236 \times (1,2 \times (461 - 245) - 106) = 36155,2 \text{ тис. грн.};$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$314 \times (1,02 \times (637 - 406) - 102) = 41956,7 \text{ тис. грн.};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$164 \times (0,95 \times (812 - 539) - 104) = 25477,4 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, максимально можливий приріст річного маржинального доходу, який могло би отримати ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» у 2013 році у випадку повного використання свого ендogenous наявного потенціалу, складатиме:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$36155,2 - 17298 = 18857,2 \text{ тис. грн.};$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$41956,7 - 21168 = 20788,7 \text{ тис. грн.};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$25477,4 - 12648 = 12829,4 \text{ тис. грн.}$$

Оскільки отримані значення можливого приросту маржинального доходу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за кожним видом продукції, яку воно виготовляє, є більшими за суму приростів, що відповідають кожному окремо узятому чиннику ендogenous наявного потенціалу даного підприємства (цю суму можна обчислити, підсумувавши числа у відповідному кожному виду

продукції рядку наведеної вище табл. 2.3), то спільна дія зазначених чинників перевищує сумарний вплив даних чинників, якщо кожен з них розглядати відокремлено від інших.

Як впливає з проведених вище розрахунків, при їх виконанні оцінювання впливу певного чинника наявного рівня ендогенного річного економічного потенціалу підприємства на величину його операційного прибутку (окрім чинника умовно-постійних витрат) було здійснено спочатку для кожного виду продукції, яку виготовляє та реалізовує господарюючий суб'єкт, а вже на наступному етапі шляхом сумування очікуваного приросту операційного прибутку за усіма видами продукції визначався вплив відповідного чинника на його загальну величину. У зв'язку з цим виникає питання про можливість деякої модифікації запропонованого методу, за якої можна було б отримати кінцеву оцінку впливу того чи іншого чинника наявного рівня ендогенного річного економічного потенціалу підприємства на загальну величину його операційного прибутку від виготовлення та реалізації усіх видів продукції без проведення відповідних розрахунків міри такого впливу за окремими її видами.

Для вирішення поставленого завдання на прикладі оцінювання величини зростання операційного прибутку підприємства внаслідок досягнення максимально можливої величини річного фонду корисного часу роботи устаткування введемо у розгляд індекс збільшення цього фонду, який обчислюватиметься за такою формулою:

$$I_{Ti} = \frac{T_{imax}}{T_i}, \quad (2.10)$$

де  $I_{Ti}$  – індекс максимально можливого збільшення величини річного фонду корисного часу роботи устаткування, яке бере участь у виготовленні  $i$ -того виду продукції підприємства, разів.

Тоді приріст загальної величини маржинального доходу (та, відповідно, і операційного прибутку) підприємства від виготовлення та реалізації усіх його видів продукції  $\Delta M_T$  внаслідок доведення фактичного річного фонду корисного



часу роботи устаткування до його максимально можливої величини може бути обчислений таким чином:

$$\begin{aligned} \Delta M_T &= \sum_{i=1}^n (T_{imax} - T_i) \times M_{Ti} = \sum_{i=1}^n (T_i \times I_{Ti} - T_i) \times M_{Ti} = \sum_{i=1}^n T_i \times I_{Ti} \times M_{Ti} - \\ &- \sum_{i=1}^n T_i \times M_{Ti} = \sum_{i=1}^n (T_i \times M_{Ti}) \times \left( \sum_{i=1}^n I_{Ti} \times \alpha_i - 1 \right) = M_3 \times \left( \sum_{i=1}^n I_{Ti} \times \alpha_i - 1 \right), \end{aligned} \quad (2.11)$$

де  $n$  – кількість видів продукції, яку виготовляє підприємство, одиниць;

$M_{Ti}$  – величина маржинального доходу від виготовлення  $i$ -того виду продукції у розрахунку на одиницю фонду корисного часу роботи устаткування, грн.;

$\alpha_i$  – частка фактичної величини маржинального доходу підприємства від виготовлення  $i$ -того виду продукції у загальній величині його маржинального доходу у звітному періоді, частка одиниці;

$M_3$  – загальна величина маржинального доходу підприємства у звітному періоді, грн.

Подібним чином можна провести оцінювання можливого зростання загальної величини маржинального доходу підприємства внаслідок доведення фактичних значень показників-факторів його річного ендогенного наявного потенціалу до їх граничного рівня. За таких умов величину цього зростання, що відповідає окремим чинникам даного виду потенціалу підприємства, можна обчислити наступним чином:

- за рахунок досягнення максимально можливої годинної продуктивності устаткування:

$$\Delta M_{II} = M_{3c} \times \left( \sum_{i=1}^n I_{IIi} \times \beta_i - 1 \right), \quad (2.12)$$

де  $M_{3c}$  – скоригована величина маржинального доходу підприємства у звітному періоді, яка обчислюється як сума маржинального доходу та витрат, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, грн.;

$I_{IIi}$  – індекс максимально можливого збільшення годинної продуктивності устаткування, яке приймає участь у виготовленні  $i$ -того виду продукції

підприємства (обчислюється як відношення максимально можливої до фактичної годинної продуктивності устаткування), разів;

$\beta_i$  – частка фактичної величини скоригованого маржинального доходу підприємства від виготовлення  $i$ -того виду продукції у загальній величині його скоригованого маржинального доходу у звітному періоді, частка одиниці;

- за рахунок досягнення мінімально можливих питомих витрат, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції:

$$\Delta M_B = B_3 \times \left( 1 - \sum_{i=1}^n I_{Bi} \times \gamma_i \right), \quad (2.13)$$

де  $B_3$  – сукупна за усіма видами продукції, яку виготовляє підприємство, величина витрат, які є прямо пропорційними натуральному обсягу виготовлення відповідних видів продукції, грн.;

$I_{Bi}$  – індекс максимально можливого зменшення величини витрат, які є прямо пропорційними натуральному обсягу виготовлення  $i$ -того виду продукції підприємства (обчислюється як відношення мінімально можливої до фактичної питомої величини цих витрат), разів;

$\gamma_i$  – частка фактичної величини витрат на виготовлення  $i$ -того виду продукції, величина яких є прямо пропорційною натуральним обсягам виробництва, у загальній величині таких витрат підприємства у звітному періоді, частка одиниці;

- за рахунок досягнення мінімально можливих витрат на виготовлення продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування:

$$\Delta M_C = C_3 \times \left( 1 - \sum_{i=1}^n I_{Ci} \times \varepsilon_i \right), \quad (2.14)$$

де  $C_3$  – сукупна за усіма видами продукції, яку виготовляє підприємство, величина витрат, які є прямо пропорційними корисному фонду робочого часу устаткування, грн.;

$I_{Ci}$  – індекс максимально можливого зменшення величини витрат на виготовлення  $i$ -того виду продукції підприємства, які є прямо пропорційними корисному фонду робочого часу устаткування (обчислюється як відношення мінімально можливої до фактичної величини цих витрат), разів;

$\varepsilon_i$  – частка фактичної величини витрат на виготовлення  $i$ -того виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у загальній величині таких витрат підприємства у звітному періоді, частка одиниці.

Будемо у подальшому називати суму добутоків значень індексу максимально можливого збільшення (зменшення) відповідного показника-чинника наявного рівня ендогенного річного економічного потенціалу підприємства за кожним видом продукції та значень часток відповідного показника, за яким відбувається зважування даних значень індексу (див. формули (2.11) – (2.14)), середньозваженим індексом максимально можливого збільшення (зменшення) відповідного показника-чинника. Для розрахунку таких індексів, що відповідають чотирьом розглянутим вище чинникам, потрібні, насамперед, дані про показники структури маржинального доходу та витрат підприємства за видами продукції, яку воно виготовляє. Вихідні дані та результати розрахунку відповідних структурних показників у ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за 2013 рік подано у табл. Б.1 додатку Б. Окрім того, для проведення подальших розрахунків необхідна також інформація про значення індексів максимально можливого збільшення (зменшення) відповідного показника-чинника наявного рівня ендогенного річного економічного потенціалу підприємства за кожним видом його продукції. Вихідні дані та результати розрахунку значень відповідних індексів для ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за 2013 рік подано у табл. Б.2 додатку Б.

На підставі даних, які наведено у табл. Б.1 та Б.2, можливо здійснити обчислення середньозважених індексів максимально можливого збільшення (зменшення) кожного з показників-чинників, які впливають на наявний рівень

ендогенного річного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за 2013 рік. При цьому проведення такого обчислення зручно виконувати у табличній формі (табл. Б.3 додаток Б).

Використовуючи дані, що подані у табл. Б.3 додатку Б, та базуючись на наведених вище аналітичних виразах (2.11) – (2.14), проводимо оцінювання можливого зростання загальної величини маржинального доходу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» внаслідок доведення фактичних значень показників-факторів його річного ендogenous наявного потенціалу за 2013 рік до їх граничного рівня. Таке зростання, яке у даному випадку обчислюється відразу за усіма видами продукції підприємства, буде становити:

- за рахунок доведення фактичного річного фонду корисного часу роботи устаткування до його максимально можливої величини:

$$\Delta M_T = 51114 \times (1,397 - 1) = 20292 \text{ тис. грн.};$$

- за рахунок досягнення максимально можливої годинної продуктивності устаткування:

$$\Delta M_{II} = 111612 \times (1,0784 - 1) = 8750 \text{ тис. грн.};$$

- за рахунок досягнення мінімально можливих питомих витрат, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції:

$$\Delta M_B = 194550 \times (1 - 0,968) = 6282 \text{ тис. грн.};$$

- за рахунок досягнення мінімально можливих витрат на виготовлення продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування:

$$\Delta M_C = 60498 \times (1 - 0,8778) = 7393 \text{ тис. грн.}$$

Оскільки отримані результати оцінювання можливого зростання загальної величини маржинального доходу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» внаслідок доведення фактичних значень показників-факторів його річного ендogenous наявного потенціалу за 2013 рік до їх граничного рівня практично співпадають із підсумковими оцінками впливу цих показників на даний вид економічного потенціалу досліджуваного підприємства, які подано вище у табл.

2.3 (деякі розбіжності зумовлені заокругленням проміжних результатів розрахунків), то можна зробити висновок про те, що використання формул (2.11) – (2.14) є коректним. Отже, з цього випливає той факт, що отримання кінцевої оцінки впливу того чи іншого чинника наявного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства на загальну величину його маржинального доходу (та, відповідно, і операційного прибутку) від виготовлення та реалізації усіх видів продукції можливо і без проведення відповідних розрахунків міри такого впливу за окремими її видами.

Необхідно відмітити, що введення у розгляд середньозважених індексів максимально можливого збільшення (зменшення) кожного з показників-чинників, які впливають на наявний рівень ендogenous економічного потенціалу підприємства, спрощує виконання обчислень міри цього впливу за усією сукупністю видів його продукції, так як у цьому випадку немає потреби проводити такі розрахунки окремо за кожним видом продукції, яку виготовляє підприємство. При цьому, якщо значення відповідних індексів максимально можливого збільшення (зменшення) показників-факторів для кожного виду продукції підприємства є приблизно однаковими (зокрема, ця умова виконується для досліджуваного підприємства), то при оцінюванні впливу цих показників на наявний рівень ендogenous економічного потенціалу господарюючого суб'єкта у першому наближенні замість середньозважених індексів можна скористатися значеннями відповідних індексів для того виду продукції, частка якого у маржинальному доході підприємства у звітному періоді є найбільшою. Окрім того, у випадку, коли устаткування, яке функціонує на підприємстві, може застосовуватися для виготовлення будь-якого виду його продукції (тобто не існує спеціального устаткування, що закріплювалося б за кожним видом продукції), то загальний індекс максимально можливого збільшення величини річного фонду корисного часу роботи усієї сукупності устаткування підприємства може обчислюватися без проведення зважування відповідних індексів для кожного виду продукції на частку маржинального доходу від його виготовлення та реалізації.

## **2.2. Побудова системи показників оцінювання ендogenous економічного потенціалу машинобудівних підприємств**

Оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємств має на меті, насамперед, визначення внутрішніх можливостей суб'єктів господарювання щодо збільшення ними фінансових результатів своєї діяльності. При цьому слід зазначити, що у процесі такого оцінювання відбувається абстрагування від зовнішніх чинників, насамперед, від зміни цін на продукцію підприємства, яка може бути викликана зміною натуральних обсягів її виготовлення (урахування цього чинника буде здійснено у підрозділі 2.3 роботи).

Необхідно відмітити, що оцінювання будь-якого виду економічного потенціалу підприємства може бути здійснено лише за допомогою такого показника, який за своїм змістом виходить за межі безпосередньої характеристики цього виду економічних можливостей господарюючого суб'єкта. Наприклад, якщо ендogenous економічний потенціал підприємства можна охарактеризувати як здатність підприємства виготовляти та реалізовувати певний оптимальний обсяг різних видів продукції за сталих значень параметрів, що характеризують зовнішнє середовище суб'єкта господарювання (зокрема, показників попиту та цін на продукцію), то узагальнювальним показником оцінювання даного виду потенціалу повинен слугувати максимально можливий розмір його прибутку від повної реалізації цього потенціалу за певний проміжок часу.

При цьому слід враховувати той факт, що величина прибутку як цільова функція включає у себе низку інших цільових функцій нижчого рівня. Зокрема, максимізація прибутку може передбачати мінімізацію питомих витрат на виробництво продукції; ті, своєю чергою, можуть бути мінімізовані внаслідок підвищення продуктивності праці і т.д. Таким чином, існує певна ієрархія цільових функцій, що відображається у вигляді доволі складної сукупності ланцюжків відповідних критеріальних показників. Важливе значення при цьому має встановлення співвідношень між цільовими функціями нижчих та вищих

рівнів, а також урахування наявності системи обмежень, параметри яких можуть являти собою значення цільових функцій нижчого рівня.

Можливою є ситуація, коли для досягнення екстремальних значень цільових функцій нижчого рівня не потрібно розглядати цільові функції вищого рівня. Проте, в деяких випадках необхідність в такому розгляді може виникати. Зокрема, це стосується випадку, коли деякі питомі показники, насамперед, норми витрат виробничих ресурсів, потребуватимуть оптимізації. Така потреба постає, якщо питомі витрати на експлуатацію певних виробничих ресурсів змінюються залежно від інтенсивності їх використання (наприклад, якщо розцінка на виріб згідно використовуваної на підприємстві системи оплати праці зростає із збільшенням норми виробітку). Тоді норми витрат таких ресурсів будуть являти собою критеріальні показники нижчого рівня. Відповідно, за умови, що обсяги даних видів ресурсів на підприємстві є обмеженими, для встановлення максимальної величини операційного прибутку підприємства необхідно буде не лише обчислити оптимальні натуральні обсяги виробництва кожного виду продукції, але й оптимальні норми витрат окремих видів виробничих ресурсів; при цьому таке обчислення потребуватиме одночасного розв'язку обох названих завдань.

Враховуючи викладене, послідовність оцінювання величини ендogenous економічного потенціалу суб'єкта господарювання на засадах використання комбінованого підходу, за якого окремі часткові показники оцінювання нормуються, а інші – підлягають оптимізації, буде включати такі етапи:

1. Вибір керованих параметрів, тобто показників, зміна значень яких може покращити використання підприємством його економічних можливостей.

2. Поділ керованих параметрів на дві групи: ті, що нормуються (задаються), та ті, що оптимізуються. При цьому параметрами, що оптимізуються, слід вважати такі, зміна величини яких до певної межі сприяє зменшенню розміру відповідного виду витрат (розрахованого на одиницю керованого параметру або на питому чи загальну величину якогось іншого виду витрат підприємства), а після досягнення цієї межі відбувається збільшення цих витрат. Усі інші керовані

параметри будуть віднесені до нормованих (для них найкращим є максимально або мінімально можливе їх значення).

3. Поділ керованих параметрів, що оптимізуються, на ті, для оптимізації яких не потрібно розглядати цільові функції вищих рівнів, та ті, для оптимізації яких потрібен такий розгляд.

4. Встановлення оптимальних значень для тих керованих параметрів, що оптимізуються без врахування цільових функцій вищого рівня, та нормованих (максимально або мінімально можливих) значень для тих керованих параметрів, що нормуються.

5. Виокремлення з множини керованих параметрів лімітуючого фактора (або декількох факторів), що виступає в якості обмеження на натуральні обсяги виробництва підприємством продукції (зокрема, таким фактором може бути максимальна величина трудомісткості або машиномісткості виробничої програми підприємства відповідно у норма-годинах та машино-годинах). Якщо ж процес виробництва певних видів продукції на підприємстві є багатоетапним, то слід також встановити критичну ланку (“вузьке місце”) у виробничому ланцюжку.

6. Побудова та розрахунок математичної моделі оптимізації натуральних обсягів виготовлення підприємством продукції. У даній моделі цільовою функцією виступатиме сукупна величина операційного прибутку за всіма видами продукції при фіксованих цінах на неї, а обмеженнями – лімітуючий фактор (фактори) та обсяги попиту на кожен вид його продукції. При цьому серед параметрів системи обмежень можуть знаходитися керовані параметри, оптимізація яких можлива лише у процесі знаходження оптимальних значень натуральних обсягів виготовлення продукції.

Слід відзначити, що віднесення того чи іншого керованого параметру до тих, що нормуються, або до тих, що оптимізуються, потребує попереднього проведення ретельних досліджень. При цьому залежно від конкретної ситуації певний керований параметр може відноситися до будь-якої з цих двох груп. Прикладом параметру, який може бути як нормованим, так і тим, що



оптимізується, є норма фізичних витрат матеріалу. При цьому даний показник буде відноситися до тих, що піддаються оптимізації, зокрема, у випадку, якщо зниження цієї норми потребує впровадження відповідної системи матеріального стимулювання робітників. Так само, величина трудомісткості одиниці продукції є нормованим параметром у випадку застосування простої відрядної системи оплати праці та тим, що підлягає оптимізації у разі застосування відрядно-преміальної або відрядно-прогресивної систем.

Розглянемо тепер більш докладно закономірності оптимізації питомих фізичних витрат виробничих ресурсів підприємства у випадку, якщо такі витрати відносяться до тих, що піддаються оптимізації. Відзначимо, що за умов такого випадку змінні витрати на одиницю продукції, яку виготовляє підприємство, складаються з трьох частин, що можна відобразити у вигляді такої формули:

$$Z_m = Z_b + Z_c + Z_d, \quad (2.15)$$

де  $Z_m$  – загальна величина змінних витрат на виготовлення одиниці продукції, яку виробляє підприємство, грн.;

$Z_b$  – базова величина питомих змінних витрат, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції, грн.;

$Z_c$  – питомі змінні витрати, загальна величина яких є прямо пропорційною кількості годин роботи устаткування, грн.;

$Z_d$  – додаткова величина питомих змінних витрат, яка залежить від інтенсивності використання окремих видів виробничих ресурсів підприємства і збільшується із зростанням такої інтенсивності, грн.

Стосовно питомих змінних витрат, загальна величина яких є прямо пропорційною кількості годин роботи устаткування, то для їх обчислення можна скористатися такою формулою:

$$Z_c = \frac{T \times C}{O} = \frac{T \times C}{T : H_u} = C \times H_u, \quad (2.16)$$

де  $T$  – загальний корисний фонд часу роботи устаткування за рік, годин;

$C$  – витрати, величина яких прямо пропорційна тривалості функціонування устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, грн.;

$O$  – натуральний річний обсяг виготовлення даного виду продукції у відповідних одиницях виміру;

$H_u$  – норма машинного часу на виготовлення одиниці продукції, годин.

Щодо додаткової величини питомих змінних витрат, яка залежить від інтенсивності використання окремих видів виробничих ресурсів підприємства і збільшується із зростанням такої інтенсивності, то її обчислення у планових розрахунках являє собою більш складне завдання порівняно із розрахунком питомих змінних витрат, загальна величина яких є прямо пропорційною кількості годин роботи устаткування. Це зумовлено тим, що залежність між інтенсивністю виробничого процесу та величиною додаткових питомих змінних витрат, які залежать від міри такої інтенсивності, може описуватися різними функціями (тобто мати різну специфікацію). Проте, стосовно міри інтенсивності виробничого процесу, то її оцінювання можна здійснити за допомогою показника норми виробітку (так як його зростання являє собою головну ознаку підвищення інтенсивності використання виробничих ресурсів). За таких умов вираз (2.15) можна подати у такому вигляді:

$$Z_m = Z_0 + \frac{C}{H_e} + f(H_e), \quad (2.17)$$

де  $H_e$  – норма виробітку на виготовлення одиниці продукції у відповідних одиницях виміру;

$f(H_e)$  – функція, що характеризує залежність між нормою виробітку та додатковими питомими змінними витратами, які залежать від інтенсивності використання окремих видів виробничих ресурсів підприємства, грн.

Тоді оптимальний для даного підприємства рівень інтенсивності використання його виробничих ресурсів може бути обчислений за критерієм максимуму загального річного маржинального доходу від виготовлення даного виду продукції:

$$M_{\partial} = (C - Z_m) \times T \times H_{\partial} = \left( C - Z_{\partial} - \frac{C}{H_{\partial}} - f(H_{\partial}) \right) \times T \times H_{\partial} \rightarrow \max, \quad (2.18)$$

де  $M_{\partial}$  – загальний річний маржинальний дохід підприємства від виготовлення даного виду продукції, грн.;

$C$  – ціна одиниці продукції без непрямих податків, грн.

Розглянемо найпростіший випадок, коли функція  $f(H_{\partial})$  є лінійною, тобто залежність між додатковими питомими змінними витратами та нормою виробітку є прямо пропорційною:

$$f(H_{\partial}) = a \times H_{\partial}, \quad (2.19)$$

де  $a$  – параметр пропорційності.

Тоді цільова функція (2.18) набуває такого вигляду:

$$M_{\partial} = (C - Z_{\partial}) \times T \times H_{\partial} - C \times T - a \times T \times H_{\partial}^2. \quad (2.20)$$

Знайшовши похідну функції (2.20) по  $H_{\partial}$  та прирівнявши її до нуля, отримуємо:

$$H_{\partial opt} = \frac{C - Z_{\partial}}{2 \times a}, \quad (2.21)$$

де  $H_{\partial opt}$  - оптимальне значення норми виробітку даного виду продукції, за якого максимізується цільова функція (2.20).

У подальшому будемо позначати індексом «0» значення показників за базовий період. Тоді, прийнявши припущення про те, що параметр пропорційності у виразі (2.19) є сталим у часі, величину питомих змінних витрат підприємства на виготовлення даного виду продукції можна подати таким чином:

$$Z_{m0} = Z_{\partial 0} + \frac{C_0}{H_{\partial 0}} + a \times H_{\partial 0}. \quad (2.22)$$

З рівняння (2.22) отримуємо:

$$a = \frac{Z_{m0} \times H_{\partial 0} - Z_{\partial 0} \times H_{\partial 0} - C_0}{H_{\partial 0}^2}. \quad (2.23)$$

Якщо у плановому періоді (році) значення показників ціни одиниці продукції та базових змінних питомих витрат залишаються на базовому рівні, то, з урахуванням виразів (2.21) та (2.23), визначити оптимальне значення норми виробітку даного виду продукції можна за допомогою такої формули:

$$H_{\text{opt}} = \frac{(C_0 - 3\sigma_0) \times H_{\sigma 0}^2}{2 \times (3_{\text{м}0} \times H_{\sigma 0} - 3\sigma_0 \times H_{\sigma 0} - C_0)}. \quad (2.24)$$

Підставивши вираз (2.21) у формулу (2.20), отримуємо вираз для визначення максимально можливої величини загального річного маржинального доходу підприємства від виготовлення даного виду продукції:

$$M_{\partial \text{max}} = \left( \frac{(C - 3\sigma)^2}{4 \times a} - C \right) \times T, \quad (2.25)$$

де  $M_{\partial \text{max}}$  – максимально можлива величина загального річного маржинального доходу підприємства від виготовлення даного виду продукції, грн.

З формули (2.25) випливає, що максимальна величина маржинального доходу зростає, якщо збільшується корисний час експлуатації обладнання, зменшуються базові питомі витрати, загальна величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції, скорочуються витрати, що є прямо пропорційними кількості годин корисної експлуатації устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, а продуктивність устаткування наближається до її оптимального рівня.

З урахуванням викладених вище підходів до оцінювання ендогенного економічного потенціалу підприємств можна здійснити побудову системи показників такого оцінювання, важливе місце у якій повинні займати часткові індикатори, що, своєю чергою, повинні відповідати керованим параметрам, за допомогою яких можливо встановити резерви покращення використання внутрішніх економічних можливостей діяльності суб'єктів господарювання.

Для здійснення групування керованих параметрів як часткових показників оцінювання ендогенного економічного потенціалу підприємства доцільно виокремити їх групи залежно від механізму впливу тих чи інших видів таких

параметрів на величину витрат та, відповідно, операційного прибутку суб'єкта господарювання. При цьому слід врахувати той факт, що будь-які операційні витрати підприємства пов'язані із придбанням, утриманням та експлуатацією певних видів його виробничих ресурсів. У зв'язку з цим однією з ознак групування часткових показників оцінювання ендогенного економічного потенціалу підприємства є вид виробничих ресурсів, витрати на придбання, утримання та експлуатацію яких регулюються шляхом управлінських впливів на ті чи інші керовані параметри. За цією ознакою часткові показники оцінювання можна поділити на (рис. 2.1):

- ті, що являють собою керовані параметри, які регулюють витрати, пов'язані із використанням матеріальних ресурсів. Зокрема, до таких параметрів відносяться норми витрат матеріалів та норми запасів матеріальних ресурсів;

- ті, що являють собою керовані параметри, які регулюють витрати, пов'язані із використанням трудових ресурсів. До таких параметрів відносяться норми виробітку та часу, чисельність адміністративних працівників підприємства тощо;

- ті, що являють собою керовані параметри, які регулюють витрати, пов'язані із використанням технічних ресурсів. Зокрема, до таких параметрів відносяться норми машинного часу на виготовлення одиниці певних видів продукції, вартість пасивної частини основних засобів тощо.

Також часткові показники оцінювання ендогенного економічного потенціалу підприємства можна поділити за способом досягнення найкращих значень на:

- ті, для яких досягнення найкращих їх значень потребує їхньої максимізації (або мінімізації). Зокрема, такими показниками можуть виступати: корисний робочий час парку однотипного устаткування за умови, що передбачається однозмінний режим його експлуатації, норми витрат матеріальних ресурсів за умови, що їх зниження не вимагатиме додаткових витрат, тощо;

- ті, для яких досягнення найкращих їх значень потребує попереднього встановлення певного оптимального їх рівня, що знаходиться між мінімально та максимально можливими їх величинами. Зокрема, до таких показників можуть

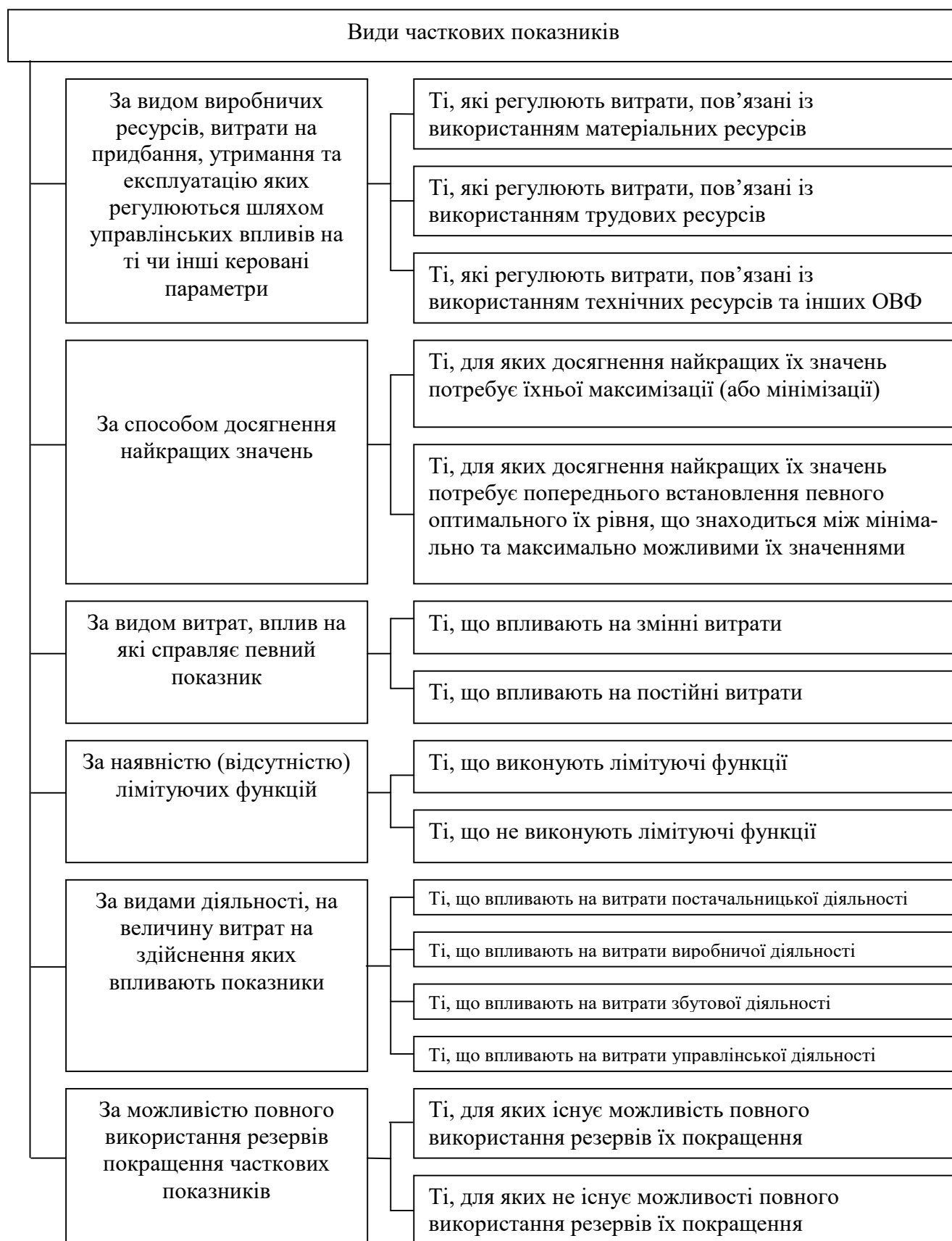


Рис. 2.1. Групування часткових показників оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства

Примітка: розроблено автором

відноситися: розміри матеріальних запасів, показники рівня інтенсивності використання окремих різновидів виробничих ресурсів підприємства, чисельність його адміністративних працівників тощо.

Окрім того, поділ часткових показників оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства можна здійснити за такими ознаками як (див. рис. 2.1):

- вид витрат, вплив на які справляє певний показник. За цією ознакою часткові показники поділяються на ті, що впливають на формування змінних витрат підприємства (це, зокрема, норми витрат матеріальних ресурсів та норми трудових витрат і витрат машинного часу), та ті, що впливають на формування постійних витрат підприємства (до найважливіших таких показників слід віднести чисельність тих категорій працівників підприємства, які не беруть безпосередню участь у виробничому процесі, а також вартість та технічні параметри основних засобів, що не використовуються у цьому процесі, а лише створюють умови для його перебігу та забезпечують здійснення управлінських функцій на підприємстві);

- наявність (відсутність) лімітуючих функцій. За цією ознакою часткові показники поділяються на: ті, що виконують лімітуючі функції, тобто їх величина становить обмеження на обсяги виготовлюваної підприємством продукції (це, зокрема, корисний фонд робочого часу устаткування), та, ті, які лімітуючі функції не виконують (це, зокрема, норми витрат виробничих ресурсів на виготовлення тих чи інших видів продукції);

- види діяльності підприємства, на величину витрат на здійснення яких впливають часткові показники оцінювання ендogenous економічного потенціалу суб'єкта господарювання. За цією ознакою такі показники поділяються на: ті, що впливають на величину витрат на здійснення постачальницької діяльності (зокрема, норми запасів матеріальних ресурсів); ті, що впливають на величину витрат на здійснення виробничої діяльності (зокрема, норми витрат виробничих ресурсів, корисний фонд робочого часу устаткування тощо); ті, що впливають на

величину витрат на здійснення збутової діяльності (зокрема, норми витрат тих видів ресурсів, які використовуються у процесі збуту продукції підприємства); ті, що впливають на величину витрат на здійснення управлінської діяльності (зокрема, чисельність працівників апарату управління підприємством та його окремими виробничими підрозділами);

- можливість повного використання резервів покращення часткових показників. За цією ознакою показники поділяються на: ті, найкраще значення яких може бути практично реалізоване у процесі господарської діяльності підприємства, та ті, для яких здійснити таку реалізацію за існуючих умов неможливо. Стосовно першої з цих двох груп показників, то до них відносяться, насамперед, ті з них, що мають відносний (передусім, питомий) характер (зокрема, норми витрат виробничих ресурсів). Стосовно другої групи показників за наведеною класифікаційною ознакою, то до них належать переважно абсолютні показники, зокрема, корисні фонди робочого часу робітників та машинного часу однотипного обладнання за умови, коли процес виготовлення продукції має багатоланковий характер, тобто предмети праці у процесі обробки продуктів на підприємстві проходять декілька послідовних етапів. Тоді цілком імовірно є ситуація, за якої пропускні потужності різних ланок виробничого процесу не є повністю синхронізовані між собою, тобто існує така критична ланка (“вузьке місце” ланцюжка), пропускна потужність якої є недостатньою для забезпечення повного використання пропускної потужності іншої ланки (ланок). Відповідно, корисний фонд робочого часу такої ланки (ланок) буде являти собою частковий показник, найкраще значення якого не може бути практично реалізоване в короткостроковому періоді у процесі господарської діяльності підприємства. Для того, щоб здійснити таку реалізацію потрібно здійснити інвестиції у розширення пропускної здатності іншої ланки (ланок) виробничого процесу на підприємстві.

Щодо міркувань, висловлених в попередньому абзаці, слід зазначити, що існує два можливі підходи до оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства, а саме:



1) коли визначаються оптимальні величини обсягів виготовлення кожного виду продукції підприємства з урахуванням можливостей досягнення найкращих значень часткових показників оцінювання; проте, можливість зміни обсягів необоротних активів підприємства не розглядається;

2) коли результатом оцінювання виступають не лише оптимальні обсяги виготовлення різних видів продукції підприємства, але й рекомендації щодо зміни (зменшення) величини окремих видів необоротних активів суб'єкта господарювання. Зокрема, такими активами можуть бути: зайва пасивна частина основних засобів; зайве обладнання, яке не може бути використане внаслідок того, що воно відноситься до тих виробничих підрозділів, які не належать до критичних ланок виробничого процесу; непотрібні для здійснення господарської діяльності нематеріальні ресурси тощо.

За таких умов при використанні другого підходу до оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства потрібно обчислити додатковий зиск, який отримує підприємство внаслідок продажу ним зайвих активів з точки зору його господарської діяльності.

Здійснення групування часткових показників оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства дозволяє, серед іншого, виділити найважливіші, найбільш значущі з них, що у своїй сукупності справляють основний вплив на процес формування внутрішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання. Для складання достатньо повного переліку таких показників потрібно застосувати спосіб одночасного віднесення цих показників у групи за різними класифікаційними ознаками. Зокрема, видається доцільним провести таке віднесення за двома ознаками, а саме: за видом ресурсів, витрати на придбання, утримання та експлуатацію яких регулюються шляхом управлінських впливів на ті чи інші керовані параметри, та за видом діяльності підприємства, на величину витрат на здійснення яких впливають часткові показники оцінювання ендogenous економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Слід відзначити, що в подальшому у даному підрозділі роботи буде розглядатися наявний ендогенний економічний потенціал підприємства. У зв'язку з цим, часткові показники оцінювання рівня цього потенціалу будуть описувати виключно операційну діяльність підприємства (передусім, ресурси та різновиди (фази) цієї діяльності).

З урахуванням викладеного вище, процедура побудови системи часткових показників оцінювання наявного рівня ендогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання повинна здійснюватися у такій послідовності:

1. Виокремлення видів ресурсів підприємства, які беруть участь у формуванні цього потенціалу. Дані ресурси повинні включати такі їх групи: матеріальні ресурси; кадри працівників підприємства; основні засоби підприємства; фінансові ресурси, що знаходяться у розпорядженні підприємства; інформаційні ресурси. За усіма цими групами ресурсів підприємства необхідним є організування детального обліку за кожним їх елементом. При цьому слід виокремити ті ресурси, що мають стаціонарний у контексті розглядуваного завдання характер, та ті, що властивістю стаціонарності не володіють. Так як процес формування наявного рівня економічного потенціалу підприємства за визначенням не передбачає здійснення ним інвестиційної діяльності, то основні засоби суб'єкта господарювання слід вважати стаціонарним ресурсом, тоді як матеріальні ресурси, якщо обмежень щодо їх придбання не існує, будуть вважатися нестаціонарними. Так само, нестаціонарними доцільно вважати інші види ресурсів підприємства (зокрема, трудові та інформаційні), окрім тієї їх частини, придбання яких передбачає здійснення ним інвестиційної діяльності.

2. Серед нестаціонарних ресурсів підприємства обираються ті, що мають лімітуючий характер стосовно можливих обсягів виготовлення продукції. Для переважної більшості машинобудівних підприємств такими ресурсами є парк їх устаткування. Відповідно, за цих умов для кожної групи однотипного устаткування слід обрати лімітуючий чинник, яким повинен виступати річний корисний фонд їх робочого часу.

3. Витрати підприємства, пов'язані із виготовленням та реалізацією ним продукції, поділяються на дві групи – змінні та постійні; для кожної групи витрат виділяються їх складові, при цьому для змінних витрат виокремлення таких складових проводиться за кожним видом продукції, яку виготовляє або може виробляти підприємство. Окрім того, витрати підприємства на виготовлення та реалізацію продукції розподіляються за видами (фазами) його операційної діяльності, що мають безпосереднє відношення до реалізації наявного ендогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання, до яких в даному випадку належать: постачальницька, виробнича, збутова та управлінська діяльність.

4. За кожною складовою витрат та видом діяльності підприємства визначаються відповідні керовані параметри. При цьому для змінних витрат керовані параметри будуть мати відносний (питомий) характер (тобто обчислюватися у розрахунку на одиницю продукції), а для постійних витрат керовані параметри матимуть абсолютний характер. Ці параметри потребують обґрунтування їх величини (як за допомогою звичайних методів нормування, зокрема хронометражу, так і за допомогою оптимізаційних підходів). Відповідно, обґрунтовані (нормовані, рекомендовані) значення цих параметрів являтимуть собою систему первинних часткових показників оцінювання наявного рівня ендогенного економічного потенціалу суб'єктів господарювання (табл. 2.5).

Проте, первинні часткові показники оцінювання наявного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємства не надають достатнього обсягу відомостей про цей рівень, так як вони не містять показників, що характеризують очікувані результати повного використання суб'єктом господарювання своїх виробничо-збутових можливостей. Тому, окрім первинних, слід також ввести у розгляд вторинні часткові показники оцінювання, які надають таку характеристику. Відповідно, в якості вторинних часткових показників оцінювання наявного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємства повинні виступати: оптимальні обсяги виготовлення кожного виду

Таблиця 2.5

Групування первинних часткових показників оцінювання наявного рівня  
ендогенного економічного потенціалу підприємства

Види (фази) операційної діяльності підприємства, що мають безпосереднє відношення до реалізації його наявного ендogenous економічного потенціалу	Показники оцінювання наявного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства за видами його виробничих ресурсів		
	Матеріальні ресурси відповідного виду операційної діяльності підприємства	Трудові ресурси, що беруть участь у відповідному виді операційної діяльності підприємства	Основні засоби, що беруть участь у відповідному виді операційної діяльності підприємства
1	2	3	4
1. Постачальницька	Норми запасів матеріальних ресурсів; норми витрат матеріальних та енергетичних ресурсів на здійснення доставки матеріалів від їх постачальників до складів підприємства; норми витрат матеріалів, зокрема, палива та інших матеріально-енергетичних ресурсів, на здійснення складування	Норми трудових витрат на здійснення доставки матеріалів (зокрема, на транспортування та проведення розвантажувально-навантажувальних робіт) від їх постачальників до складів підприємства та на здійснення складування матеріалів	Норми витрат машинного часу на здійснення доставки матеріалів від їх постачальників до складів підприємства; норми площ складів щодо зберігання матеріалів
2. Виробнича	Норми витрат матеріальних ресурсів у розрахунку на одиницю продукції кожного її виду; норми витрат палива у розрахунку на одиницю продукції кожного її виду; норми освітлення та опалення виробничих приміщень; норми запасних частин та інших матеріальних витрат, пов'язаних із обслуговуванням та ремонтом обладнання	Норми витрат робочого часу основних виробничих робітників на одиницю продукції кожного її виду; норми витрат робочого часу на здійснення допоміжних та обслуговуючих операцій	Норми витрат машинного часу на одиницю продукції кожного її виду; річний корисний фонд робочого часу устаткування за кожним видом однотипного устаткування; норма виробничих площ на одиницю устаткування кожного типу
3. Збутова	Норми запасів готової продукції на складах підприємства; норми матеріально-енергетичних витрат на здійснення доставки готової продукції зі складів підприємства до покупців його продукції; норми матеріально-енергетичних витрат на здійснення складування готової продукції	Норми трудових витрат на здійснення складування готової продукції та на здійснення доставки готової продукції (зокрема, на транспортування та проведення розвантажувально-навантажувальних робіт) від підприємства до покупців; норми витрат часу збутових агентів	Норми витрат машинного часу на здійснення доставки готової продукції від підприємства до покупців його продукції; норми площ складів щодо зберігання цієї продукції; норми витрат тари та упаковки; обґрунтована величина дебіторської заборгованості підприємства

## Продовження табл. 2.5

1	2	3	4
4. Управлінська	Норми витрат освітлення та опалення на одиницю площі приміщень апарату управління підприємством (його цехами, дільницями тощо); норми витрат канцелярських матеріалів	Рекомендована чисельність працівників апарату управління підприємством (а також його цехами, дільницями тощо) за підрозділами цього апарату; норми витрат, пов'язаних із відрядженнями працівників	Норми витрат площ приміщень, офісної техніки, інших основних засобів у розрахунку на одного працівника апарату управління

*Примітка: складено автором*

продукції суб'єкта господарювання, максимально можливий маржинальний дохід підприємства від виробництва ним оптимального обсягу кожного виду продукції, оптимальні питомі змінні витрати за видами продукції та постійні витрати у розрахунку на усю виробничу програму підприємства, а також ті керовані параметри, оптимізація яких потребує розгляду цільових функцій вищого рівня. Розрахунок цих показників здійснюється на підставі побудови відповідної економіко-математичної моделі.

Зокрема, якщо за кожним видом продукції, яку виробляє (або може виробляти) підприємство, існує декілька альтернативних її різновидів, що відрізняються рівнем цін та споживчих властивостей, то у цьому випадку при оцінюванні наявного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства усі розрахунки щодо визначення мінімальної величини питомих змінних витрат потрібно проводити не лише для кожного виду продукції, але й для кожного альтернативного її різновиду. Після цього слід обрати найкращий варіант виготовлення кожного виду продукції підприємства за критерієм максимуму його сукупного маржинального доходу з урахуванням обмежень як на лімітуючий показник, так і на величину попиту на продукцію підприємства. Зокрема, у випадку наявності одного лімітуючого показника завдання такого вибору можна формалізувати таким чином: визначити оптимальні значення  $x_{ij}$  та  $O_{ij}$  (при чому для кожного  $i$  показник  $x_{ij}$  може приймати не більше одного значення, рівного

одиниці, а усі інші його значення повинні дорівнювати нулю), за яких максимізується сукупний маржинальний дохід підприємства, що описується такою функцією:

$$Z = \sum_{i=1}^n (C_{ij} - c_{\min ij}) \times O_{ij} \times x_{ij} \rightarrow \max, \quad (2.26)$$

за умови виконання обмеження на загальну величину лімітуючого показника, що має такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^n t_{ij} \times O_{ij} \times x_{ij} \leq T_{l \max}, \quad (2.27)$$

а також обмежень на величину попиту на кожен різновид кожного виду продукції:

$$O_{ij} \leq H_{ij}, \quad (2.28)$$

де  $Z$  – цільова функція, що характеризує сукупну величину маржинального доходу підприємства від виготовлення ним усіх видів продукції, які потрапляють у його виробничу програму, грн.;

$n$  – кількість видів продукції, які виробляє або може виробляти підприємство, одиниць;

$C_{ij}$  – відпускна ціна одиниці  $j$ - того різновиду  $i$ - того виду продукції, який виробляє або може виробляти підприємство, без непрямих податків, грн.;

$c_{\min ij}$  – мінімально можлива величина змінних витрат підприємства на виготовлення одиниці  $j$ - того різновиду  $i$ - того виду продукції, грн.;

$O_{ij}$  – шуканий натуральний обсяг виробництва  $j$ - того різновиду  $i$ - того виду продукції, фізичних одиниць;

$t_{ij}$  – мінімально можливе (або оптимальне) значення лімітуючого показника щодо виготовлення одиниці  $j$ - того різновиду  $i$ - того виду продукції у відповідних одиницях виміру;

$T_{l\max}$  – максимально можливе сукупне (за всіма видами продукції, що потрапляють у виробничу програму підприємства) значення лімітуючого показника у відповідних одиницях виміру;

$H_{ij}$  – максимальна величина попиту на  $j$ - тий різновид  $i$ - того виду продукції, фізичні одиниці.

Відповідно, обчисливши згідно моделі, що описується виразами (2.26) – (2.28), оптимальні фізичні обсяги виготовлення кожного виду продукції підприємства, за яких максимізується його сукупний маржинальний дохід, можна визначити максимально можливу величину операційного прибутку суб'єкта господарювання – як різницю між максимальним маржинальним доходом та мінімально можливою сукупною величиною постійних витрат підприємства.

У випадку, якщо б у наведеній вище моделі параметри  $t_{ij}$  не нормувалися, а оптимізувалися, то ці показники становили би змінну величину, так само як і показник змінних питомих витрат у цільовій функції (який тоді теж підлягав би оптимізації).

Враховуючи викладене, видається доцільним будувати систему показників оцінювання наявного ендогенного потенціалу підприємства у вигляді ієрархії індикаторів. На нижній її щабліні будуть знаходитися часткові первинні показники, які включають ті керовані параметри, зокрема з перелічених вище, які потребують нормування або оптимізації, якщо тільки ця оптимізація не потребує розгляду цільових функцій вищого рівня (рис. 2.2).

Необхідно відмітити, що внаслідок реалізації запропонованої моделі (2.26) – (2.28) можна отримати величину одного з найважливіших показників оцінювання наявного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємства, а саме – максимально можливу (за тих припущень, які використано при побудові даної моделі) величину прибутку підприємства від його операційної діяльності (як різницю між максимально можливою величиною маржинального доходу підприємства (див. вираз (2.26)) та сумою його постійних витрат). Окрім того,

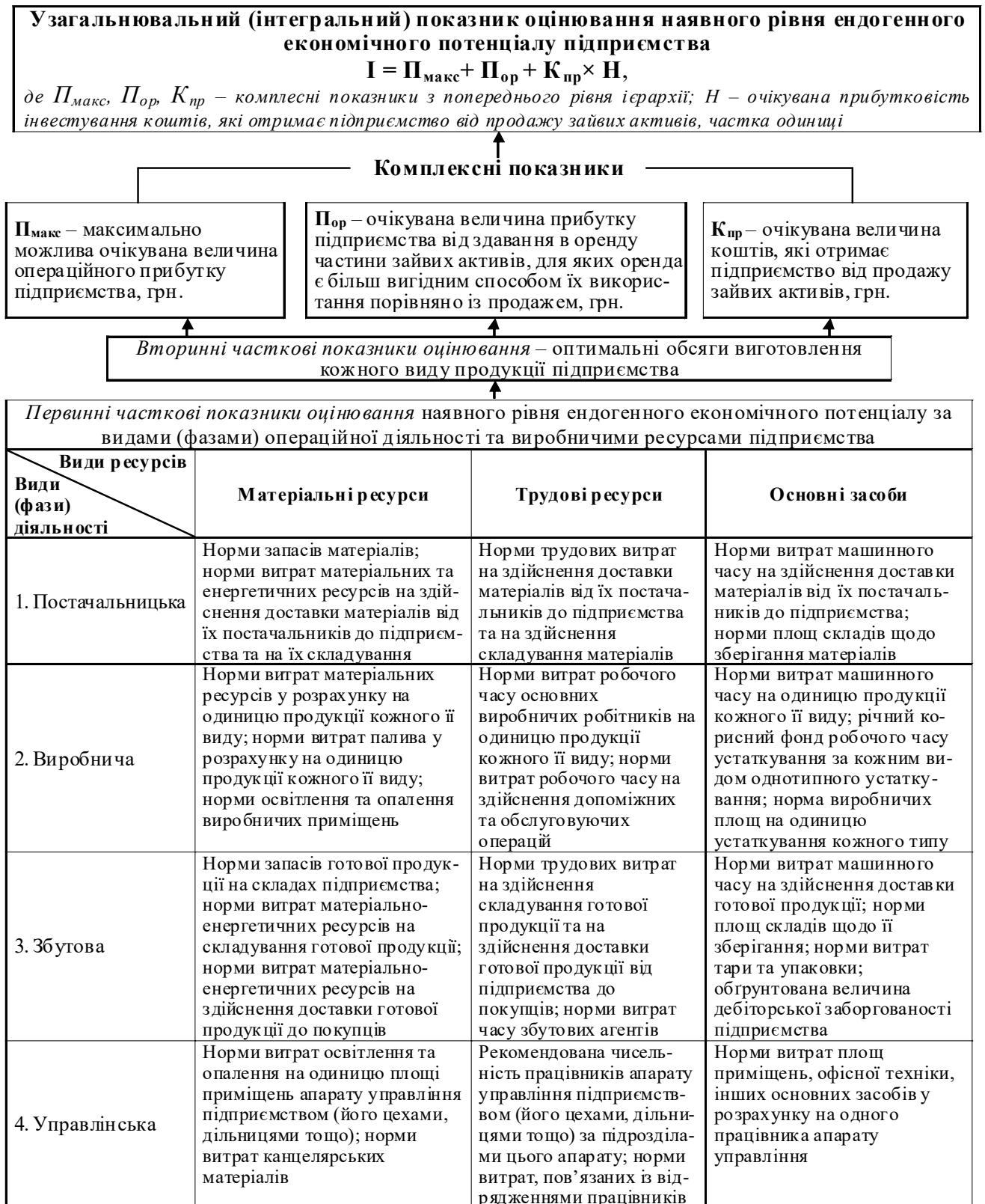


Рис. 2.2. Ієрархія показників наявного ендегенного економічного потенціалу машинобудівного підприємства

Примітка: розроблено автором



використання моделі (2.26) – (2.28) дозволяє встановити можливості зміни величини основних засобів та оборотних активів суб'єкта господарювання. Ці зміни повинні відбуватися переважно у напрямку зменшення маси цих засобів та активів (хоча при цьому і можливі виключення, наприклад, якщо фактичні запаси матеріалів або готової продукції на складах підприємства є меншими за оптимальну їх величину). При цьому головними причинами можливого зменшення основних засобів та оборотних активів суб'єкта господарювання з метою раціоналізації їх розміру є:

- 1) наявність критичних ланок у ланцюжку виробничих операцій підприємства (що робить частину основних засобів не потрібною);
- 2) величина виробничої потужності підприємства перевищує попит на його продукцію;
- 3) фактична площа приміщень виробничих та адміністративних підрозділів підприємства є більшою за її нормативну (рекомендовану) величину;
- 4) наявність на теперішній час на підприємстві надмірної величини оборотних активів.

Враховуючи викладене вище, доцільним видається введення третьої групи показників оцінювання наявного рівня ендегенного економічного потенціалу підприємства, які пропонується назвати комплексними і до яких нами віднесено:

- максимально можлива очікувана величина операційного прибутку підприємства;
- очікувана величина коштів, які отримає підприємство від продажу зайвих активів;
- очікувана величина прибутку підприємства від здавання в оренду частини тих зайвих його активів, для яких оренда є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем.

За таких умов узагальнювальний (інтегральний) показник оцінювання наявного рівня ендегенного економічного потенціалу підприємства може бути обчислений за такою формулою:

$$I = \Pi_{\max} + \Pi_{op} + K_{np} \times H, \quad (2.29)$$

де  $I$  – узагальнювальний (інтегральний) показник оцінювання наявного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства, грн.;

$\Pi_{\max}$  – максимально можлива очікувана величина операційного прибутку підприємства, грн.;

$\Pi_{op}$  – очікувана величина прибутку підприємства від здавання в оренду частини зайвих активів, для яких оренда є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем, грн.;

$K_{np}$  – очікувана величина коштів, які отримає підприємство від продажу зайвих активів, грн.;

$H$  – очікувана прибутковість інвестування коштів, які отримає підприємство від продажу зайвих активів, частка одиниці.

У разі якщо підприємство виготовляє продукцію, кожен вид якої має лише один різновид, для знаходження числових значень вторинних часткових показників ендogenous економічного потенціалу суб'єкта господарювання доцільно розглянути частковий випадок моделі (2.26) – (2.28), а саме:

$$Z' = \sum_{i=1}^n (C_i - c_{\min i}) \times O_i \rightarrow \max, \quad (2.30)$$

$$\sum_{i=1}^n t_i \times O_i \leq T_{л\max}, \quad (2.31)$$

$$O_i \leq H_i, \quad (2.32)$$

де  $Z'$  – цільова функція, що характеризує сукупну величину маржинального доходу підприємства від виготовлення ним усіх видів продукції, які потрапляють у його виробничу програму, у випадку, коли кожен вид продукції має лише один різновид, що характеризується відповідними споживчими властивостями, грн.;

$C_i$  – відпускна ціна одиниці  $i$ - того виду продукції, який виробляє або може виробляти підприємство, без непрямих податків, грн.;

$C_{\min i}$  – мінімально можлива величина змінних витрат підприємства на виготовлення одиниці  $i$ - того виду продукції, грн.;

$O_i$  – шуканий натуральний обсяг виробництва  $i$ - того виду продукції, фізичних одиниць;

$t_i$  – мінімально можливе (або оптимальне) значення лімітуючого показника щодо виготовлення одиниці  $i$ - того виду продукції у відповідних одиницях виміру;

$H_i$  – максимальна величина попиту на  $i$ - тий вид продукції, фізичні одиниці.

Слід відзначити, що у випадку, якщо б у наведеній вище моделі параметри  $t_i$  не нормувалися, а оптимізувалися, то ці показники становили би змінну величину, так само як і показник змінних питомих витрат у цільовій функції (який тоді теж підлягав би оптимізації). За таких умов цільова функція (2.30) трансформуватиметься у наступну:

$$Z'' = \sum_{i=1}^n (C_i - c'_{\min i} - c'_{\text{opt } i}) \times O_i \rightarrow \max, \quad (2.33)$$

де  $Z''$  – цільова функція, що характеризує сукупну величину маржинального доходу підприємства від виготовлення ним усіх видів продукції, які потрапляють у його виробничу програму, у випадку, коли кожен вид продукції має лише один різновид, що характеризується відповідними споживчими властивостями, а питоми значення лімітуючого чинника підлягають оптимізації, грн.;

$C'_{\min i}$  – мінімально можлива величина змінних витрат підприємства на виготовлення одиниці  $i$ - того виду продукції, окрім витрат, що підлягають оптимізації, грн.;

$C'_{\text{opt } i}$  – оптимальна величина тієї частини змінних витрат підприємства на виготовлення одиниці  $i$ - того виду продукції, що підлягають оптимізації і являють собою функцію від  $t_i$ , грн.

У разі, якщо частина питомих змінних витрат на виготовлення певного виду продукції являє собою функцію від питомого значення лімітуючого показника щодо виготовлення даного виду продукції, для знаходження оптимальних

натуральних обсягів виробництва кожного виду продукції підприємства потрібно, насамперед, мати відомості про залежність між питомими витратами лімітуючого фактора та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці даного виду продукції, що визначаються питомими витратами лімітуючого фактора. Побудова такої залежності потребує використання методів кореляційно-регресійного аналізу, що, своєю чергою, вимагає попереднього вибору її певної специфікації (загального вигляду). Зокрема, одним з можливих варіантів такої специфікації є наступний:

$$c'_{opt\ i}(t_i) = A_i \times t_i^{-\alpha_i}, \quad (2.34)$$

де  $c'_{opt\ i}(t_i)$  – залежність між питомими витратами лімітуючого фактора та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці  $i$ -того виду продукції, що визначаються питомими витратами лімітуючого фактора  $t_i$ , грн.;

$A_i$ ,  $\alpha_i$  – параметри, числові значення яких отримуються за допомогою застосування статистичних методів.

При цьому для більшості лімітуючих чинників повинен існувати мінімально можливий розмір їх питомих витрат, що зумовлений застосовуваною технологією виготовлення продукції, тобто функцію (2.34) слід доповнити такою умовою:

$$t_i \geq t_{\min i}, \quad (2.35)$$

де  $t_{\min i}$  – мінімально можливе значення питомої величини лімітуючого фактора, потрібної для виготовлення  $i$ -того виду продукції підприємства.

Зафіксуємо загальну величину лімітуючого фактора, який передбачено використати для виготовлення усього натурального обсягу виробництва  $i$ -того виду продукції підприємства. Тоді величина маржинального доходу підприємства від виготовлення ним певного натурального обсягу даного виду продукції як функція від  $t_i$  буде визначатися за такою формулою:

$$Z_i'' = (C_i - c'_{\min i} - A_i \times t_i^{-\alpha_i}) \times O_i, \quad (2.36)$$

або

$$Z_i'' = (C_i - c'_{\min i} - A_i \times t_i^{-\alpha_i}) \times \frac{T_i}{t_i}, \quad (2.37)$$

де  $Z_i''$  – величина маржинального доходу підприємства від виготовлення ним певного натурального обсягу  $i$ - того виду продукції як функція від  $t_i$ , грн.;

$T_i$  – загальна величина лімітуючого фактора, який передбачено використати для виготовлення усього натурального обсягу  $i$ - того виду продукції підприємства.

Для визначення максимальної величини маржинального доходу підприємства від виготовлення ним певного натурального обсягу  $i$ - того виду продукції знаходимо похідну функції  $Z_i''$  за  $t_i$  та прирівнюємо її до нуля:

$$-\frac{(C_i - c'_{\min i}) \times T_i}{t_i^2} + \frac{(1 + \alpha_i) \times A_i \times T_i}{t_i^{\alpha_i + 2}} = 0. \quad (2.38)$$

З рівняння (2.38) остаточно отримуємо:

$$t'_{opti} = -\alpha_i \sqrt{\frac{C_i - c'_{\min i}}{(1 + \alpha_i) \times A_i}}, \quad (2.39)$$

де  $t'_{opti}$  – попередня величина оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці  $i$ - того виду продукції підприємства.

Тоді, враховуючи обмеження (2.35), остаточно величина оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці  $i$ - того виду продукції може бути визначена таким чином:

$$t_{opti} = \begin{cases} t'_{opti}, & \text{якщо } t'_{opti} \geq t_{\min i} \\ t_{\min i}, & \text{якщо } t'_{opti} < t_{\min i} \end{cases}, \quad (2.40)$$

де  $t_{opti}$  – оптимальне значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці  $i$ - того виду продукції підприємства.

Аналізування виразів (2.39) та (2.40) показує, що оптимальне значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення певного виду продукції підприємства не залежить від загальної величини цього фактора, який передбачено використати для виготовлення усього натурального обсягу

виробництва даного виду продукції. Цей висновок має важливе значення для побудови алгоритму знаходження оптимальних натуральних обсягів виробництва кожного виду продукції підприємства, за якого максимізується цільова функція (2.33) з урахуванням обмежень на загальну величину лімітуючого фактора та попиту на кожен вид продукції, що виготовляє або може виготовляти підприємство. При цьому послідовність вирішення даного завдання повинна включати такі основні етапи:

1. Збір масиву вхідної інформації, що включає відомості про: кількість видів продукції, які виробляє або може виробляти підприємство; відпускну ціну одиниці кожного виду продукції, який виробляє або може виробляти підприємство, без непрямих податків; максимально можливе сукупне (за всіма видами продукції, що потрапляють у виробничу програму підприємства) значення лімітуючого показника; максимальну величину попиту на кожний вид продукції підприємства; мінімально можливу величину змінних витрат підприємства на виготовлення одиниці кожного виду продукції, окрім витрат, що підлягають оптимізації.

2. Специфікацію та параметризацію функції, яка описує залежність між питомими витратами лімітуючого фактора та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці кожного виду продукції, що визначаються питомими витратами лімітуючого фактора. У подальшому будемо розглядати випадок, за якого дана функція має вигляд виразу (2.34).

3. Знаходження для кожного виду продукції підприємства оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора на основі виразів (2.39) та (2.40).

4. Визначення для кожного виду продукції оптимальної величини витрат на виготовлення її одиниці, яка залежить від питомих витрат лімітуючого фактора. З цією метою здійснюється підстановка оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора для кожного виду продукції в аналітичний вираз функції, яка описує залежність між питомими витратами лімітуючого фактора та

величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці кожного виду продукції, що визначаються питомими витратами цього фактора.

5. Для кожного виду продукції підприємства обчислюється співвідношення між питомим маржинальним доходом, що відповідає оптимальній величині питомих витрат лімітуючого фактора, та питомою величиною цього фактора:

$$l_i = \frac{Ц_i - c'_{\min i} - c'_{\text{opt}i}}{t_{\text{opt}i}}, \quad (2.41)$$

де  $l_i$  – величина співвідношення між питомим маржинальним доходом, що відповідає оптимальній величині питомих витрат лімітуючого фактора, та питомою величиною цього фактора для  $i$ -того виду продукції підприємства, грн. на одиницю лімітуючого фактора.

6. Ранжування видів продукції підприємства у порядку спадання показника (2.41).

7. Включення у виробничу програму підприємства видів продукції у порядку спадання показника (2.41) (з урахуванням обмежень на величину попиту). При цьому таке включення повинно відбуватися доти, доки не вичерпається загальна величина лімітуючого фактора. Таким чином визначаються оптимальні натуральні обсяги виготовлення підприємством різних видів його продукції.

Проілюструємо використання запропонованого вище підходу до формування системи показників оцінювання наявного рівня ендегенного економічного потенціалу підприємств на прикладі розрахунку числових значень вторинних часткових, комплексних та узагальнювальних показників такого оцінювання для ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», скориставшись вихідними даними, які наведено у табл. 2.6 та 2.7. При цьому в якості лімітуючого фактора обрано загальні витрати машинного часу на виготовлення усього обсягу продукції досліджуваного підприємства. За таких умов змінні витрати на виготовлення кожного виду продукції підприємства можуть бути поділені на дві складові: ті, що не залежать від інтенсивності використання його машинного парку, та ті, які залежать від рівня цієї інтенсивності.

Таблиця 2.6

Вихідні дані для розрахунку числових значень вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показників оцінювання наявного ендogenous економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за видами продукції, що виготовляється

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників за видами продукції		
	Кран КТА-18	Кран КТА-25	Кран КТА-32
1. Ціна одиниці гуртова без ПДВ, тис. грн./шт.	461	637	812
2. Фактичні витрати машинного часу на виготовлення одиниці продукції, тис. маш.-год./шт.	0,91	1,04	1,15
3. Загальні змінні витрати на виготовлення одного виробу, тис. грн./шт.	368	539	688
У тому числі:			
3.1. Змінні витрати на виготовлення одного виробу, які не залежать від інтенсивності використання обладнання, тис. маш.-год./шт.	233	388	517
3.2. Змінні витрати на виготовлення одного виробу, які залежать від інтенсивності використання обладнання, тис. маш.-год./шт.	135	151	171
4. Відсоток зростання змінних витрат на виготовлення одного виробу, які залежать від інтенсивності використання обладнання, при зменшенні норми часу на виробництво виробу на один відсоток, %	1,2	1,4	1,5
5. Максимально можливе зниження змінних витрат на виготовлення одного виробу, які не залежать від інтенсивності використання обладнання, % до базової величини цих витрат	6,3	5,9	6,7
6. Мінімально можливі витрати машинного часу на виготовлення одиниці продукції, тис. маш.-год./шт.	0,88	0,99	1,09
7. Максимально можлива величина річного попиту на продукцію, шт.	355	289	196

*Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Таблиця 2.7

Вихідні дані для розрахунку числових значень вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показників оцінювання наявного ендogenous економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за усією сукупністю продукції, що виготовляється

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників
1	2
1. Фактична величина річних постійних витрат підприємства, тис. грн.	32758
2. Максимально можливе зниження величини річних постійних витрат підприємства, %	7,8



## Продовження табл. 2.7

1	2
3. Максимально можлива величина річного фонду корисного часу роботи устаткування, тис. маш.-год.	714
4. Ринкова вартість активів підприємства, які слід визнати зайвими, тис. грн. у тому числі тієї частини цих активів, які доцільно здати в оренду	6150 1897
5. Очікувана ставка орендної платні, % у рік до ринкової вартості активів	25
6. Очікувана прибутковість інвестування коштів, які отримає підприємство від продажу зайвих активів, частка одиниці	0,22

*Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

На підставі даних, поданих у табл. 2.6 та 2.7, та розрахунків, наведених у додатку В, отримаємо числові значення системи показників оцінювання наявного ендogenous економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Значення вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показника оцінювання наявного ендogenous економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» станом на 31.12.2013р.

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників			
	За видами продукції			За усією сукупністю видів продукції
	Кран КТА-18	Кран КТА-25	Кран КТА-32	
1	2	3	4	5
1. Вторинні часткові показники оцінювання наявного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємства				
1.1. Оптимальні питомі витрати корисного часу устаткування для виготовлення одиниці кожного виду продукції, тис. маш.-год./шт.	1,077	1,277	1,368	
1.2. Мінімумально можливі питомі змінні витрати досліджуваного підприємства, які не залежать від інтенсивності використання обладнання, тис. грн./шт.	218,3	365,1	482,4	
1.3. Оптимальні питомі витрати на виготовлення продукції, які залежать від інтенсивності використання парку обладнання підприємства, тис. грн./шт.	110,3	113,3	131,8	
1.4. Оптимальні сукупні питомі змінні витрати на виготовлення підприємством продукції за її видами, тис. грн./шт.	328,6	478,4	614,2	
1.5. Мінімумально можлива величина сукупних постійних витрат підприємства у розрахунку на усю його виробничу програму, тис. грн.				30202,9

Продовження табл. 2.8

1	2	3	4	5
1.6. Оптимальні річні натуральні обсяги виготовлення продукції, шт.	71	289	196	
1.7. Максимально можлива величина маржинального доходу від виготовлення загального обсягу продукції, тис. грн.	9400,4	45835,4	38768,8	94004,6
2. Комплексні показники оцінювання наявного рівня ендегенного економічного потенціалу підприємства				
2.1. Максимально можливий операційний прибуток підприємства, тис. грн.				63801,7
2.2. Очікувана величина коштів, які отримає підприємство від продажу зайвих активів, тис. грн.				4253
2.3. Очікувана величина прибутку підприємства від здавання в оренду частини зайвих активів, для яких оренда є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем, тис. грн.				474,3
3. Узагальнювальний (інтегральний) показник оцінювання наявного рівня ендегенного економічного потенціалу підприємства, тис. грн.				65211,7

*Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Таким чином, використання запропонованої у даному підрозділі роботи системи показників оцінювання наявного рівня ендегенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств дозволить їх власникам і менеджерам підвищити ступінь обізнаності про внутрішні економічні можливості цих підприємств та розробити комплекс організаційно-економічних заходів щодо реалізації таких можливостей з метою покращення фінансових результатів операційної діяльності суб'єктів господарювання.

### **2.3. Формування системи показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств**

Переважає більшість існуючих у сучасній науковій літературі методик оцінювання економічного потенціалу суб'єктів господарювання основну увагу приділяє їх внутрішнім, насамперед – виробничим, економічним можливостям. Проте, у сучасних умовах господарювання фінансові результати діяльності

підприємств, зокрема величина операційного прибутку, значною мірою залежить від того, наскільки сприятливим є їх зовнішнє середовище та наскільки вдало підприємства можуть адаптуватися до змін, які у ньому відбуваються.

Урахування зовнішнього середовища суб'єктів господарювання являє собою основну умову здійснення обґрунтованого оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємств. При цьому до основних методологічних засад, на яких повинен ґрунтуватися процес такого оцінювання, доцільно віднести такі:

- визначення існуючих та потенційних ринків збуту продукції підприємства. Таке визначення передбачає, передусім, проведення маркетингового дослідження цих ринків за ознакою їх географічного розташування. Зокрема, необхідно встановити потенційну можливість входження підприємства на нові ринки збуту його продукції, що знаходяться в інших населених пунктах (у тому числі – і в інших країнах, якщо можливо у принципі організувати постачання продукції підприємства до них). Також важливо оцінити рівень витрат, пов'язаних із входженням підприємства на ті чи інші ринки збуту продукції, зокрема, витрат на транспортування, страхування вантажів, а у випадку постачання в інші країни слід враховувати також особливості податкового та іншого законодавства, що діє у цих державах;

- встановлення параметрів попиту на кожен вид продукції, що виготовляє або може виготовляти підприємство, для кожного ринку збуту. При цьому головними такими параметрами повинні виступати поточний (або прогнозний) рівень цін на кожен вид продукції та коефіцієнт еластичності ціни за обсягом її пропозиції. Слід відзначити, що більш повну інформацію про попит на продукцію можна було б отримати у разі наявності відомостей про статистичні залежності між обсягом пропозиції кожного виду продукції та ціною на неї, проте, у переважній більшості випадків встановлення таких залежностей з використанням економетричних методів стикається із суттєвими труднощами, які полягають у відсутності достатньої кількості вихідних даних для побудови відповідних регресійних рівнянь. Разом з тим, наявність навіть двох перелічених вище

параметрів попиту на продукцію дозволяє апроксимувати залежність між ціною та обсягом її пропозиції лінійним рівнянням, що в значній кількості випадків дозволяє з допустимим рівнем точності обґрунтовувати раціональні управлінські рішення щодо обсягів реалізації того чи іншого виду продукції підприємства;

- урахування можливості впливу підприємства на рівень цін на свою продукцію шляхом регулювання натуральних обсягів її виготовлення та реалізації. При цьому очевидно, що така можливість визначається багатьма чинниками, зокрема, рівнем конкуренції на ринку збуту продукції, місткістю цього ринку, розміром виробничих потужностей даного підприємства тощо. Слід також враховувати той факт, що підприємство може здійснювати виготовлення взаємозамінних видів продукції, для яких ціна одиниці кожного з них залежить не лише від натурального обсягу його пропозиції, але й від обсягів реалізації інших видів продукції, збільшення рівня задоволення потреби в яких призводить до зменшення попиту на даний вид продукції підприємства. За таких умов параметрами попиту на цей вид продукції будуть не лише поточний (або прогнозний) рівень цін на нього та коефіцієнт еластичності ціни за обсягом його пропозиції, але й сукупність перехресних коефіцієнтів еластичності ціни даного продукту за натуральними обсягами реалізації інших видів продукції, що є взаємозалежними із даним;

- дослідження позицій конкурентів даного підприємства на тих чи інших ринках збуту його продукції. Зокрема, це стосується вивчення відомостей про конкурентів, шляхом збору та обробки інформації: про розмір їх виробничих потужностей, споживчі властивості та собівартість кожного виду продукції, яка виробляється або може вироблятися підприємствами-конкурентами, наявні у них можливості збуту (зокрема, канали реалізації товарів та методи стимулювання їх збуту) тощо;

- урахування окремих параметрів, що описують внутрішні економічні можливості підприємства. Розглядаючи необхідність такого врахування, слід зазначити, що повне відокремлення внутрішнього економічного потенціалу

суб'єкта господарювання від зовнішнього є у принципі неможливим, так як узагальнююча їх характеристика, що відображається у максимально можливій величині фінансових результатів (прибутку) підприємства, апіорі залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх відносно нього чинників. Зокрема, при здійсненні комплексного оцінювання рівня ендогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання виникає потреба брати до уваги низку параметрів, що характеризують його зовнішнє економічне середовище (зокрема, поточні ціни на продукцію та на ресурси, які використовуються на підприємстві). Так само, інтегральне оцінювання рівня екзогенного економічного потенціалу підприємства потребує відомостей про параметри, які значною мірою формуються під впливом внутрішніх чинників, передусім, інформації про собівартість та споживчі властивості кожного виду продукції, яку виготовляє або може виготовляти дане підприємство;

- прийняття до уваги можливості виготовлення підприємством продукції з різним рівнем споживчих властивостей. Інакше кажучи, слід враховувати ситуацію, при якій певні (або усі) види продукції, що виробляються підприємством, мають декілька різновидів, які відрізняються рівнем її якості та, відповідно, ціною і собівартістю. За таких умов виникає потреба в інформації про поточну (або прогнозну) ціну кожного різновиду кожного виду продукції та про коефіцієнт еластичності ціни за обсягом пропозиції (або сукупність відповідних коефіцієнтів перехресної еластичності, якщо даний вид продукції є взаємозамінний відносно інших) залежно від рівня якості відповідного різновиду продукції;

- врахування можливих дій та протидій потенційних конкурентів даного підприємства у процесі боротьби за ринки збуту продукції. Таке врахування потребує детального прорахунку стратегій поведінки підприємств-конкурентів, передусім, щодо можливих обсягів постачання ними певних видів продукції на певні ринки її збуту. При цьому головний принцип, який повинен лежати в основі передбачення поведінки підприємств-конкурентів, полягає у тому, що уся

множина їх потенційних дій щодо прийняття відповідних господарських рішень повинна включати лише ті дії, наслідки яких, принаймні, не погіршують фінансові результати діяльності цих підприємств.

З переліченого вище можна зробити висновок про те, що узагальнююче оцінювання екзогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання являє собою вельми складне завдання, так як при цьому постає необхідність перетворити величезний обсяг вхідної інформації про зовнішнє (та частково – про внутрішнє) середовище суб'єкта господарювання у кінцеві дані про максимальний очікуваний прибуток, який у принципі може отримати підприємство від реалізації певних видів своєї продукції на тих чи інших ринках її збуту. Вирішенню поставленого завдання може суттєво посприяти систематизація показників, за допомогою яких можна здійснити оцінювання зовнішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання. Для побудови системи таких показників слід враховувати наступні положення:

- по-перше, дана система, як і система показників оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства, повинна мати ієрархічну структуру. Така структура повинна включати, передусім, часткові індикатори, значення яких надають інформацію про окремі чинники, які обумовлюють рівень екзогенного економічного потенціалу підприємства. Інакше кажучи, такі показники будуть характеризувати окремі сторони складного механізму формування зовнішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання. Відповідно, на підставі часткових показників вимірювання екзогенного економічного потенціалу підприємства отримуватимуться показники більш високого рівня (з більш високим ступенем узагальненості) і процес такої побудови триватиме доти, доки не буде отримано показник, значення якого дозволяє надати узагальнюючу оцінку даному виду потенціалу суб'єкта господарювання;

- по-друге, що частково випливає з попереднього, процес формування системи показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства повинен знаходитись у безпосередній відповідності до

використовуваної процедури такого оцінювання. Інакше кажучи, кожен щабель ієрархії індикаторів повинен відповідати певному етапу процесу вимірювання зовнішніх економічних можливостей підприємства;

- по-третє, як і у випадку оцінювання внутрішніх економічних можливостей підприємства, вимірювання екзогенного економічного потенціалу підприємства за допомогою застосування системи відповідних індикаторів повинно передбачати використання комбінованого підходу, за якого окремі параметри нижчого рівня оптимізуються, а інші – підлягають нормуванню. Своєю чергою, такий підхід повинен враховувати ієрархію критеріїв (цільових функцій), що характеризують умови та результати здійснення підприємством операцій з виготовлення та реалізації своєї продукції;

- по-четверте, процес формування системи показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства повинен враховувати основні завдання, які постають перед підприємством у процесі формування цінової та асортиментної політики. До головних таких завдань слід, насамперед, віднести:

- визначення найкращих ринків збуту продукції за кожним її видом (перш за все, з точки зору географічного розташування цих ринків);

- встановлення оптимальних цін та оптимальних обсягів реалізації кожного виду продукції на кожному з обраних ринків її збуту;

- знаходження оптимального рівня якості кожного виду продукції підприємства, яка реалізується (або яку планується реалізовувати) на тому чи іншому ринку її збуту.

Слід відзначити, що усі перелічені вище завдання є тісно пов'язані між собою і, відповідно, потребують спільного (одночасного) їх вирішення.

Враховуючи викладене вище, при формуванні ієрархії показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства, як і у випадку систематизації індикаторів вимірювання його внутрішніх економічних можливостей, доцільно виокремлювати чотири щаблі показників, а саме:

- 1-й рівень – первинні часткові показники оцінювання, які містять ті індикатори, які можна отримати безпосередньо з вхідної інформації про характеристики зовнішнього (та частково – внутрішнього) середовища суб'єкта господарювання, а також ті, обчислення числових значень яких потребує проведення відносно відокремлених для кожного з таких показників операцій нормування або оптимізації; при цьому така оптимізація не потребуватиме розгляду цільових функцій більш високого рівня;

- 2-й рівень – вторинні часткові показники оцінювання, які ґрунтуються на даних про первинні часткові індикатори і значення яких отримуються на засадах побудови та розрахунку відповідної оптимізаційної економіко-математичної моделі. При цьому до вторинних часткових показників слід, насамперед, віднести показники оптимального рівня цін та оптимальних обсягів реалізації кожного виду продукції підприємства у розрізі ринків їх збуту. Окрім того, у разі можливості виготовлення продукції з різним рівнем її якості до вторинних часткових показників слід віднести і оптимальні параметри споживчих властивостей відповідних видів продукції;

- 3-й рівень – комплексні показники оцінювання, що характеризують, передусім, сукупну за усіма видами продукцію, яку виготовляє підприємство, очікувану величину операційного прибутку, а також необхідні зміни у структурі активів підприємства, що необхідно здійснити з метою отримання цього прибутку (зокрема, потрібні обсяги додаткових інвестицій з метою нарощування виробничих потужностей господарюючого суб'єкта), та очікуваний економічний зиск підприємства від продажу або здавання в оренду зайвого майна;

- 4-й рівень – інтегральний (узагальнювальний) показник оцінювання, який повинен в узагальненому вигляді враховувати, окрім очікуваного прибутку підприємства, який може бути ним отриманий у разі повного використання наявного екзогенного економічного потенціалу, також і потрібні для цього інвестиційні витрати та можливі доходи від продажу зайвого майна або здавання його в оренду.



Таким чином, наведений підхід до побудови системи показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства в цілому співпадає із запропонованим у попередньому підрозділі роботи способом встановлення ієрархії індикаторів вимірювання внутрішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання. При цьому при здійсненні оцінки екзогенного економічного потенціалу підприємства видається доцільним прийняття значень показників, що характеризують витрати підприємства на існуючому їх рівні (так само, як у раніше наведеній у підрозділі 2.2 методиці проведення оцінювання внутрішнього економічного потенціалу господарюючого суб'єкта показники цін та попиту на продукцію вважалися наперед заданими існуючими їх значеннями).

У процесі оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства, а саме – при обчисленні комплексних та узагальнювальних показників, важливе значення має урахування можливої потреби підприємства у додаткових інвестиціях з метою забезпечення реалізації своїх зовнішніх економічних можливостей. Потреба у таких інвестиціях виникає у випадку, коли попит на продукцію господарюючого суб'єкта перевищує величину його виробничих потужностей. На теперішній час така ситуація для більшості вітчизняних машинобудівних підприємств не є типовою, проте, за умов зростання попиту на їх продукцію, яке рано чи пізно повинно відбутися, завдання врахування обмежень на виробничі можливості підприємств у процесі оцінювання їх екзогенного економічного потенціалу обов'язково виникне. Для вирішення цього завдання слід враховувати можливість існування декількох ринків збуту кожного виду продукції підприємства та наявність обмежень на величину певного лімітуючого чинника, який характеризує виробничі можливості господарюючого суб'єкта. Зокрема, таким чинником може виступати загальний час корисної роботи парку устаткування підприємства протягом року (відзначимо, що для оцінювання екзогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання, на відміну від випадку оцінювання його ендогенних економічних можливостей, величину

загального корисного часу роботи устаткування потрібно приймати не на максимально можливому, а на фактичному її рівні).

У разі, якщо попит на продукцію підприємства виявляється більшим за його виробничі потужності, постає необхідність їх нарощування, що, своєю чергою, зумовлює потребу у додаткових інвестиціях у зростання маси основних засобів та оборотних коштів для виготовлення продукції. Відповідно, для того щоб оцінити величину такої потреби, необхідно володіти інформацією про питомі капітальні витрати на виробництво підприємством одиниці продукції кожного її виду. При цьому оптимальна величина обсягів виготовлення та реалізації підприємством кожного виду його продукції на кожному ринку його збуту значною мірою залежатиме від того, чи існуватиме потреба у додаткових інвестиціях у її виробництво.

Для того, щоб з'ясувати загальні закономірності оптимізації обсягів виготовлення та реалізації продукції підприємства у розрізі її видів та ринків її збуту (що є головним підґрунтям вирішення завдання оцінювання екзогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання), доцільно для початку розглянути спрощений випадок, коли підприємство виготовляє лише один вид продукції, який може бути реалізованим лише на одному ринку збуту. Припустимо, що відомою є функція, яка описує залежність між сукупним натуральним обсягом реалізації розглядуваного виду продукції на даному ринку її збуту та ціною одиниці цієї продукції. Очевидно, що залежно від уподобань споживачів, споживчих властивостей продукції та інших чинників така функція може мати різний вигляд. Найбільш простою та досить розповсюдженою (звичайно, з певним рівнем наближеності) є прямолінійна залежність між двома названими показниками, яка має такий вигляд:

$$C(O) = a_0 - a_1 \times O, \quad (2.42)$$

де  $C(O)$  – ціна продукції як функція сукупного натурального обсягу її пропозиції на даному товарному ринку за певний проміжок часу (наприклад, за рік), грн.;

$O$  – сукупний натуральний обсяг пропозиції продукції на даному товарному ринку усіма підприємствами, які на ньому представлені, за певний проміжок часу в натуральних одиницях виміру;

$a_0, a_1$  – параметри залежності, які встановлюються статистичними методами.

Тоді, якщо натуральні обсяги реалізації даної продукції на даному товарному ринку усіма іншими підприємствами, крім досліджуваного, є фіксованими (тобто прийнятими на поточному їх рівні), залежність між ціною одиниці продукції та натуральним обсягом її виготовлення даним підприємством буде мати такий вигляд:

$$C(O_\partial) = a_0 - a_1 \times (O_{in} + O_\partial), \quad (2.43)$$

де  $C(O_\partial)$  – ціна продукції як функція натурального обсягу її пропозиції досліджуваним підприємством на даному товарному ринку за певний проміжок часу, грн.;

$O_\partial$  – обсяг реалізації даного виду продукції досліджуваним підприємством за певний проміжок часу в натуральних одиницях виміру;

$O_{in}$  – сукупний натуральний обсяг пропозиції продукції на даному товарному ринку усіма іншими підприємствами, які на ньому представлені, за певний проміжок часу в натуральних одиницях виміру.

Відповідно, величина прибутку підприємства від реалізації ним даного виду продукції на даному ринку її збуту як функція від натурального обсягу такої реалізації може бути представлена у наступному вигляді:

$$P(O_\partial) = (a_0 - a_1 \times (O_{in} + O_\partial) - c) \times O_\partial, \quad (2.44)$$

де  $P(O_\partial)$  – величина прибутку підприємства від реалізації ним даного виду продукції на даному ринку її збуту як функція від натурального обсягу такої реалізації за певний проміжок часу, грн.;

$c$  – собівартість виробництва та реалізації підприємством одиниці даної продукції, грн.

Припустимо, що розмір виробничих та збутових можливостей суб'єкта господарювання є апріорі не меншим за оптимальну величину натурального

обсягу її реалізації. Тоді для побудови аналітичного виразу для визначення цієї величини потрібно узяти похідну від функції (2.44) та прирівняти її до нуля. Внаслідок проведення цих математичних операцій остаточно отримуємо:

$$O_{\text{донт}} = \frac{a_0 - a_1 \times O_{in} - c}{2 \times a_1}, \quad (2.45)$$

де  $O_{\text{донт}}$  – оптимальна величина натурального обсягу реалізації досліджуваним підприємством даного виду продукції у випадку, коли розмір його виробничих та збутових можливостей є априорі не меншим за цю величину.

Припустимо тепер, що величина показника (2.45) перевищує розмір виробничих та збутових можливостей суб'єкта господарювання. За таких умов для забезпечення повного задоволення потреб споживачів у своїй продукції підприємство повинно наростити свої потужності, що вимагатиме вкладення інвестицій у зростання його необоротних та оборотних активів. За цих умов величина надприбутку підприємства від виготовлення та реалізації ним додаткового (що перевищує розмір поточних виробничо-збутових можливостей) натурального обсягу даного виду продукції на даному ринку її збуту як функція від цього обсягу може бути представлена у такому вигляді:

$$НП(O'_\partial) = (a_0 - a_1 \times (O_{in} + B_m + O'_\partial) - c - \kappa \times H) \times O'_\partial, \quad (2.46)$$

де  $НП(O'_\partial)$  – величина надприбутку підприємства від реалізації ним додаткового натурального обсягу даного виду продукції на певному ринку її збуту у випадку, коли цей обсяг перевищує величину виробничих та збутових можливостей господарюючого суб'єкта, грн.;

$O'_\partial$  – додатковий (що перевищує розмір поточних виробничо-збутових можливостей) натуральний обсяг реалізації підприємством даного виду продукції;

$B_m$  – поточна величина виробничих та збутових можливостей досліджуваного підприємства за певний проміжок часу в натуральних одиницях виміру;

$\kappa$  – питома капіталомісткість даного виду продукції (потрібна величина інвестицій у виготовлення її одиниці), грн.;

$H$  – норма прибутковості інвестицій у дану галузь економіки, частка одиниці.

Тоді, знайшовши похідну виразу (2.46) та прирівнявши її до нуля, після низки математичних перетворень остаточно отримуємо:

$$O'_{\text{донт}} = \frac{a_0 - a_1 \times (O_{in} + B_m) - c - k \times H}{2 \times a_1}, \quad (2.47)$$

де  $O'_{\text{донт}}$  – оптимальна величина натурального додаткового (що перевищує розмір поточних виробничо-збутових можливостей господарюючого суб'єкта) обсягу реалізації досліджуваним підприємством даного виду продукції у випадку, коли розмір виробничих та збутових можливостей суб'єкта господарювання є меншим за величину оптимального обсягу виготовлення ним цієї продукції.

Аналізуючи наведені вище вирази (2.45) та (2.47), необхідно відзначити, що ці вирази є справедливими лише у випадку, коли підприємство виготовляє один вид продукції. Якщо ж суб'єкт господарювання виробляє одночасно декілька видів продукції, то постає проблема розподілу постійних витрат за цими видами. За таких умов величина показника  $c$  (тобто собівартість виробництва та реалізації підприємством одиниці кожного виду продукції) буде певною мірою невизначеною (так як залежатиме від обраного способу розподілу сукупної величини постійних витрат підприємства за видами продукції, що ним виготовляється). Щоб позбутися цього, доцільно як критеріальний показник визначення оптимальних натуральних обсягів виготовлення кожного виду продукції підприємства розглядати не його операційний прибуток, а маржинальний дохід (суму операційного прибутку та постійних витрат). Якщо ж виготовлення додаткових обсягів певного виду продукції потребуватиме понесення підприємством інвестиційних витрат, то як цільову функцію оптимізації натурального обсягу виготовлення певного виду продукції потрібно обирати показник маржинального наддоходу, тобто різницю між очікуваною величиною маржинального доходу, яку отримає підприємство внаслідок вкладення інвестицій у розширення виробничих потужностей, та добутком величини цих інвестицій на норму прибутковості.

Окрім того, слід зважати на те, що у разі зростання величини виробничої потужності підприємства у переважній більшості випадків збільшується величина його постійних витрат. У подальшому буде прийнято припущення про те, що приріст постійних витрат є прямо пропорційним до величини понесених підприємством інвестиційних витрат у розширення власних виробничих потужностей.

Враховуючи викладене, наведені вище математичні моделі розрахунку оптимальних фізичних обсягів виготовлення продукції (тобто вирази (2.45) та (2.47)) повинні отримати такий вигляд:

$$O_{\text{дон}mi} = \frac{a_{0i} - a_{1i} \times O_{\text{ini}} - c_i}{2 \times a_{1i}}; \quad (2.48)$$

$$O'_{\text{дон}mi} = \frac{a_{0i} - a_{1i} \times (O_{\text{ini}} + B_{mi}) - c_i - \kappa_i \times (H + \gamma)}{2 \times a_{1i}}, \quad (2.49)$$

де  $O_{\text{дон}mi}$  – оптимальна величина натурального обсягу реалізації підприємством  $i$ -того виду продукції у випадку, коли розмір виробничих та збутових можливостей суб'єкта господарювання є априорі не меншим за цю величину;

$a_{0i}$ ,  $a_{1i}$  – параметри залежності між ціною одиниці  $i$ -того виду продукції та сукупним натуральним обсягом його пропозиції на даному товарному ринку;

$O_{\text{ini}}$  – сукупний натуральний обсяг пропозиції  $i$ -того виду продукції на даному товарному ринку усіма іншими підприємствами, які на ньому представлені, за певний проміжок часу в натуральних одиницях виміру;

$c_i$  – питомі змінні витрати даного підприємства на виготовлення ним  $i$ -того виду продукції, грн.;

$O'_{\text{дон}mi}$  – оптимальна величина натурального додаткового (що перевищує розмір поточних виробничо-збутових можливостей господарюючого суб'єкта) обсягу реалізації досліджуваним підприємством  $i$ -того виду продукції у випадку, коли розмір виробничих та збутових можливостей суб'єкта господарювання є меншим за величину оптимального обсягу виготовлення ним цієї продукції;

$B_{mi}$  – поточна величина виробничих та збутових можливостей досліджуваного підприємства щодо виготовлення та реалізації ним  $i$ -того виду продукції за певний проміжок часу в натуральних одиницях виміру;

$\kappa_i$  – питома капіталомісткість  $i$ -того виду продукції, грн.;

$\gamma$  – співвідношення між величиною приросту постійних витрат підприємства та величиною додаткових інвестиційних витрат у розширення його виробничих потужностей, частка одиниці.

Послідовність оцінювання екзогенного економічного потенціалу машинобудівного підприємства (у випадку наявності одного лімітуючого фактора) наведено на рис. 2.3.

Окрему увагу слід приділити можливому способу обчислення параметрів  $a_{0i}$ ,  $a_{1i}$ , які містяться у виразах (2.48) та (2.49). Ці параметри не можуть бути отримані безпосередньо зі статистичної звітності, тобто знаходження їх числових значень потребує обробки певного масиву вхідної інформації. Зокрема, з цією метою можна використати три первинних показники, а саме:

- показник поточної ціни на даний вид продукції на певному товарному ринку;

- показник поточних сукупних (за усіма виробниками) натуральних обсягів пропозиції даного виду продукції на певному товарному ринку;

- коефіцієнт еластичності ціни одиниці продукції даного виду за сукупним обсягом її пропозиції на певному товарному ринку, який показує наскільки відсотків зміниться ціна на даний вид продукції при зростанні сумарного фізичного обсягу його пропозиції на один відсоток:

$$e_i = C'_i(O_i) \times \frac{O_{0i}}{C_{0i}}, \quad (2.50)$$

де  $e_i$  – коефіцієнт еластичності ціни одиниці продукції  $i$ -того виду за сукупним обсягом її пропозиції на певному товарному ринку, частка одиниці;

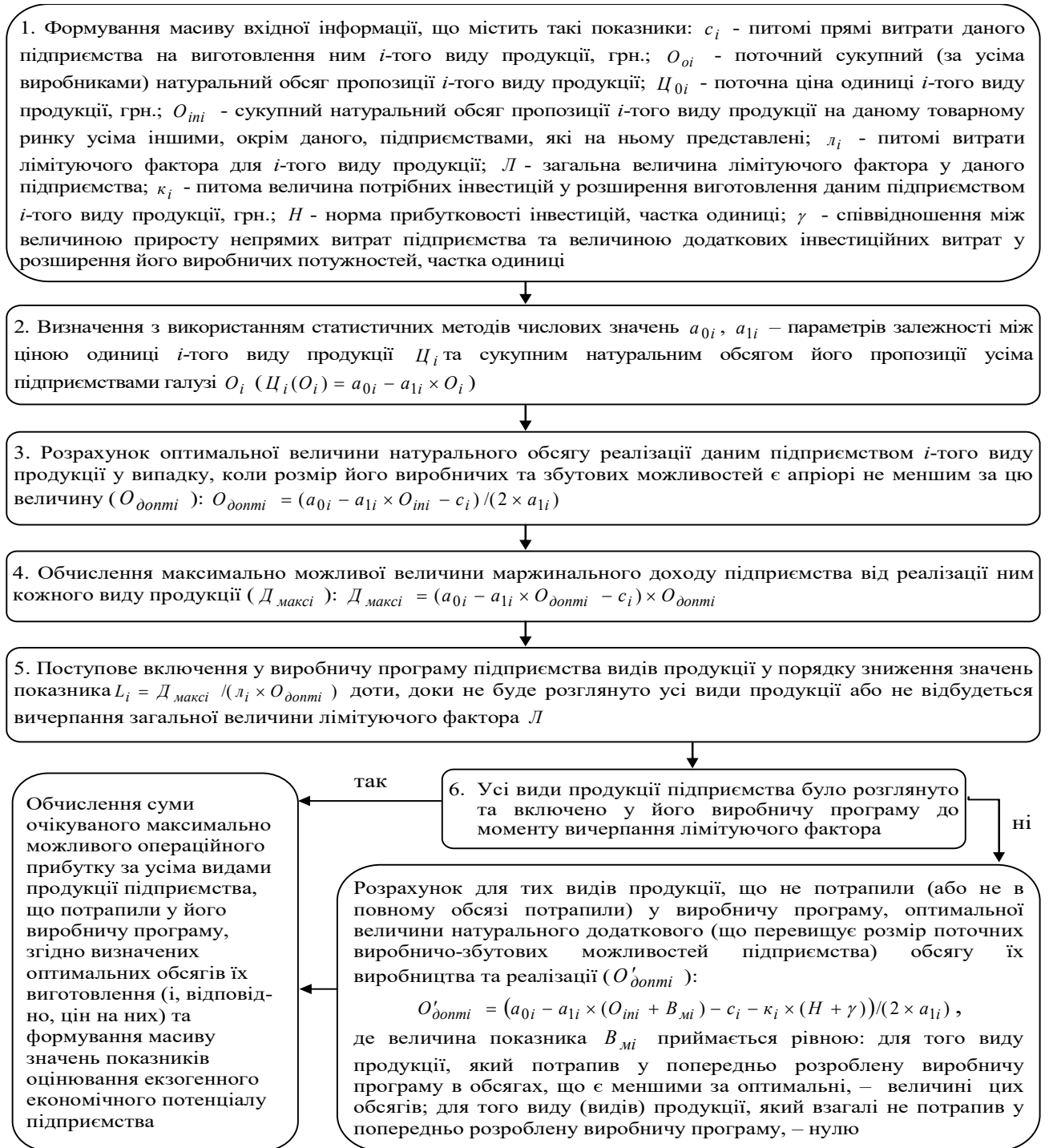


Рис. 2.3. Послідовність оцінювання екзогенного економічного потенціалу машинобудівного підприємства

Примітка: розроблено автором

$C'_i(O_i)$  - похідна функції, що описує залежність між сукупним натуральним обсягом пропозиції  $i$ -того виду продукції на певному товарному ринку та ціною на цю продукцію, частка одиниці;



$O_{0i}$  - поточний сукупний (за усіма виробниками) натуральний обсяг пропозиції  $i$ -того виду продукції на певному товарному ринку;

$\Pi_{0i}$  - поточна ціна  $i$ -того виду продукції на певному товарному ринку, грн.

Коли функція  $\Pi_i(O_i)$  має лінійний характер, тобто описується виразом

$$\Pi_i(O_i) = a_{0i} - a_{1i} \times O_i, \quad (2.51)$$

то похідна  $\Pi'_i(O_i) = e_i \times \Pi_{0i} / O_{0i}$  дорівнює  $-a_{1i}$ .

Тоді у випадку, якщо відомими є показники поточної ціни та поточного обсягу пропозиції даної продукції на певному товарному ринку, можна визначити числове значення параметру  $a_{0i}$ , склавши таке рівняння:

$$\Pi_{0i} = a_{0i} + e_i \times \frac{\Pi_{0i}}{O_{0i}} \times O_{0i} = a_{0i} + e_i \times \Pi_{0i}. \quad (2.52)$$

З рівняння (2.52) отримуємо:

$$a_{0i} = \Pi_{0i} - e_i \times \Pi_{0i}. \quad (2.53)$$

Отже, описаний підхід дозволяє визначити числові значення параметрів функції, що описує залежність між сукупним натуральним обсягом пропозиції  $i$ -того виду продукції на певному товарному ринку та ціною на цю продукцію, на підставі інформації про величину трьох перелічених вище показників.

Розглянемо випадок, коли підприємство виготовляє одночасно декілька видів продукції, за кожним з яких існує лише один потенційний ринок її збуту. За таких умов для оцінювання екзогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання постає завдання визначення оптимального натурального обсягу виготовлення кожного з видів його продукції з урахуванням можливої потреби у додаткових інвестиціях для здійснення такого виготовлення. Для вирішення цього завдання потрібно здійснити таку послідовність дій:

1) обирається показник або група показників, що являють собою лімітуючі чинники. У подальшому припускаємо, що такий чинник на підприємстві є один, а саме – корисний річний фонд робочого часу парку устаткування;

2) для кожного виду продукції підприємства встановлюється величина питомих витрат лімітуючого чинника;

3) для кожного виду продукції підприємства встановлюється величина питомих витрат додаткових інвестицій у її виготовлення;

4) використовуючи описаний вище підхід, за кожним видом продукції підприємства визначають числові значення параметрів, які входять у аналітичний вираз функції (2.51);

5) з використанням формули (2.48) за кожним видом продукції, який виготовляє або може виготовляти підприємство, визначається оптимальна величина натурального обсягу його реалізації у випадку, коли розмір виробничих та збутових можливостей суб'єкта господарювання є апіорі не меншим за величину його виробничо-збутових можливостей;

6) отримані на попередньому етапі значення підставляються у відповідну цільову функцію та отримується максимально можлива величина маржинального доходу підприємства від реалізації ним кожного виду продукції;

7) максимально можлива величина маржинального доходу підприємства від реалізації кожного виду продукції ділиться на добуток питомих витрат лімітуючого чинника на оптимальну величину натурального обсягу реалізації;

8) здійснюється ранжування видів продукції підприємства у порядку зниження значень показника, обчисленого на попередньому етапі;

9) здійснюється поступове включення у виробничу програму підприємства видів продукції у порядку зниження значень показника, обчисленого на цьому етапі, доти, доки не буде розглянуто усі види продукції або не відбудеться вичерпання загальної величини лімітуючого фактора;

10) у випадку, коли усі види продукції підприємства було розглянуто та включено у його виробничу програму до моменту вичерпання лімітуючого фактора, визначається сума очікуваного максимально можливого операційного прибутку за усіма розглянутими видами продукції суб'єкта господарювання (як різниця між максимально можливим сукупним за усіма видами продукції підприємства маржинальним доходом та загальною величиною постійних витрат) та формується масив значень вторинних часткових показників оцінювання його

екзогенного економічного потенціалу, передусім, показників оптимальних цін і натуральних обсягів виробництва та реалізації кожного виду продукції;

11) якщо внаслідок наявних обмежень на величину лімітуючого фактора до виробничої програми включено не усі види продукції, які потенційно може виготовляти підприємство, або таке включення відбулося не повною мірою (тобто не за оптимальною згідно виразу (2.48) величиною натуральних обсягів виробництва), то фіксується величина сумарного очікуваного максимально можливого операційного прибутку за усіма розглянутими видами продукції і вивчається можливість розширення розміру виробничої потужності господарюючого суб'єкта за рахунок здійснення додаткових інвестиційних витрат (зокрема, у придбання додаткового обладнання) у виготовлення тих видів продукції, які не було включено у план її виробництва (або включено на рівні, нижчому за оптимальний згідно виразу (2.48) натуральний обсяг виготовлення відповідних видів продукції). З цією метою за формулою (2.49) для даних видів продукції підприємства здійснюється розрахунок оптимальної величини натурального додаткового (що перевищує розмір поточних виробничо-збутових можливостей господарюючого суб'єкта) обсягу їх виробництва та реалізації. При цьому величина показника  $B_m$ , яка міститься у виразі (2.47), приймається рівною:

- для того виду продукції, який потрапив у попередньо розроблену виробничу програму в обсягах, що є меншими за оптимальні згідно виразу (2.45) – величині цих обсягів;

- для того виду (видів) продукції, який взагалі не потрапив у попередньо розроблену виробничу програму – нулю;

12) визначається величина додаткового маржинального доходу, що отримає підприємство за кожним видом продукції, для якого виявиться доцільним здійснення інвестування у розширення обсягів його виготовлення, після чого обчислюється сума очікуваного операційного прибутку за усіма розглянутими видами продукції суб'єкта господарювання (як різниця між оптимальним сукупним за усіма видами продукції підприємства приростом маржинального

доходу внаслідок розширення виробничих потужностей суб'єкта господарювання та приростом величини постійних витрат, який зумовлений таким розширенням) та формується масив інформації про значення вторинних часткових показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства, передусім, про оптимальні ціни та натуральні обсяги виробництва та реалізації кожного виду продукції, а також про додаткові інвестиційні витрати, які доцільно здійснити підприємству для розширення власних виробничо-збутових можливостей.

Слід також розглянути більш широкий випадок, а саме – коли підприємство виготовляє декілька видів продукції, кожен з яких (або, принаймні, окремі з них) може бути реалізованим на декількох товарних ринках. Проте, цей випадок з точки зору обчислення значень показників, що характеризують екзогенний потенціал господарюючого суб'єкта, суттєво не відрізняється від попереднього випадку, коли для кожного виду продукції підприємства існував лише один потенційний ринок її збуту. Дійсно, у випадку існування декількох ринків збуту певного виду продукції, який виготовляє дане підприємство, кожен з цих ринків можна розглядати окремо. Тому для використання наведеної вище послідовності дій можна здійснити умовне припущення про те, що кожен вид продукції, який передбачається реалізувати на кожному товарному ринку, є окремим видом продукції, який характеризується відповідним масивом вихідних параметрів, що містяться у наведених вище формулах (2.48) та (2.49). При цьому показник питомих змінних витрат на виготовлення та реалізацію кожного такого різновиду продукції повинен враховувати можливі додаткові витрати, пов'язані із входженням підприємства на відповідний ринок збуту (зокрема, витрати на транспортування продукції). За таких припущень наведену вище послідовність розрахунку числових значень вторинних показників екзогенного економічного потенціалу господарюючого суб'єкта у разі існування для кожного виду його продукції лише одного ринку збуту можна без суттєвих застережень екстраполювати на випадок існування для певних видів продукції, які виготовляються або можуть виготовлятися підприємством, декількох ринків їх

збуту. Отже, узагальнювальний (інтегральний) показник оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства може бути обчислений за формулою:

$$I_e = P_{\text{макс}} + P_{\text{ор}} + K_{\text{пр}} \times H - K_{\text{д}} \times H, \quad (2.54)$$

де  $I_e$  – узагальнювальний (інтегральний) показник оцінювання наявного рівня екзогенного економічного потенціалу підприємства, грн.;

$K_{\text{д}}$  – потреба у додаткових інвестиціях у розширення виробничих потужностей підприємства, грн.

Таким чином, систему показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства можна подати у вигляді ієрархії відповідних індикаторів, як це зображено на рис. 2.4.

Скористаємось запропонованим у даному підрозділі роботи методом оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства на прикладі ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів». Досліджуване підприємство поставляє свою продукцію споживачам, що знаходяться лише у західному регіоні України. Щодо виходу на ринки збуту в інших регіонах держави, а також на закордонні ринки, як свідчать результати проведеного відділом збуту ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» маркетингового дослідження, такий вихід є недоцільним внаслідок значного рівня конкуренції на таких ринках та суттєвих додаткових витрат, які ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» повинно понести з метою входження на них. Тому, для кожного виду продукції даного підприємства розглядатиметься лише один ринок його збуту.

Вихідні дані для розрахунку числових значень вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» подано у табл. 2.9 та 2.10. На підставі зазначених вихідних даних та розрахунків, наведених у додатку Д, отримуємо числові значення системи показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» (табл. 2.11).

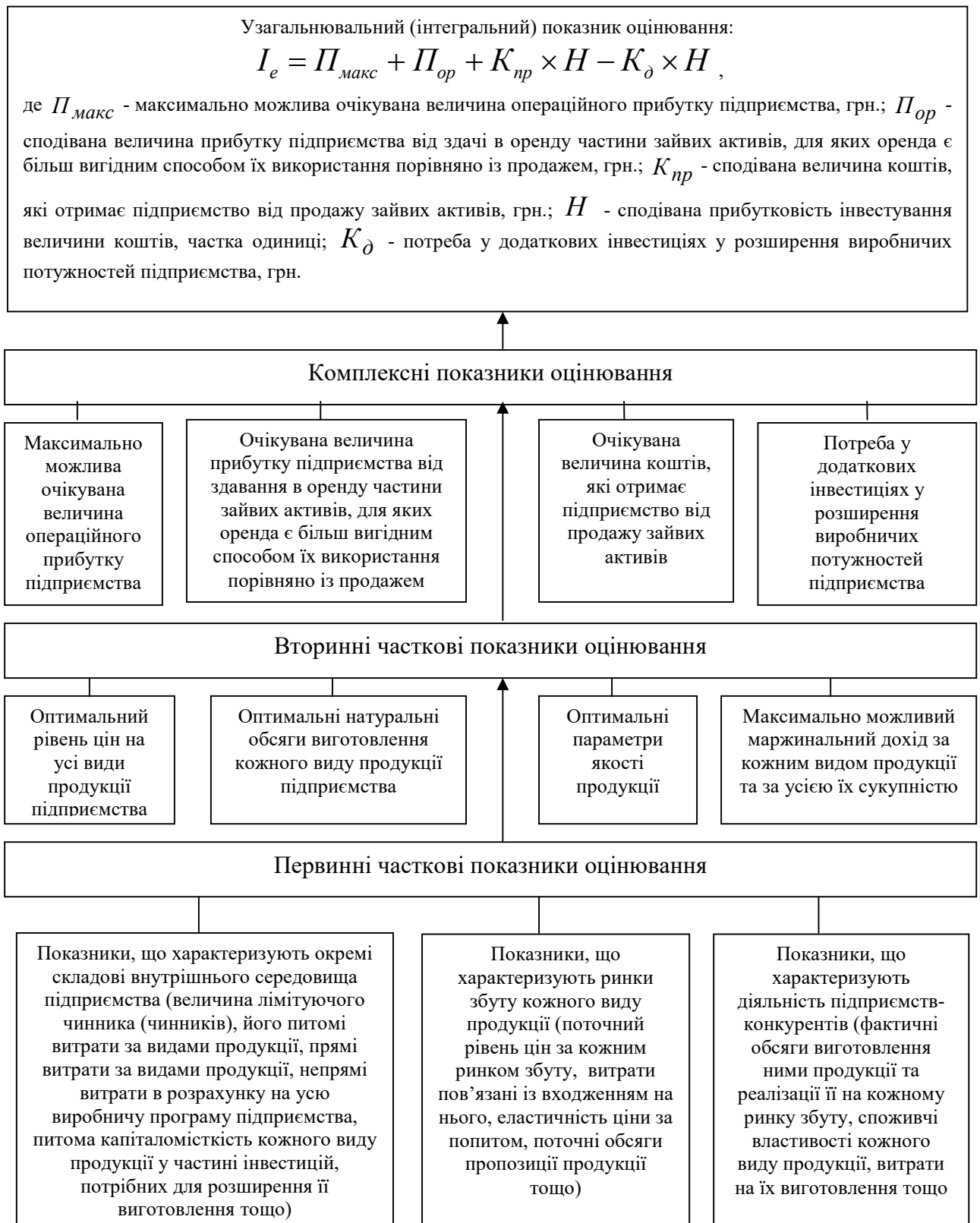


Рис. 2.4. Система показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства

Примітка: розроблено автором

Таблиця 2.9

Вихідні дані для розрахунку числових значень вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за видами продукції, що виготовляється

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників за видами продукції		
	Кран КТА-18	Кран КТА-25	Кран КТА-32
1. Ціна одиниці гуртова без ПДВ, тис. грн./шт.	461	637	812
2. Фактичні натуральні річні обсяги виготовлення продукції, шт.	186	216	102
3. Загальні змінні витрати на виготовлення одного виробу, тис. грн./шт.	368	539	688
4. Фактичні витрати машинного часу на виготовлення одиниці продукції, тис. маш.-год./шт.	0,91	1,04	1,15
5. Фактичні сукупні (за усіма виробниками) натуральні річні обсяги пропозиції продукції на даному товарному ринку, шт.	455	708	274
6. Фактичні сукупні за усіма виробниками, окрім досліджуваного підприємства, натуральні річні обсяги пропозиції продукції на даному товарному ринку, шт.	269	492	172
7. Коефіцієнт еластичності ціни продукції за сукупним обсягом її пропозиції на даному товарному ринку, частка одиниці	-0,35	-0,29	-0,22
8. Питома капіталомісткість продукції у частині додаткових інвестицій у можливе розширення підприємством натуральних обсягів її виробництва та реалізації, тис. грн./шт.	207	366	458
9. Співвідношення між величиною приросту постійних витрат підприємства та величиною додаткових інвестиційних витрат у розширення його виробничих потужностей щодо виготовлення продукції, частка одиниці	0,34	0,29	0,25

Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»

Таблиця 2.10

Вихідні дані для розрахунку числових значень вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за усією сукупністю продукції, що виготовляється

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників
1. Фактична величина річних постійних витрат підприємства, тис. грн.	32758
2. Прогнозна величина річного фонду корисного часу роботи устаткування, тис. маш.-год.	655
3. Ринкова вартість активів підприємства, які слід визнати зайвими, тис. грн.	6150
у тому числі тієї частини цих активів, які доцільно здати в оренду	1897
4. Очікувана ставка орендної платні, % у рік до ринкової вартості активів	25
5. Очікувана прибутковість інвестування підприємством коштів (зокрема тих, які воно отримує від продажу зайвих активів), частка одиниці	0,22

*Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Таблиця 2.11

Значення вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показника оцінювання екзогенного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників			
	За видами продукції			За усією сукупністю видів продукції
	Кран КТА-18	Кран КТА-25	Кран КТА-32	
1	2	3	4	5
1. Вторинні часткові показники оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства				
1.1. Оптимальний рівень цін на продукцію, тис. грн./шт.	447,53	622,40	783,20	
1.2. Оптимальні річні натуральні обсяги виготовлення продукції, шт.	224	272	146	
1.3. Максимально можлива величина маржинального доходу від виготовлення загального обсягу продукції, тис. шт.	17814,72	22684,8	13913,8	54413,32
2. Комплексні показники оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства				
2.1. Максимально можливий операційний прибуток підприємства, тис. грн.				21655, 32



Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5
2.2. Очікувана величина коштів, які отримає підприємство від продажу зайвих активів, тис. грн.				4253
2.3. Очікувана величина прибутку підприємства від здавання в оренду частини зайвих активів, оренда яких є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем, тис. грн.				474,3
2.4. Потрібні обсяги додаткових інвестицій з метою нарощування виробничих потужностей господарюючого суб'єкта, тис. грн.				0,0
3. Узагальнювальний (інтегральний) показник оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства, тис. грн.				23065,28

*Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Отже, запропонована система показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств, як і у розглянутому в попередньому підрозділі роботи випадку оцінювання ендогенного потенціалу господарюючого суб'єкта, передбачає виокремлення первинних часткових, вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показників. Застосування такої системи індикаторів у практиці діяльності економічних служб підприємств дозволить підвищити ступінь обґрунтованості процесу оцінювання їх зовнішніх економічних можливостей та виявити додаткові резерви зростання фінансових результатів за рахунок вдосконалення цінової та асортиментної політики господарюючих суб'єктів.

## Висновки за розділом 2

1. Запропонований підхід до оцінювання значущості окремих чинників стосовно їх впливу на підвищення використання наявного річного ендогенного економічного потенціалу підприємства ґрунтується на таких основних положеннях: даний потенціал оцінюється за кожним окремим видом продукції,

яку виготовляє підприємство; змінні витрати на виготовлення кожного виду продукції поділяються на два основні типи: витрати, що є прямо пропорційними натуральним обсягам виготовлення продукції, та витрати, що є прямо пропорційними часу продуктивного використання обладнання, яке застосовується для виробництва продукції; у випадку, якщо виготовлення продукції передбачає її послідовне оброблення декількома видами устаткування, то розрахунки здійснюються, виходячи з того виду устаткування, максимально можлива річна продуктивність якого є лімітуючим фактором стосовно обсягів виготовлення даного виду продукції; в якості чинників впливу розглядаються: загальний річний корисний фонд робочого часу устаткування; годинна продуктивність устаткування; витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції, у розрахунку на одиницю даного виду продукції; витрати, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи; загальна річна величина умовно-постійних витрат підприємства.

2. Оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства повинно ґрунтуватися на застосуванні комбінованого підходу, за якого окремі часткові показники оцінювання нормуються, а інші – підлягають оптимізації. Послідовність такого оцінювання повинна включати такі етапи: вибір керованих параметрів; поділ керованих параметрів на дві групи: ті, що нормуються (задаються), та ті, що оптимізуються; поділ керованих параметрів, що оптимізуються, на ті, для оптимізації яких не потрібно розглядати цільові функції вищих рівнів, та ті, для оптимізації яких потрібен такий розгляд; встановлення оптимальних значень для тих керованих параметрів, що оптимізуються без врахування цільових функцій вищого рівня, та нормованих значень для тих керованих параметрів, що нормуються; виокремлення з множини керованих параметрів лімітуючого фактора; побудова та розрахунок математичної моделі оптимізації натуральних обсягів виготовлення підприємством продукції.

3. Система показників оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства повинна містити чотири групи показників: первинні часткові, вторинні часткові, комплексні та узагальнювальний показник такого оцінювання. При цьому до первинних часткових показників слід віднести ті керовані параметри, які потребують нормування або оптимізації, якщо тільки ця оптимізація не потребує розгляд цільових функцій вищого рівня, а до вторинних часткових показників – оптимальні обсяги виготовлення кожного виду продукції суб'єкта господарювання, а також ті керовані параметри, оптимізація яких потребує розгляду цільових функцій вищого рівня.

4. Урахування зовнішнього середовища суб'єктів господарювання являє собою основну умову здійснення обґрунтованого оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємств. Запропонований підхід до побудови системи показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу підприємства в цілому співпадає із розробленим способом встановлення ієрархії індикаторів вимірювання внутрішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання. При цьому при здійсненні оцінки екзогенного економічного потенціалу підприємства видається доцільним прийняття значень показників, що характеризують витрати підприємства на існуючому їх рівні, а сам процес оцінювання цього потенціалу повинен ґрунтуватися на вирішенні завдання визначення оптимального натурального обсягу виготовлення кожного з видів продукції підприємства з урахуванням можливої потреби у додаткових інвестиціях для здійснення такого виготовлення.

Основні результати, отримані автором у даному розділі, висвітлено в публікаціях [24, 33, 35, 49, 51, 68].

### РОЗДІЛ 3

## РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### 3.1. Оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів їх діяльності

Наявність складної структури взаємозв'язків між окремими елементами економічного потенціалу підприємств та значна кількість його різновидів обумовлює як потребу у використанні системи різноманітних показників оцінювання економічних можливостей господарюючих суб'єктів, так і необхідність застосування низки методів такого оцінювання. Кожен з методів оцінювання економічного потенціалу підприємств або окремих різновидів їх економічних можливостей характеризується, насамперед, певною, відмінною від інших методів інформаційною базою такого оцінювання. Внаслідок цього, у процесі вимірювання економічних можливостей суб'єктів господарювання з використанням того чи іншого методу ці можливості розглядаються під певним кутом зору, з урахуванням деяких припущень про особливості їх формування з метою отримання кількісного значення величини економічного потенціалу підприємств.

Аналізування літературних джерел, зокрема праць [27, 44, 91, 104, 128 та ін.], показало, що значна кількість науковців ототожнює економічний потенціал підприємства з його вартістю. Проте, таке ототожнення має як позитивні, так і негативні сторони.

З одного боку, показник вартості підприємства характеризується найвищим рівнем узагальненості, що відображається у врахуванні у ньому усіх очікуваних потоків прибутку підприємства, чинника часу та рівня ризикованості діяльності суб'єкта господарювання.

З іншого боку, перелічені вище позитивні особливості використання показника вартості підприємства як мірила його економічних можливостей стосуються лише результатів оцінювання цієї вартості за дохідним підходом (так як порівняльний і, тим більш, витратний підходи не передбачають безпосереднє прогнозування очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства). Також необхідно відзначити, що для багатьох підприємств (особливо у сучасних умовах нерозвинутості в Україні фондового ринку) головною ціллю діяльності є не досягнення їх максимальної ринкової вартості, а максимізація прибутку у середньостроковому періоді.

Однак, за певних умов навіть витратний підхід до оцінювання вартості підприємств може бути узятим за основу при розробленні методу вимірювання рівня їх економічних можливостей. З цією метою слід ввести у розгляд поняття економічного потенціалу підприємств, оцінюваного на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів їх діяльності, під яким пропонується розуміти такий рівень досягнення певної цілі господарюючих суб'єктів, що відповідає очікуваному значенню прибутковості інвестицій, які вкладені у їх матеріальні активи.

Очевидно, що у процесі прийняття інвестиційних рішень про придбання матеріальних активів (насамперед, основних засобів) будь-яке підприємство повинно оцінювати доцільність такого придбання шляхом зіставлення очікуваних грошових потоків від експлуатації цих активів у процесі здійснення господарської діяльності із розміром інвестицій у їх купівлю. При цьому у відповідні розрахунки закладається певний норматив прибутковості інвестицій, який у переважній більшості випадків виступає у формі ставки дисконту. Враховуючи, що за допомогою цієї ставки відбувається приведення різночасових надходжень на даний момент часу, виникає можливість розрахунку їх чистої теперішньої вартості як головного критерію прийняття інвестиційних рішень. При цьому такі рішення будуть доцільними, якщо показник чистої теперішньої вартості не є від'ємним [8, с. 76].

За таких умов, здійснюючи ретроспективне оцінювання раніше прийнятого рішення про придбання майна, яке вже повністю використало свій експлуатаційний ресурс, власник активів буде вважати його правильним, якщо дисконтована на момент їх купівлі фактична величина чистого грошового потоку від експлуатації цих активів (сума прибутку та амортизаційних відрахувань) буде, принаймні, дорівнювати початковій величині вкладеного у них капіталу. Якщо розглянути окремий елемент основних засобів підприємства, за яким можна встановити розподіл чистого грошового потоку протягом періоду його експлуатації, що генерується саме цим елементом [71], то названу умову доцільності його придбання можна формалізувати у вигляді такої очевидної нерівності:

$$\sum_{t=1}^T \frac{Q_{znt}}{(1 + E_{\delta})^t} \geq K, \quad (3.1)$$

де  $T$  – ефективний термін експлуатації елементу основних засобів підприємства (тобто тривалість часу, протягом якого функціонування цього елементу забезпечує його власнику отримання додатного чистого грошового потоку), років;  
 $Q_{znt}$  – чистий грошовий потік, що надходить від експлуатації даного елементу основних засобів підприємства у  $t$ -ому році від початку його функціонування, грн.;

$E_{\delta}$  – річна ставка дисконту, частка одиниці;

$K$  – первісна вартість даного елементу основних засобів підприємства, грн.

Припустимо тепер, що даний елемент основних засобів відпрацював певну кількість років, що є меншою за ефективну тривалість його експлуатації. У цій ситуації нерівність (3.1) набуває такого вигляду:

$$\sum_{t=1}^{T_{\phi}} \frac{Q_{zn\phi t}}{(1 + E_{\delta})^t} + \sum_{t=T_{\phi}+1}^T \frac{Q_{znnt}}{(1 + E_{\delta})^t} \geq K, \quad (3.2)$$

де  $T_{\phi}$  – тривалість фактично відпрацьованого часу даним елементом основних засобів підприємства, років;

$Ч_{знфт}$  – фактично отриманий чистий грошовий потік від експлуатації даного елементу основних засобів підприємства у  $t$ -ому році від початку його функціонування, грн.;

$Ч_{зннт}$  – прогнозний чистий грошовий потік від експлуатації даного елементу основних засобів підприємства у  $t$ -ому році від початку його функціонування, грн.

З урахуванням вищевикладеного, мінімально допустимий обсяг майбутнього чистого грошового потоку від експлуатації даного елементу основних засобів підприємства, за якого придбання цього елементу слід визнати доцільним, буде відповідати такій умові:

$$\sum_{t=T_{\phi}+1}^T \frac{Ч_{зннт}}{(1+E_{\partial})^t} = K - \sum_{t=1}^{T_{\phi}} \frac{Ч_{знфт}}{(1+E_{\partial})^t}, \quad (3.3)$$

де  $Ч_{зннт}$  – мінімально допустимий обсяг майбутнього чистого грошового потоку від експлуатації даного елементу основних засобів підприємства у  $t$ -ому році від початку його функціонування, за якого придбання цього елементу слід визнати доцільним, грн.

Слід відзначити, що у значній кількості випадків здійснити прогнозування зміни показника чистого грошового потоку досить важко. Тому у першому наближенні можна перейти до його усереднених значень, тобто припустити, що величина  $Ч_{зннт}$  у кожному році прогнозного періоду експлуатації даного елементу основних засобів є однаковою. За цих умов рівність (3.3) набуде такого вигляду:

$$\sum_{t=T_{\phi}+1}^T \frac{Ч_{зннтс}}{(1+E_{\partial})^t} = K - \sum_{t=1}^{T_{\phi}} \frac{Ч_{знфт}}{(1+E_{\partial})^t}, \quad (3.4)$$

де  $Ч_{зннтс}$  – усереднений річний прогнозний мінімально допустимий обсяг чистого грошового потоку від експлуатації даного елементу основних засобів підприємства, за якого придбання цього елементу слід визнати доцільним, грн.

Необхідно відмітити, що ліва частина рівності (3.4) являє собою суму  $T - T_\phi$  членів геометричної прогресії. З урахуванням цього її можна перетворити наступним чином:

$$\begin{aligned} \sum_{t=T_\phi}^T \frac{Q_{зпнмс}}{(1+E_\delta)^t} &= \frac{1}{(1+E_\delta)^{T_\phi}} \times \sum_{t=1}^{T-T_\phi+1} \frac{Q_{зпнмс}}{(1+E_\delta)^t} = \\ &= \frac{Q_{зпнмс}}{(1+E_\delta)^{T_\phi} \times E_\delta} \times \left( 1 - \frac{1}{(1+E_\delta)^{T-T_\phi}} \right). \end{aligned} \quad (3.5)$$

За таких умов для знаходження шуканого значення показника  $Q_{зпнмс}$  потрібно розв'язати наступне рівняння:

$$\frac{Q_{зпнмс}}{(1+E_\delta)^{T_\phi} \times E_\delta} \times \left( 1 - \frac{1}{(1+E_\delta)^{T-T_\phi}} \right) = K - \sum_{t=1}^{T_\phi} \frac{Q_{зпнфт}}{(1+E_\delta)^t}. \quad (3.6)$$

З рівняння (3.6) отримуємо:

$$Q_{зпнмс} = \frac{\left( K - \sum_{t=1}^{T_\phi} \frac{Q_{зпнфт}}{(1+E_\delta)^t} \right) \times (1+E_\delta)^{T_\phi} \times E_\delta}{1 - \frac{1}{(1+E_\delta)^{T-T_\phi}}}. \quad (3.7)$$

Відповідно, загальна мінімально можлива з точки зору доцільності придбання даного елемента основних засобів величина майбутнього чистого грошового потоку від його експлуатації протягом періоду, який йому залишилося відпрацювати до моменту завершення ефективного терміну функціонування даного елемента, буде визначатися за такою формулою:

$$Q_{зпнмз} = Q_{зпнмс} \times (T - T_\phi), \quad (3.8)$$

де  $Q_{зпнмз}$  – загальна мінімально можлива з точки зору доцільності придбання даного елемента основних засобів величина майбутнього чистого грошового потоку від його експлуатації протягом періоду, який йому залишилося відпрацювати до моменту завершення ефективного терміну функціонування даного елемента, грн.



Слід врахувати той факт, що у величину чистого грошового потоку від експлуатації майна підприємства, окрім його прибутку, включаються також амортизаційні відрахування на реновацію необоротних активів. Враховуючи це, загальна мінімально можлива з точки зору доцільності придбання даного елементу основних засобів величина майбутнього прибутку від його експлуатації протягом періоду, який йому залишилося відпрацювати до моменту завершення ефективного терміну свого функціонування, буде визначатися за такою формулою:

$$P_{nmz} = C_{znmz} \times (T - T_{\phi}) - K_{zal}, \quad (3.9)$$

де  $P_{nmz}$  – загальна мінімально можлива з точки зору доцільності придбання даного елементу основних засобів величина майбутнього прибутку від його експлуатації протягом періоду, який йому залишилося відпрацювати до моменту завершення ефективного терміну функціонування даного елементу, грн.;

$K_{zal}$  – залишкова вартість даного елементу основних засобів підприємства станом на початок прогнозного періоду (тобто на момент  $T_{\phi}$ ), грн.

Саме показник (3.9) може бути використаний з метою оцінювання економічного потенціалу певного елементу основних засобів підприємства на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів його діяльності. Проте, екстраполяція даного показника на випадок усього підприємства потребує певного коригування методики його обрахунку з метою урахування таких обставин:

- по-перше, будь-яке підприємство володіє одночасно декількома елементами основних засобів, кожен з яких характеризується певними термінами фактичного та ефективного функціонування; при цьому ці терміни для різних елементів можуть суттєво відрізнятися;

- по-друге, у процесі формування фінансових результатів діяльності підприємства за кожним видом його продукції, як правило, одночасно бере спільну участь декілька елементів основних засобів, внаслідок чого розподілити

ці результати за окремими елементами, тобто виокремити яка частка фінансового результату припадає на той чи інший елемент, надзвичайно важко;

- по-третє, матеріальні активи будь-якого підприємства включають, окрім основних засобів, також і оборотні кошти.

Проте, перелічені обставини, які обумовлюють складність оцінювання економічного потенціалу підприємства на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів його діяльності за усією сукупністю матеріальних активів господарюючого суб'єкта, не завадять процесу такого оцінювання, якщо при цьому додержуватися наступних правил:

1) потрібно здійснювати групування основних засобів підприємства, які функціонують на ньому на момент оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта за тривалістю фактично відпрацьованого ними часу. Інакше кажучи, у даному випадку поділ основних засобів підприємства слід виконувати не за окремими їх елементами або за їх групами згідно видової ознаки, а за тією кількістю років, які віддаляють момент введення тих чи інших елементів основних фондів від теперішнього моменту часу. При цьому точність такого поділу і, відповідно, точність результату оцінювання економічного потенціалу підприємства залежатиме від кроку інтервалу часу, який буде використовуватись у процесі такого поділу;

2) у розгляд слід приймати лише виробничі основні засоби підприємства, так як саме їх функціонування має на меті отримання певної величини прибутку від їх експлуатації;

3) необхідно враховувати той факт, що оборотні кошти підприємства являють собою складову його загального капіталу, використання якої також має на меті отримання певної величини прибутку; при цьому нормована річна величина цього прибутку визначатиметься у відсотках до середньорічного розміру оборотних засобів суб'єкта господарювання;

4) доцільно обирати в якості узагальнювального показника оцінювання даного виду економічного потенціалу підприємства дисконтовану величину його

очікуваного прибутку від експлуатації основних засобів суб'єкта господарювання протягом часу, який залишилося відпрацювати кожному їх елементу до закінчення ефективного терміну їх функціонування.

Враховуючи викладене вище, процедура оцінювання економічного потенціалу підприємства на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів його діяльності за усією сукупністю матеріальних активів повинна передбачати таку послідовність дій (рис. 3.1):

1. Здійснюється поділ основних виробничих фондів (ОВФ) підприємства на групи залежно від тривалості фактично відпрацьованого часу тим чи іншим елементом цих фондів (тобто в кожную групу потрапляють елементи ОВФ, що відпрацювали однакову тривалість часу з точністю до обраного кроку часового інтервалу групування).

2. За кожною групою встановлюється сумарна первісна вартість елементів ОВФ, що входять у неї. За таких умов отримується вектор відповідних значень цієї вартості:

$$B = (K_1, \dots, K_j, \dots, K_m), \quad (3.10)$$

де  $B$  – вектор значень первісної вартості елементів ОВФ підприємства за групами цих елементів;

$K_i$  – первісна вартість  $i$ -тої групи елементів ОВФ підприємства, грн.;

$m$  – кількість груп елементів ОВФ підприємства, одиниць.

3. За кожною групою елементів ОВФ підприємства визначається ретроспективна величина чистого грошового потоку у кожен рік їх фактичної експлуатації. З цією метою пропонується використовувати таку формулу:

$$Ч_{znit} = A_{it} + \frac{K_i}{K_{zit}} \times (\Pi_{чит} - K_{обit} \times E_\delta), \quad (3.11)$$

або

$$Ч_{znit} = A_{it} + k_{it} \times (\Pi_{чит} - K_{обit} \times E_\delta), \quad (3.12)$$

де  $Ч_{znit}$  – величина річного чистого грошового потоку, що припадає на  $i$ -ту групу елементів ОВФ підприємства у  $t$ -ому році від моменту початку введення в експлуатацію елементів цієї групи, грн.;

$A_{it}$  – величина річних амортизаційних відрахувань на реновацію  $i$ -тої групи елементів ОВФ підприємства у  $t$ -ому році від моменту початку введення в експлуатацію елементів цієї групи, грн.;

$K_{zit}$  – загальна середньорічна первісна вартість ОВФ підприємства у  $t$ -ому році від моменту початку введення в експлуатацію елементів  $i$ -тої групи ОВФ, грн.;

$П_{qit}$  – річна величина чистого прибутку підприємства у  $t$ -ому році від моменту початку введення в експлуатацію елементів  $i$ -тої групи ОВФ, грн.;

$K_{обit}$  – середньорічна вартість оборотних коштів підприємства у  $t$ -ому році від моменту початку введення в експлуатацію елементів  $i$ -тої групи ОВФ, грн.;

$k_{it}$  – частка первісної вартості  $i$ -тої групи елементів ОВФ у загальній середньорічній первісній вартості усієї сукупності ОВФ підприємства у  $t$ -ому році від моменту початку введення в експлуатацію елементів  $i$ -тої групи ОВФ, частка одиниці.

4. Обчислюється дисконтована величина чистого грошового потоку кожної групи елементів ОВФ підприємства за увесь період їх функціонування; при цьому моментом приведення чистого грошового потоку повинен виступати момент початку їх експлуатації:

$$D_i = \sum_{t=1}^{T_i} \frac{Ч_{znit}}{(1 + E_d)^t}, \quad (3.13)$$

де  $D_i$  – дисконтована величина чистого грошового потоку  $i$ -тої групи елементів ОВФ підприємства за увесь період їх фактичного функціонування, грн.

$T_i$  – тривалість фактичної експлуатації  $i$ -тої групи елементів ОВФ підприємства, років.

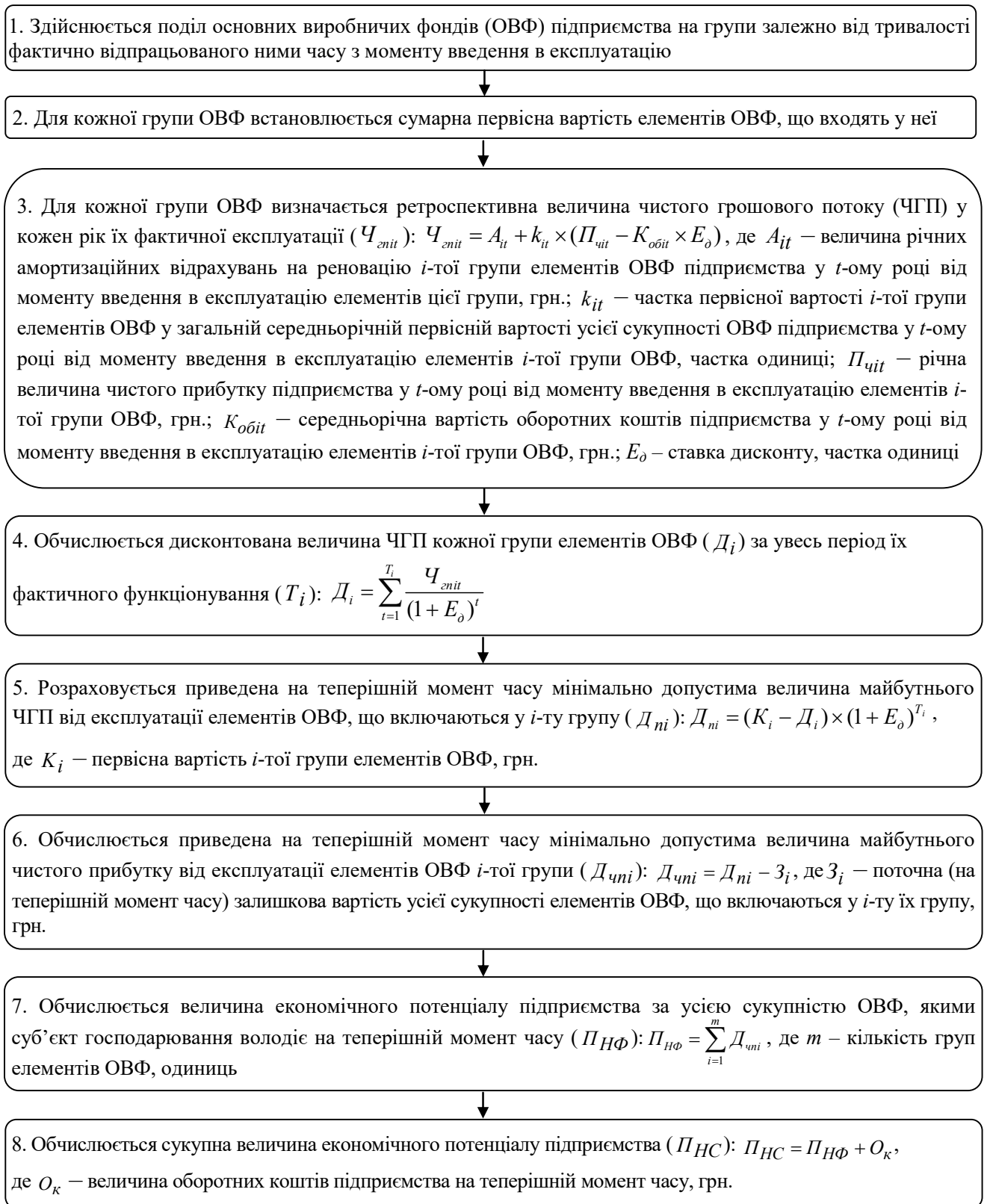


Рис. 3.1. Послідовність оцінювання економічного потенціалу підприємства на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів його діяльності  
Примітка: розроблено автором

5. Для кожної групи елементів ОВФ підприємства визначається приведена на теперішній момент часу мінімально допустима величина майбутнього чистого грошового потоку від експлуатації елементів ОВФ, що включаються у цю групу, за якої загальна величина чистого грошового потоку протягом усього терміну ефективної експлуатації елементів даної групи ОВФ підприємства, дисконтована на момент початку їх введення в експлуатацію, дорівнює первісній вартості цих елементів. При цьому для визначення приведеної на теперішній момент часу величини майбутнього чистого грошового потоку від експлуатації елементів певної групи ОВФ доцільно скористатися таким рівнянням:

$$D_i + \frac{D_{ni}}{(1 + E_\delta)^{T_i}} = K_i, \quad (3.14)$$

або

$$D_{ni} = (K_i - D_i) \times (1 + E_\delta)^{T_i}, \quad (3.15)$$

де  $D_{ni}$  – приведена на теперішній момент часу мінімально допустима величина майбутнього чистого грошового потоку від експлуатації елементів ОВФ, що включаються у  $i$ -ту групу, грн.

6. Для кожної групи ОВФ підприємства визначається приведена на теперішній момент часу мінімально допустима величина майбутнього чистого прибутку від експлуатації елементів ОВФ, що включаються у цю групу:

$$D_{chni} = D_{ni} - Z_i, \quad (3.16)$$

де  $D_{chni}$  – приведена на теперішній момент часу мінімально допустима величина майбутнього чистого прибутку від експлуатації елементів ОВФ, що включаються у  $i$ -ту групу, грн.;

$Z_i$  – поточна (на теперішній момент часу) залишкова вартість усієї сукупності елементів ОВФ, що включаються у  $i$ -ту їх групу, грн.

7. Обчислюється величина економічного потенціалу підприємства за усією сукупністю ОВФ, якими суб'єкт господарювання володіє на теперішній момент часу. З цією метою пропонується використовувати таку формулу:

$$P_{H\Phi} = \sum_{i=1}^m D_{\text{чн}i}, \quad (3.17)$$

де  $P_{H\Phi}$  – величина економічного потенціалу підприємства за усією сукупністю ОВФ, якими суб'єкт господарювання володіє на теперішній момент часу, грн.

8. Обчислюється сукупна величина економічного потенціалу підприємства:

$$P_{HC} = P_{H\Phi} + O_k, \quad (3.18)$$

де  $P_{HC}$  – сукупна величина економічного потенціалу підприємства на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів його діяльності, грн.;

$O_k$  – величина оборотних коштів підприємства на теперішній момент часу, грн.

Таким чином, використовуючи наведену вище послідовність дій можна з достатнім ступенем точності оцінити величину економічного потенціалу підприємства на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів його діяльності. Знання цієї величини дозволяє спрогнозувати бажані (мінімально допустимі) фінансові результати від експлуатації матеріальних активів підприємства, приведені на поточний момент часу. При цьому рівність фактичних та прогнозних фінансових результатів свідчатиме про те, що ринки збуту продукції підприємства знаходяться у стані рівноваги, а саме підприємство працює достатньо ефективно.

Проте необхідно відзначити, що фактичні дисконтовані фінансові результати господарюючого суб'єкта можуть відхилитися від прогнозних, отриманих у процесі виконання описаної вище послідовності розрахунків економічного потенціалу підприємства. Зокрема, якщо фактичні фінансові результати перевищать прогнозні, то це може свідчити про те, що підприємство має суттєві конкурентні переваги, які дозволяють йому отримувати надприбуток. У протилежному випадку, коли фактичні фінансові результати виявляться меншими за прогнозні, підприємство, скоріш за все, має недостатній рівень конкурентоспроможності або на ринках збуту його продукції пропозиція перевищує попит, внаслідок чого товаровиробники отримують прибуток нижчий за нормальний.

Проілюструємо запропонований підхід до оцінювання економічного потенціалу підприємства на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів його діяльності на прикладі ТзОВ «Завод Електронпобутприлад». При цьому з метою розрахунків дисконтованої величини чистого грошового потоку від експлуатації основних засобів даного підприємства протягом періоду їх фактичного функціонування оберемо відразу два кроки часових проміжків: 5 років (переважно для пасивної частини ОВФ) та 1 рік (переважно для активної частини ОВФ). Тоді віковий склад основних засобів досліджуваного підприємства може бути поданий у вигляді показників, що містяться у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Показники вікового складу основних засобів ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»  
станом на 01.01.2014\*

Групи основних виробничих фондів (ОВФ) підприємства за моментом початку введення їх в експлуатацію	Первісна вартість ОВФ відповідної групи, тис. грн.
1. ОВФ, введені в експлуатацію протягом 2013 року	616
2. ОВФ, введені в експлуатацію протягом 2012 року	542
3. ОВФ, введені в експлуатацію протягом 2011 року	1023
4. ОВФ, введені в експлуатацію протягом 2010 року	986
5. ОВФ, введені в експлуатацію протягом 2009 року	1519
6. ОВФ, введені в експлуатацію протягом 2004-2008 років**	5044
7. ОВФ, введені в експлуатацію протягом 1999-2003 років**	8163
Разом	17893

*Примітки: \*подано на підставі обробки статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»; \*\*середні дані за відповідний п'ятирічний період*

Для здійснення подальших розрахунків потрібно зауважити, що:

1) згідно проведених обчислень середньозважене за первісною вартістю ОВФ заокруглене до року значення фактичної тривалості їх експлуатації становить: для ОВФ шостої групи – 8 років; для ОВФ сьомої групи – 13 років;

2) для спрощення розрахунків припускаємо, що момент початку введення в експлуатацію ОВФ підприємства, що відносяться до 1-5 груп, припадає на початок відповідного року такого введення (більш точні результати розрахунків можна отримати, обравши кварталний або місячний крок часових інтервалів);



3) також для спрощення обчислень припускаємо, що чистий грошовий потік за кожною групою ОВФ підприємства надходить раз на рік наприкінці відповідного року;

4) ставка дисконтування чистих грошових потоків приймається за 0,2 у рік;

5) вартість оборотних коштів підприємства станом на 01.01.2014 становить 1744 тис. грн.

Окрім того, для проведення подальших обрахунків необхідні, серед іншого, відомості про первісну вартість усієї сукупності ОВФ підприємства, величину його оборотних коштів та розмір чистого прибутку протягом усього ретроспективного періоду, що розглядається. Відповідні дані ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка показників первісної вартості усієї сукупності основних виробничих фондів, величини оборотних коштів та розміру чистого прибутку ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» \*

Роки ретроспективного періоду	Середньорічна первісна вартість усієї сукупності ОВФ, тис. грн.	Середньорічна величина оборотних коштів, тис. грн.	Річна величина чистого прибутку, тис. грн.
2013	17865	1724	1036
2012	17661	1698	919
2011	17256	1537	1178
2010	17043	1583	1452
2009	16885	1512	1805
2004-2008*	16323	1437	1746
1999-2003*	15802	1309	1860

Примітки: \*подано на підставі обробки статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»; \*\*середні дані за відповідний п'ятирічний період

На підставі наведених вище у табл. 3.1 – 3.2 даних, а також відомостей про фактичну величину амортизаційних відрахувань за групами основних засобів досліджуваного підприємства, використовуючи вираз (3.11), обчислюємо значення чистого грошового потоку, що припадає на відповідні групи ОВФ у ретроспективному періоді. Вихідні дані та результати проведених обрахунків подано у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Вихідні дані та результати обрахунків чистого грошового потоку, що припадає на кожну групу основних виробничих фондів (ОВФ) ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»

Групи ОВФ	Роки	Річні амортизаційні відрахування, тис. грн.	Середньорічна первісна вартість усієї сукупності ОВФ, тис. грн.	Середньорічна величина оборотних коштів, тис. грн.	Річна величина чистого прибутку, тис. грн.	Чистий грошовий потік, тис. грн.
1	2013	198	17865	1724	1036	222
2	2013	117	17865	1724	1036	138
	2012	131	17661	1698	919	149
3	2013	127	17865	1724	1036	167
	2012	159	17661	1698	919	193
	2011	206	17256	1537	1178	258
4	2013	114	17865	1724	1036	152
	2012	121	17661	1698	919	153
	2011	137	17256	1537	1178	187
	2010	149	17043	1583	1452	215
5	2013	134	17865	1724	1036	193
	2012	152	17661	1698	919	202
	2011	176	17256	1537	1178	253
	2010	209	17043	1583	1452	310
	2009	244	16885	1512	1805	379
6	2013	249	17865	1724	1036	444
	2012	267	17661	1698	919	432
	2011	299	17256	1537	1178	553
	2010	344	17043	1583	1452	680
	2009	386	16885	1512	1805	835
	2004-2008	431	16323	1437	1746	882
7	2013	246	17865	1724	1036	562
	2012	265	17661	1698	919	533
	2011	283	17256	1537	1178	695
	2010	302	17043	1583	1452	846
	2009	322	16885	1512	1805	1048
	2004-2008	354	16323	1437	1746	1083
	1999-2003	398	15802	1309	1860	1224

Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»

Враховуючи, що річна ставка дисконту приймається рівною 0,2, а середня тривалість експлуатації основних засобів шостої та сьомої їх груп складає відповідно 8 та 13 років, обчислюємо дисконтовану величину чистого грошового потоку за групами основних засобів досліджуваного підприємства (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Показники чистого грошового потоку (ЧГП) та дисконтованого чистого грошового потоку (ДЧГП) за групами основних засобів ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»

Роки	Коефіцієнти дисконтування	Група 1		Група 2		Група 3		Група 4		Група 5		Група 6		Група 7	
		ЧГП, тис. грн.	ДЧГП, тис. грн.	ЧГП, тис. грн.	ДЧГП, тис. грн.	ЧГП, тис. грн.	ДЧГП, тис. грн.	ЧГП, тис. грн.	ДЧГП, тис. грн.	ЧГП, тис. грн.	ДЧГП, тис. грн.	ЧГП, тис. грн.	ДЧГП, тис. грн.	ЧГП, тис. грн.	ДЧГП, тис. грн.
1	0,833	222	185	149	124	258	215	215	179	379	316	882	735	1224	1020
2	0,694			138	96	193	134	187	130	310	215	882	612,5	1224	850
3	0,579					167	97	153	89	253	146	882	510,4	1224	708
4	0,482							152	73	202	97	835	403	1083	522
5	0,402									193	78	680	273	1083	435
6	0,335											553	185	1083	363
7	0,279											432	121	1083	302
8	0,233											444	103	1083	252
9	0,194													1048	203
10	0,162													846	137
11	0,135													695	94
12	0,112													533	60
13	0,093													562	53
Разом			185		220		446		471		853		2943		4998

Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»

На підставі даних табл. 3.4 за формулою (3.15) визначаємо для кожної групи ОВФ підприємства приведену на даний момент часу (на 01.01.2014) мінімально допустиму величину майбутнього чистого грошового потоку від експлуатації груп елементів ОВФ. Вихідні дані та результати такого розрахунку подаємо у табл. 3.5, у якій, окрім того, наведено результати обчислення (за формулою (3.16)) приведеної на 01.01.2014 мінімально допустимої величини майбутнього чистого прибутку від експлуатації елементів ОВФ підприємства.

Таблиця 3.5

Вихідні дані та результати розрахунку приведених на 01.01.2014 мінімально припустимих величин майбутнього чистого грошового потоку та майбутнього чистого прибутку від експлуатації елементів ОВФ ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»

Групи ОВФ	Тривалість фактичної експлуатації ОВФ, років	Первісна вартість ОВФ, тис. грн.	Сумарна величина дис.-контваного чистого грошового потоку на початок експлуатації ОВФ, тис. грн.	Приведена мінімально допустима величина майбутнього чистого грошового потоку від експлуатації ОВФ, тис. грн.	Залишкова вартість ОВФ станом на 01.01.2014, тис. грн.	Приведена мінімально допустима величина майбутнього чистого прибутку від експлуатації ОВФ, тис. грн.
1	1	616	185	517	418	99
2	2	542	220	464	294	170
3	3	1023	446	997	531	466
4	4	986	471	1068	465	603
5	5	1519	853	1657	604	1053
6	8	5044	2943	9034	1344	7690
7	13	8163	4998	33863	2985	30878
Разом						40959

*Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»*

Згідно табл. 3.5 сумарна за усіма групами основних засобів досліджуваного підприємства приведена мінімально допустима величина майбутнього чистого прибутку від їх експлуатації станом на 01.01.2014 становить 40959 тис. грн. Враховуючи, що вартість оборотних коштів підприємства станом на 01.01.2014 складає 1744 тис. грн., сукупна величина економічного потенціалу ТзОВ «Завод Електронпобутприлад», що оцінюється на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів його діяльності на 01.01.2014 становить 42703 тис. грн.

### **3.2. Оцінювання конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств за окремими видами їх продукції**

Низький рівень ефективності господарської діяльності більшості вітчизняних машинобудівних підприємств значною мірою обумовлений тим, що їхня продукція не в змозі конкурувати з аналогічною продукцією, яка виготовляється зарубіжними підприємствами. За таких умов вихід вітчизняної машинобудівної продукції на світові ринки її збуту не дозволяє отримати належні фінансові результати, що негативно впливає на експортні можливості більшості підприємств машинобудування України. Окрім того, пришвидшення рівня інтеграції вітчизняної економіки з економіками провідних західних країн закономірно призводить до зростання обсягів імпортованих товарів, споживчі властивості яких є суттєво кращими порівняно із подібними товарами, що виготовляються усередині держави. Внаслідок цього вітчизняні машинобудівні підприємства не лише поступово втрачають іноземні ринки збуту своєї продукції, але й вимушені частково здавати свої позиції на внутрішніх ринках.

Враховуючи реальну загрозу суттєвого зменшення можливостей з реалізації вітчизняної машинобудівної продукції внаслідок недостатнього рівня конкурентоспроможності її виробників, постає важливе завдання щодо обґрунтування заходів із збільшення конкурентних переваг машинобудівних підприємств України. Вирішення цього завдання здійснюється на засадах оцінювання рівня конкурентного потенціалу господарюючих суб'єктів.

Аналізування літературних джерел [2, 7, 26, 30, 43, 57, 61, 66, 120, 123 та ін.] показує, що на теперішній час існує два основних способи поєднання термінів «потенціал» та «конкурентоспроможність підприємства».

Згідно з першим таким способом науковцями вводиться поняття конкурентоспроможності потенціалу господарюючих суб'єктів, під яким переважно розуміється рівень економічних можливостей певного підприємства відносно рівня цих можливостей у інших підприємств, які є конкурентами цього

підприємства. Таким чином, конкурентоспроможність потенціалу підприємства являє собою відносну щодо інших підприємств певної галузі характеристику його економічного потенціалу.

Стосовно другого способу спільного розгляду термінів «потенціал» та «конкурентоспроможність підприємства», то він передбачає введення поняття конкурентного потенціалу суб'єкта господарювання. Під цим різновидом економічного потенціалу підприємства переважно розуміються його здатності щодо нарощування власних конкурентних переваг. При цьому головними такими перевагами є: конкурентоспроможність продукції, яка виготовляється підприємством, наявні у нього виробничі та збутові можливості, а також фінансовий стан.

Розгляд сутності поняття конкурентного потенціалу підприємства дозволяє виокремити такі його характерні риси:

- по-перше, конкурентний потенціал суб'єкта господарювання прямо чи опосередковано визначається усіма складовими його сукупного економічного потенціалу, так як процес зростання конкурентних переваг підприємства потребує формування та використання усіх часткових видів його економічного потенціалу (насамперед, виробничого та збутового);

- по-друге, кількісне вимірювання конкурентного потенціалу підприємства потребує обов'язкового порівняння рівня цього потенціалу із існуючими та (або) перспективними конкурентними можливостями інших підприємств даної галузі;

- по-третє, процес зіставлення конкурентних можливостей даного підприємства з відповідними можливостями у інших підприємств, які провадять той самий вид економічної діяльності, потребує, насамперед, порівняння тих ознак, за якими відбувається безпосереднє суперництво між суб'єктами господарювання за право володіння тією чи іншою часткою ринків збуту їх продукції. Очевидно, що головними такими ознаками виступають ціна та якість товарів, що виготовляють ці підприємства;

- по-четверте, існує низка конкурентних переваг, що мають певною мірою опосередкований характер, тобто не здійснюють безпосередній вплив на уподобання потенційних споживачів щодо певного різновиду даної продукції, але справляють суттєвий вплив на розмір отриманих виробником цієї продукції фінансових результатів від їх реалізації. При цьому конкурентні переваги опосередкованої дії обумовлюють, передусім, рівень двох показників – собівартості одиниці продукції та натуральних обсягів її реалізації;

- по-п'яте, конкурентні переваги підприємства, як правило, мають диференційований характер за видами його продукції: за одними видами продукції рівень цих переваг є більшим, ніж за іншими.

Враховуючи викладене вище, видається недоцільним розгляд конкурентного потенціалу підприємств як окремого за своїм змістом його різновиду, оскільки конкурентні можливості підприємства визначаються усіма складниками його сукупного економічного потенціалу і, відповідно, з цих позицій конкурентний потенціал господарюючого суб'єкта співпадає з його сукупним економічним потенціалом. Проте, за способом вимірювання рівень сукупних економічних можливостей господарюючого суб'єкта господарювання не передбачає зіставлення з такими ж можливостями його конкурентів. У той же час, конкурентний потенціал підприємства апріорі повинен характеризуватися відносними показниками, що дозволяє оцінити рівень його конкурентних переваг у порівнянні з іншими підприємствами, які виготовляють подібну продукцію. При цьому таке порівняння можна здійснити шляхом зіставлення значення певного показника, що надає характеристику сукупного економічного потенціалу підприємства, із значенням відповідного показника:

- 1) у того підприємства даної галузі, яке характеризується найбільш високим рівнем цього показника;
- 2) у того підприємства даної галузі, яке характеризується найнижчим рівнем цього показника;
- 3) із середньогалузевим значенням відповідного показника;

4) із сумарним за галуззю значенням відповідного показника.

Так як результати усіх перелічених способів зіставлення можуть мати належну інформаційну значущість лише у випадку здійснення їх за кожним окремим видом продукції, що виготовляється підприємством, доцільно ввести поняття конкурентного потенціалу суб'єкта господарювання за певним видом його продукції. При цьому, відштовхуючись від запропонованого у підрозділі 1.1 тлумачення поняття «економічний потенціал підприємства», під конкурентним потенціалом суб'єкта господарювання за певним видом його продукції, слід розуміти порівняльну відносно конкурентів характеристику сукупності ресурсів та компетенцій працівників підприємства (як наявних, так і таких, що можна набути додатково), які дозволяють йому забезпечити найкращий (як правило, максимально можливий) для даного підприємства рівень певної цілі (завдання), для досягнення якої здійснюється виготовлення та збут даного виду продукції.

Як і сукупний економічний потенціал підприємства, його конкурентний потенціал поділяється за наявністю у підприємства на даний момент часу необхідних обсягів ресурсів та компетенцій для досягнення поставлених цілей на:

- існуючий конкурентний потенціал (або наявний рівень конкурентного потенціалу), який визначається наявними на теперішній час на підприємстві обсягами ресурсів та компетенцій;

- стратегічний конкурентний потенціал (або стратегічний рівень конкурентного потенціалу), який визначається як наявними на теперішній час на підприємстві обсягами ресурсів та компетенцій, так і тими їх обсягами, які суб'єкт господарювання може набути додатково у подальшому. При цьому необхідно відзначити, що формування стратегічного конкурентного потенціалу підприємства, як правило, потребує здійснення певних інвестиційних витрат (у розширення виробничих потужностей, заміну застарілих основних засобів тощо).

Розроблення методу оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції потребує попереднього визначення узагальнювального показника такого оцінювання. На сьогодні у літературі,



присвяченій кількісному вимірюванню ступеня конкурентних переваг господарюючого суб'єкта, зокрема у працях [2, 5, 46, 55, 63, 90, 107, 113, 118, 133, 142, 153, 163 та ін.], подаються переважно такі показники оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства:

- частка товарного ринку, яку займає або може зайняти дане підприємство за певним видом своєї продукції;

- рівень прибутковості виготовлення даної продукції підприємства;

- співвідношення між ціною та якістю продукції підприємства.

Очевидно, що усі перелічені показники мають відносний характер, тоді як для власників підприємства метою його діяльності, як правило, є отримання максимально можливого фінансового зиску в абсолютному виразі. Тому при побудові узагальнювального показника оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції потрібно спочатку обрати абсолютний індикатор цілі діяльності господарюючого суб'єкта, а потім визначити базу його зіставлення, яка б дозволила виміряти ступінь його відносних конкурентних переваг.

Якщо розглядати рівень окремого виду продукції підприємства у короткостроковому періоді, то безперечною метою діяльності суб'єкта господарювання є максимізація прибутку від реалізації даної продукції. Враховуючи, що найбільш доцільною базою зіставлення даного показника у процесі вимірювання конкурентних переваг є загальна величина прибутку від реалізації певної продукції усіма підприємствами галузі або величина прибутку від такої реалізації у того підприємства, в якого вона є найбільшою, то узагальнювальні індикатори вимірювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції можна подати таким чином:

- у випадку, коли зіставлення відбувається за усією сукупністю підприємств галузі, що виготовляють подібну продукцію:

$$I_{n1} = \frac{\Pi_{\partial}}{\Pi_{\text{сум}}}; \quad (3.19)$$

- у випадку, коли зіставлення відбувається шляхом порівняння з підприємством галузі, у якого величина прибутку від реалізації певного виду продукції є максимальною:

$$I_{n2} = \frac{\Pi_{\partial}}{\Pi_{\max}}, \quad (3.20)$$

де  $I_{n1}$ ,  $I_{n2}$  – узагальнювальний показник оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції відповідно у випадку, коли зіставлення відбувається за усією сукупністю підприємств галузі, що виготовляють подібну продукцію, та у випадку, коли зіставлення відбувається шляхом порівняння з підприємством галузі, у якого величина прибутку від реалізації певного виду продукції є максимальною, частка одиниці;

$\Pi_{\partial}$  – очікувана максимально можлива за умови повного використання наявних ресурсів величина операційного прибутку даного підприємства від реалізації певного виду продукції за деякий проміжок часу (наприклад, за рік), грн.;

$\Pi_{\text{сум}}$  – очікувана сумарна величина операційного прибутку усіх підприємств галузі від реалізації певного виду продукції за цей же проміжок часу, грн.;

$\Pi_{\max}$  – очікувана величина операційного прибутку того підприємства галузі, у якого вона буде найбільшою, від реалізації певного виду продукції за цей же проміжок часу, грн.

Недоліком показників (3.19) та (3.20) як індикаторів оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції є те, що вони не враховують обсяги потрібних інвестицій. З метою такого врахування доцільно подати узагальнювальні індикатори вимірювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції таким чином:

- у випадку, коли зіставлення відбувається за усією сукупністю підприємств галузі, що виготовляють подібну продукцію:

$$I'_{n1} = \frac{\Pi_{H\partial}}{\Pi_{H\text{сум}}} = \frac{\Pi_{\partial} - K_{\partial} \times H}{\Pi_{\text{сум}} - K_{\text{сум}} \times H}; \quad (3.21)$$

- у випадку, коли зіставлення відбувається шляхом порівняння з підприємством галузі, у якого величина прибутку від реалізації певного виду продукції є максимальною:

$$I'_{n2} = \frac{\Pi_{H\delta}}{\Pi_{H\max}} = \frac{\Pi_{\delta} - K_{\delta} \times H}{\Pi'_{\max} - K_{\max} \times H}, \quad (3.22)$$

де  $I'_{n1}$ ,  $I'_{n2}$  – узагальнювальний показник оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції на засадах визначення величини надприбутку від її реалізації відповідно у випадку, коли зіставлення відбувається за усією сукупністю підприємств галузі, що виготовляють подібну продукцію, та у випадку, коли зіставлення відбувається шляхом порівняння з підприємством галузі, у якого величина надприбутку від реалізації певного виду продукції є максимальною, частка одиниці;

$\Pi_{H\delta}$  – очікувана максимально можлива величина операційного надприбутку даного підприємства (різниця між операційним прибутком та добуток інвестицій, вкладених у його отримання на норму їх прибутковості) від реалізації ним певного виду продукції за деякий проміжок часу (наприклад, за рік), грн.;

$\Pi_{H\text{сум}}$  – очікувана сумарна величина операційного надприбутку усіх підприємств галузі від реалізації ним певного виду продукції за цей же проміжок часу, грн.;

$K_{\delta}$  – очікуваний розмір інвестицій, даного підприємства у виготовлення ним певного виду продукції для отримання максимальної величини операційного надприбутку від реалізації цієї продукції, грн.;

$H$  – норма прибутковості інвестицій, частка одиниці;

$K_{\text{сум}}$  – очікуваний розмір інвестицій у виготовлення певного виду продукції усіма підприємствами галузі, грн.;

$\Pi_{H\max}$  – очікувана величина операційного надприбутку того підприємства галузі, у якого вона буде найбільшою, від реалізації ним певного виду продукції за певний проміжок часу (наприклад, за рік), грн.;

$\Pi'_{\text{мак}}$  – очікувана величина операційного прибутку того підприємства галузі, у якого прогнозується найбільший розмір надприбутку від реалізації певного виду продукції за цей же проміжок часу, грн.;

$K_{\text{мак}}$  – очікуваний розмір інвестицій у виготовлення певного виду продукції того підприємства галузі, у якого очікувана величина операційного надприбутку від реалізації цієї продукції за певний проміжок часу буде найбільшою порівняно із усіма іншими підприємствами, які виготовляють дану продукцію, грн.

Оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції на засадах визначення величини надприбутку від її реалізації повинно передбачати, насамперед, встановлення оптимального натурального обсягу виробництва та реалізації даної продукції, за якого величина надприбутку за нею буде максимальною. При цьому необхідно відзначити, що величина операційного надприбутку підприємства як функція від натурального обсягу реалізації ним певного виду продукції у загальному випадку має такий вигляд:

$$\Pi_H(O_\partial) = (C(O_0 + O_\partial) - c) \times O_\partial - k \times O_\partial \times H, \quad (3.23)$$

де  $\Pi_H(O_\partial)$  – величина операційного надприбутку підприємства як функція від натурального обсягу реалізації ним певного виду продукції, грн.;

$C(O)$  – ціна одиниці певного виду продукції як функція сукупного натурального обсягу її реалізації усіма підприємствами галузі  $O$ , грн.;

$O_0$  – сукупний натуральний обсяг реалізації усіма підприємствами галузі, окрім досліджуваного, певного виду продукції за деякий проміжок часу;

$O_\partial$  – натуральний обсяг реалізації досліджуваним підприємством певного виду продукції за деякий проміжок часу (наприклад, за рік);

$c$  – собівартість одиниці певного виду продукції досліджуваного підприємства, грн.;

$k$  – питома капіталомісткість певного виду продукції досліджуваного підприємства, грн.

Як випливає з формули (3.23), величина операційного надприбутку підприємства формується під впливом двох основних груп чинників, а саме:

1) зовнішніх, що включають характеристики попиту на відповідну продукцію (які відображаються у параметрах функції  $C(O)$ ) та обсяги виробничих та збутових можливостей підприємств-конкурентів, які визначають величину  $O_0$ ;

2) внутрішніх, що містять економічні характеристики застосовуваного досліджуваним підприємством технологічного способу виготовлення певного виду продукції: її питомі собівартість та капіталомісткість.

За переважною більшістю видів продукції існує декілька альтернативних варіантів її виготовлення, що відрізняються показниками якості, собівартості одиниці та питомої капіталомісткості. Рівень якості продукції відображається у параметрах залежності між її ціною та сукупним обсягом її реалізації.

Припустимо, що  $C_1(O)$  являє собою залежність між сукупним натуральним обсягом виготовлення різновиду певної продукції, який характеризується найнижчим рівнем споживчих властивостей, та ціною одиниці відповідного її різновиду. Очевидно, що за продукцію з вищим рівнем якості споживачі погодяться заплатити вищу ціну, тобто повинна виконуватися нерівність:

$$C_1(O) < C_i(O), \quad (3.24)$$

де  $C_i(O)$  – ціна  $i$ -того різновиду певної продукції як функція від сукупного натурального обсягу її реалізації усіма підприємствами галузі, грн.

У подальшому будемо вважати, що зростання індексу  $i$  відповідає зростанню рівня споживчих властивостей певних різновидів даної продукції. За таких умов буде виконуватися така нерівність:

$$C_k(O) < C_p(O), \quad (3.25)$$

де  $C_k(O)$ ,  $C_p(O)$  – залежності між ціною одиниці відповідно  $k$ -того та  $p$ -того різновидів продукції та сукупним натуральним обсягом їх реалізації усіма підприємствами галузі (при цьому  $k < p$ ), грн.

Отже, за даного сукупного натурального обсягу виготовлення певної продукції  $O$  її покупці погодяться заплатити за одиницю  $i$ -того її різновиду ціну  $C_i(O)$ . При цьому ця ціна не буде залежати від того, скільки у цих  $O$  одиниць продукції міститься одиниць різних її різновидів, а визначатиметься лише сумарною кількістю цих одиниць за усіма різновидами продукції.

Враховуючи викладене вище, потрібно відмітити, що задача оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції на засадах визначення величини надприбутку від її реалізації потребує одночасного вирішення двох основних завдань: визначення найкращого технологічного способу виготовлення підприємством певної продукції та встановлення оптимального натурального обсягу її виробництва та реалізації. З цією метою потрібно володіти інформацією про параметри функцій  $C_i(O)$ . Зокрема, якщо відомою є залежність  $C_1(O)$ , то для знаходження усіх інших залежностей  $C_i(O)$  (для  $i > 1$ ) необхідно для кожних  $i$  та  $O$  встановити очікувану різницю між  $C_i(O)$  та  $C_1(O)$ . Величина цієї різниці визначатиметься формою трансформації функції  $C_1(O)$  при переході до  $i$ -того різновиду певної продукції. Форми таких трансформацій залежатимуть від конкретних уподобань покупців відповідної продукції, однак, можна виокремити два найпростіших способи зміни функції  $C_1(O)$  при переході до різновиду продукції з більш високим рівнем її якості:

1) коли за будь-якого фактичного сукупного натурального обсягу виробництва та реалізації продукції покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певну постійну її величину, якщо рівень якості цієї продукції збільшується. Тобто, ціна одиниці  $i$ -того виду продукції буде визначатися за формулою:

$$C_i(O) = C_1(O) + \Delta C_i, \quad (3.26)$$

де  $\Delta C_i$  – приріст ціни одиниці певної продукції при переході від різновиду з найнижчим рівнем її якості до  $i$ -того її різновиду, грн.;

2) коли за будь-якого фактичного сукупного натурального обсягу виробництва та реалізації продукції покупці погоджуються на збільшення ціни на

неї на певний постійний відсоток, якщо рівень якості цієї продукції збільшується. Тобто, ціна одиниці  $i$ -того виду продукції буде визначатися за формулою:

$$C_i(O) = C_1(O) \times I_i, \quad (3.27)$$

де  $I_i$  – темп зростання ціни одиниці певної продукції при переході від різновиду з найнижчим рівнем її якості до  $i$ -того її різновиду, разів.

За таких умов величина надприбутку підприємства як функція від натурального обсягу її реалізації цим підприємством та обраного варіанту технології її виробництва буде мати такий формалізований вигляд:

1) у випадку, коли за будь-якого фактичного сукупного натурального обсягу виробництва та реалізації продукції покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певну постійну її величину, якщо рівень якості цієї продукції збільшується:

$$P_H(O_\partial, i) = (C_1(O_0 + O_\partial) + \Delta C_i - c_i) \times O_\partial - \kappa_i \times O_\partial \times H, \quad (3.28)$$

2) у випадку, коли за будь-якого фактичного сукупного натурального обсягу виробництва та реалізації продукції покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певний постійний відсоток, якщо рівень якості цієї продукції збільшується:

$$P'_H(O_\partial, i) = (C_1(O_0 + O_\partial) \times I_i - c_i) \times O_\partial - \kappa_i \times O_\partial \times H, \quad (3.29)$$

де  $P_H(O_\partial, i)$ ,  $P'_H(O_\partial, i)$  – величина надприбутку підприємства як функція від натурального обсягу її реалізації цим підприємством та обраного варіанту технології її виробництва відповідно у випадку, коли за будь-якого фактичного сукупного натурального обсягу виробництва та реалізації продукції покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певну постійну її величину, якщо рівень якості цієї продукції збільшується, та коли покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певний постійний відсоток, грн.;

$c_i$  – собівартість одиниці  $i$ -того різновиду певної продукції, грн.;

$\kappa_i$  – питома капіталомісткість  $i$ -того різновиду певної продукції, грн.

Як зазначалося у підрозділі 2.3, залежність між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її реалізації з допустимим ступенем точності

можна описати лінійною функцією. За таких умов вирази (3.28) та (3.29) набудуть такого вигляду:

$$P_{Hл}(O_\partial, i) = (a - v \times (O_0 + O_\partial) + \Delta C_i - c_i) \times O_\partial - \kappa_i \times O_\partial \times H ; \quad (3.30)$$

$$P'_{Hл}(O_\partial, i) = ((a - v \times (O_0 + O_\partial)) \times I_i - c_i) \times O_\partial - \kappa_i \times O_\partial \times H , \quad (3.31)$$

де  $P_{Hл}(O_\partial, i)$ ,  $P'_{Hл}(O_\partial, i)$  – величина надприбутку підприємства, що відповідає двом переліченим вище випадкам реакції покупців продукції на підвищення рівня її споживчих властивостей у разі, коли залежність між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її реалізації описується лінійною функцією, грн.;  $a$ ,  $v$  – параметри лінійної залежності між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її реалізації.

Узявши похідні функцій (3.30) та (3.31) за  $O_\partial$  та прирівнявши отримані аналітичні вирази до нуля, після низки перетворень остаточно отримуємо:

$$O_{\partial opt} = \frac{a - v \times O_0 + \Delta C_i - c_i - \kappa_i \times H}{2 \times v} ; \quad (3.32)$$

$$O'_{\partial opt} = \frac{a - v \times O_0 - \frac{c_i + \kappa_i \times H}{I_i}}{2 \times v} , \quad (3.33)$$

де  $O_{\partial opt}$  – оптимальні натуральні обсяги виготовлення підприємством  $i$ -того різновиду продукції у випадку, коли за будь-якого фактичного сукупного натурального обсягу виробництва та реалізації продукції покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певну постійну її величину, якщо рівень якості цієї продукції збільшується;

$O'_{\partial opt}$  – оптимальні натуральні обсяги виготовлення підприємством  $i$ -того різновиду продукції у випадку, коли за будь-якого фактичного сукупного натурального обсягу виробництва та реалізації продукції покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певний постійний відсоток, якщо рівень якості цієї продукції збільшується.

Підставивши формулу (3.32) у вираз (3.30), а формулу (3.33) у вираз (3.31), остаточно отримуємо:



$$\Pi_{H\max} = \frac{(a - v \times O_0 + \Delta C_i - c_i - \kappa_i \times H)^2}{4 \times v}; \quad (3.34)$$

$$\Pi'_{H\max} = \frac{(a \times I_i - v \times O_0 \times I_i - c_i - \kappa_i \times H)^2}{4 \times v \times I_i}, \quad (3.35)$$

де  $\Pi_{H\max}$ ,  $\Pi'_{H\max}$  – максимально можлива величина надприбутку підприємства, що відповідає двом переліченим вище випадкам реакції покупців продукції на підвищення рівня її споживчих властивостей у разі, коли залежність між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її реалізації описується лінійною функцією, грн.

Як впливає з формул (3.34) та (3.35), питання вибору найкращого різновиду певної продукції (та, відповідно, найкращої технології її виготовлення) може вирішуватися автономно відносно завдання знаходження оптимальних натуральних обсягів виробництва. Тобто, для вибору найкращого різновиду продукції не потрібно обчислювати оптимальні фізичні обсяги її виготовлення.

Зокрема, у разі, коли покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певну постійну її величину, якщо рівень якості цієї продукції збільшується, найкращий різновид продукції слід обирати за критерієм мінімуму різниці між питомими приведеними витратами  $c_i + \kappa_i \times H$  та приростом ціни одиниці даної продукції при переході від різновиду з найнижчим рівнем її якості до  $i$ -того її різновиду  $\Delta C_i$ . Коли ж покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певний постійний відсоток, якщо рівень якості цієї продукції збільшується, то у цьому випадку для вибору найкращого різновиду продукції необхідно також володіти інформацією про поточний сукупний фізичний обсяг виготовлення і збуту продукції та параметри залежності між ціною одиниці продукції та сукупним натуральним обсягом її реалізації; при цьому найкращим різновидом продукції буде той, для якого набуває максимального значення вираз (3.35).

Необхідно відзначити, що описаний вище підхід до оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції

стосується випадку, коли дане підприємство цю продукцію на даний момент часу ще не виготовляє. Якщо ж підприємство вже здійснює виготовлення певного різновиду продукції, оцінювання його конкурентного потенціалу передбачає вирішення наступних двох завдань: встановлення можливостей розширення виробництва даної продукції (в деяких випадках – скорочення її обсягів, якщо внаслідок цього відбудеться зростання величини операційного прибутку господарюючого суб'єкта за рахунок зростання цін на неї) та обґрунтування можливостей переходу досліджуваного підприємства від виготовлення існуючого різновиду продукції до виробництва більш досконалого її різновиду.

Враховуючи викладене вище, послідовність оцінювання стратегічного конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції повинна включати основні етапи дій, які подано на рис. 3.2.

Проілюструємо запропонований вище підхід до оцінювання стратегічного конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції на прикладі ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» та окремого виду його товарів, а саме – м'ясорубок. Вихідні дані для такого оцінювання подано у табл. 3.6 та 3.7.

Таблиця 3.6

Показники, що характеризують діяльність ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» та його зовнішнє середовище, необхідні для оцінювання стратегічного конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників
1. Поточний річний обсяг виготовлення даної продукції усіма підприємствами галузі, шт.	8540
- у тому числі досліджуваним підприємством	328
2. Рівень споживчих властивостей даного виду продукції, що виготовляється досліджуваним підприємством	Середній
3. Сукупна вартість активів усіх підприємств, крім досліджуваного, що приймають участь у виготовленні даної продукції, тис. грн.	2153
4. Сукупний річний операційний прибуток усіх підприємств, крім досліджуваного, від реалізації даної продукції, тис. грн.	976
5. Норматив прибутковості інвестицій, частка одиниці	0,2

*Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»*

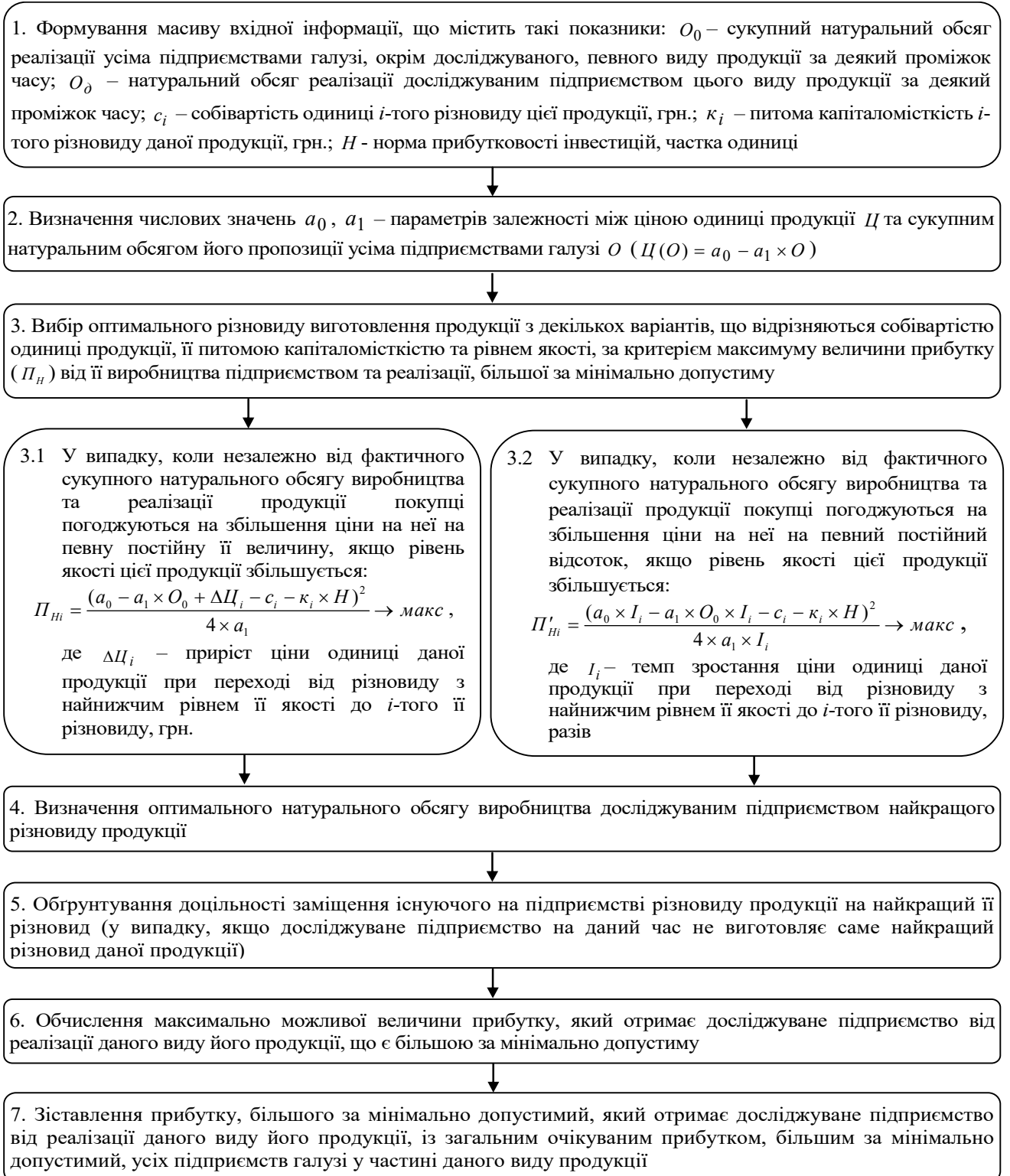


Рис. 3.2. Послідовність оцінювання стратегічного конкурентного потенціалу машинобудівного підприємства за певним видом його продукції

Примітка: розроблено автором

Таблиця 3.7

## Показники виробництва та реалізації розглядуваного виду продукції за її різновидами

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників залежно від рівня споживчих властивостей продукції		
	Базовий рівень якості	Середній рівень якості	Високий рівень якості
1. Собівартість одиниці продукції, грн./шт.	320	346	418
2. Питома капіталомісткість продукції, грн./шт.	215	239	274
3. Приріст відпускної ціни, яку погоджуються сплачувати покупці за підвищений рівень якості продукції порівняно із базовим її рівнем, грн./шт.	-	47	75
4. Параметри лінійної залежності між сукупним натуральним обсягом виготовлення продукції та її ціною:			
- параметр $a$	1310	-	-
- параметр $b$	0,1	-	-

*Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»*

Базуючись на даних, які подано у табл. 3.6 та 3.7, та користуючись запропонованими вище методичними рекомендаціями, здійснимо оцінювання стратегічного конкурентного потенціалу ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» за обраним видом продукції. З цією метою слід виконати такі обчислення:

1. Обираємо найкращий різновид продукції. Враховуючи, що в даному випадку покупці погоджуються на збільшення ціни на неї на певну постійну величину, якщо рівень якості цієї продукції зростає, то найкращий різновид продукції слід обирати за критерієм мінімуму різниці між питомими приведеними витратами та приростом ціни одиниці даної продукції при переході від різновиду з найнижчим рівнем її якості до  $i$ -того її різновиду. Величина цього критеріального показника становитиме:

- для продукції з базовим рівнем якості:

$$320 + 215 \times 0,2 = 363 \text{ грн. /шт.};$$

- для продукції з середнім рівнем якості:

$$346 + 239 \times 0,2 - 47 = 346,8 \text{ грн. /шт.};$$

- для продукції з високим рівнем якості:

$$418 + 274 \times 0,2 - 75 = 397,8 \text{ грн. /шт.}$$

Отже, найкращим є варіант виготовлення продукції середнього рівня якості. Враховуючи те, що на даний момент часу ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» виготовляє саме цей різновид продукції, обґрунтування доцільності заміщення існуючого різновиду продукції на новий здійснювати непотрібно.

2. Використовуючи формулу (3.32), обчислюємо оптимальний фізичний обсяг додаткового виготовлення досліджуваним підприємством продукції із середнім рівнем споживчих властивостей:

$$O_{\text{dionm}} = \frac{1310 - 0,1 \times 8540 + 47 - 346 - 239 \times 0,2}{2 \times 0,1} = 546 \text{ шт.}$$

3. Розраховуємо очікувану ціну одиниці продукції середнього рівня якості після зростання обсягів виготовлення цього різновиду продукції досліджуваним підприємством:  $1310 - 0,1 \times (8540 + 546) + 47 = 448,4$  грн. /шт.

4. Обчислюємо величину операційного прибутку та обсяг інвестицій досліджуваного підприємства у виготовлення обраного різновиду продукції. Ці показники будуть відповідно становити:  $(448,4 - 346) \times (328 + 546) = 89497,6$  грн. та  $239 \times (328 + 546) = 208886$  грн.

5. Розраховуємо величину операційного надприбутку від виробництва та реалізації досліджуваним підприємством обраного різновиду продукції:  $89497,6 - 208886 \times 0,2 = 47720,4$  грн.

6. Визначаємо величину зниження операційного прибутку підприємств-конкурентів внаслідок зниження цін на дану продукцію як реакцію на зростання натуральних обсягів виготовлення продукції досліджуваним підприємством:

$$((1310 - 0,1 \times 8540) - (1310 - 0,1 \times (8540 + 546))) \times (8540 - 328) = 448375,2 \text{ грн.}$$

7. Використовуючи наведені вище у табл. 3.6 дані, обчислюємо очікувану сукупну величину надприбутку усіх підприємств галузі:  $976 - 2153 \times 0,2 + 47,7 - 448,4 = 144,7$  тис. грн.

8. Розраховуємо рівень стратегічного конкурентного потенціалу ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» за даним видом продукції за показником операційного надприбутку:  $47,7/144,7 = 0,3296$ .

Отже, відносний рівень стратегічного конкурентного потенціалу ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» за видом продукції, що розглядається, за показником операційного надприбутку становить 32,96%.

### **3.3. Оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств на засадах вимірювання їх ринкової вартості**

Найбільш узагальненим показником оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта слід визнати його ринкову вартість, так як саме цей індикатор повною мірою відображає усю сукупність різноманітних чинників, що формують економічні можливості підприємства. При цьому необхідно відзначити, що ринкова вартість підприємства акумулює у собі усі прогностні потоки майбутніх фінансових результатів його господарської діяльності, внаслідок чого цей показник може застосовуватися саме для оцінювання стратегічного економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Разом з тим, універсальний характер показника ринкової вартості як вимірника рівня економічних можливостей підприємств обумовлює складність процесу його обрахунку, що обумовлено необхідністю одночасного урахування значної кількості факторів впливу. При цьому слід відзначити, що різні методологічні підходи до визначення вартості господарюючого суб'єкта (дохідний, витратний та порівняльний), а також їхні модифікації розглядають цю вартість під різними кутами зору, акцентуючи увагу на певних відмінних один від одного механізмах її формування.

Досвід господарювання та оціночної діяльності засвідчує, що найбільш повну та обґрунтовану оцінку ринкової вартості підприємства можна отримати лише за допомогою дохідного підходу, так як тільки цей метод ґрунтується на передбаченні майбутніх результатів діяльності господарюючого суб'єкта. Своєю чергою, саме очікувані фінансові результати діяльності підприємства протягом середньо- та довготривалого періодів є визначальними чинниками, які беруть до

уваги потенційні покупці підприємства (або окремих часток його статутного капіталу) при прийнятті рішення про його придбання. Також дохідний підхід враховує такий важливий для будь-якого покупця підприємства чинник, як ризикованість його придбання (шляхом включення премії за ризик у відносному вираженні у ставку капіталізації прибутків підприємства).

Проте, як показало проведене нами дослідження, витратний та порівняльний підходи до оцінювання бізнесу теж можуть та повинні відігравати певну роль при вимірюванні ринкової вартості господарюючого суб'єкта. При цьому, така роль полягатиме у верифікації застосовуваного інструментарію дохідного підходу до встановлення ринкової вартості підприємства шляхом виявлення можливих помилок у використанні цього інструментарію. Наприклад, у разі, якщо обчислена вартість підприємства за дохідним підходом відрізнятиметься від його вартості за порівняльним підходом, то це є наслідком однієї з трьох причин, а саме:

1. Ціна, за якою покупці купують підприємства, що є подібними до даного підприємства (підприємства-аналоги) або частки цих підприємств (наприклад, міноритарні або мажоритарні пакети їх акцій), не є достатньо обґрунтованою. Очевидно, це може бути пов'язано із тим, що покупці підприємств не повною мірою володіють інформацією про очікувані фінансові результати їхньої діяльності та (або) неправильно використовують метод дисконтування (капіталізації) цих результатів.

2. При оцінюванні ринкової вартості даного підприємства оцінювач припустив помилку, застосовуючи дохідний підхід (внаслідок нестачі необхідної інформації та (або) неправильного використання відповідного методологічного інструментарію).

3. Помилки допустили як покупці підприємств-аналогів, так і оцінювач вартості підприємства, що скористався дохідним підходом до її оцінювання.

Отже, внаслідок суттєвого відхилення величини вартості даного підприємства за дохідним підходом від його вартості, оціненої з використанням порівняльного підходу, слід здійснити перевірку правильності отриманих

оцінювачем результатів на предмет виявлення однієї з трьох перелічених вище причин такого відхилення з подальшим виправленням допущених помилок (якщо виявиться, що сам оцінювач її припустив).

Подібним чином можна здійснити узгодження результатів дохідного та витратного підходів до оцінювання вартості підприємства (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Загальний механізм узгодження результатів оцінювання підприємства за дохідним та витратним підходами

Примітка: розроблено автором

Загалом, якщо балансова вартість підприємства значно перевищує його вартість, отриману за дохідним підходом, то це може свідчити про існування у підприємства потенційної його вартості, математична модель якої має вигляд:

$$V_{nom} = \frac{\Pi_n - \Pi_{\phi}}{E_0} - K ; \quad (3.36)$$

$$\frac{\Pi_n - \Pi_{\phi}}{E_0} - K \rightarrow \max ; \quad (3.37)$$



$$Пн = f(K); \quad (3.38)$$

де  $V_{пот}$  – величина потенційної вартості підприємства, грн.;

$Пф$ ,  $Пн$  – відповідно фактичний та новий (після реалізації заходів з управління ним) прибуток підприємства, грн.;

$E_0$  – ставка дисконту, частка одиниці;

$K$  – потрібні інвестиції у реалізацію заходів з управління прибутком підприємства (при цьому, якщо таких  $K$ , за яких максимізується наведений вираз є декілька, то додатковою умовою є їхня мінімізація), грн.

У випадку наявності у підприємства потенційної вартості відносно невеликі обсяги інвестицій, зокрема у впровадження нових технологій та оновлення основних засобів господарюючого суб'єкта, можуть зумовити значне зростання його ринкової вартості.

Серед чинників, які справляють суттєвий вплив на вартість підприємства, яка обчислюється з використанням дохідного підходу, важливе значення має рівень конкуренції на ринку збуту його продукції. Виокремлення в якості чинника впливу на величину ринкової вартості підприємства рівня конкуренції ринків збуту його продукції та динаміки цього рівня дозволило нам провести градацію ринків за цими параметрами та виявити характерні особливості застосування дохідного підходу для кожного з таких типів ринків (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Особливості оцінювання вартості підприємства залежно від ступеня конкурентності ринку збуту його продукції

Типи ринків збуту продукції залежно від ступеня їх конкурентності	Особливості оцінювання вартості підприємства
1	2
1. Ринок з низькою конкуренцією, що збережеться протягом тривалого проміжку часу, та із перспективою подальшого зростання попиту на продукцію підприємства-монополіста	У чистий грошовий потік підприємства (ЧГП) потрібно включати величину прибутку, більшу за мінімально допустиму, з урахуванням того, що вона буде надходити протягом необмеженого проміжку часу; потрібно враховувати перспективи її зростання у подальшому; слід враховувати можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток

## Продовження табл. 3.8

1	2
2. Ринок з низькою конкуренцією, що збережеться протягом тривалого проміжку часу, та без перспектив подальшого зростання попиту на продукцію підприємства-монополіста	У ЧГП потрібно включати величину прибутку, більшу за мінімально допустиму, з урахуванням того, що вона буде надходити протягом необмеженого проміжку часу; враховувати перспективи її зростання у подальшому не потрібно; враховувати можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток не потрібно
3. Ринок з низькою конкуренцією, що збережеться протягом деякого обмеженого проміжку часу, та з перспективою зростання попиту на продукцію підприємства-монополіста	У ЧГП підприємства потрібно включати величину прибутку, більшу за мінімально допустиму, з урахуванням того, що вона буде надходити протягом обмеженого проміжку часу; потрібно враховувати перспективи її зростання у подальшому; слід враховувати можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток
4. Ринок з низькою конкуренцією, що збережеться протягом деякого обмеженого проміжку часу, та без перспектив подальшого зростання попиту на продукцію підприємства-монополіста	У ЧГП потрібно включати величину прибутку, більшу за мінімально допустиму, з урахуванням того, що вона буде надходити протягом обмеженого проміжку часу; враховувати перспективи її зростання у подальшому не потрібно; враховувати можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток не потрібно
5. Ринок з високим ступенем конкуренції, за якого стан рівноваги на ньому настає досить швидко	У ЧГП не потрібно включати величину прибутку, більшу за мінімально допустиму; враховувати перспективи зростання прибутку в подальшому не потрібно; враховувати можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток не потрібно

*Примітка: складено автором*

Отже, як свідчать дані табл. 3.8, необхідність врахування очікуваних результатів від реінвестування прибутку підприємства безпосередньо залежить від рівня конкуренції на ринку збуту його продукції.

З викладеного вище випливає те, що одна з найбільш відомих у практиці оцінювання вартості підприємства моделей такого оцінювання, а саме – модель Гордона, має обмежені можливості практичного використання і згідно з проведеною типологією ринків може бути застосованою лише до підприємств-монополістів, що мають перспективу постійного розширення виробництва та збуту, доходи та прибутки яких зростають у геометричній прогресії. Окрім того, ця модель не враховує те, що стрімке зростання доходів та прибутків потребує постійного вкладення інвестицій. Запропоновану нами модифікацію моделі Гордона, що враховує цю обставину, можна подати у вигляді такої формули:

$$B_{нгм} = \frac{\Pi_1}{E_0 - \alpha} \times \left( 1 - \frac{\alpha}{\Pi_{рф}} \right), \quad (3.39)$$

де  $B_{ngm}$  – вартість підприємства за модифікованою моделлю Гордона, грн.;

$\Pi_1$  – прибуток підприємства у першому році, грн.;

$E_\delta$  – ставка дисконту, частка одиниці;

$\alpha$  – щорічний темп приросту прибутку підприємства, частка одиниці;

$\Pi_{pф}$  – фактична річна прибутковість інвестицій, що вкладаються у розвиток підприємства, частка одиниці.

Різні методи оцінювання вартості майна за дохідним підходом відрізняються, зокрема, розміром ставки реінвестування, яку пропонується застосовувати. Нами було поставлено загальне питання: як впливає і чи впливає взагалі ставка реінвестування на вартість майна? Проведене дослідження показало, що такий вплив присутній у випадку неконкурентних ринків, так як лише за таких умов підприємство, зберігши незмінним рівень ризикованості своєї фінансово-господарської діяльності, може реінвестувати свій прибуток за ставкою, що перевищує норму дисконту, яка включається у ставку капіталізації. Тому, можна запропонувати модель оцінювання вартості підприємства, для якого існує можливість певний час реінвестувати свій прибуток за ставкою, що перевищує ставку дисконту. Дана модель може бути поданою у вигляді такої формули:

$$B_{np} = \frac{\Pi_1 \times ((1 + \Pi_{pф})^T - 1)}{\Pi_{pф} \times (1 + E_\delta)^T} + \frac{\Pi_1 \times (1 + \Pi_{pф})^T}{E_\delta \times (1 + E_\delta)^T}, \quad (3.40)$$

де  $B_{np}$  – вартість підприємства, для якого існує можливість певний час реінвестувати свій прибуток за ставкою, що перевищує ставку дисконту, грн.;

$T$  – проміжок часу, протягом якого у підприємства існує можливість реінвестувати свій прибуток за ставкою, що перевищує ставку дисконту, років.

Необхідно відзначити, що кожен з трьох основних методологічних підходів до оцінювання вартості підприємства (дохідний, порівняльний та витратний) дозволяє з різних боків охарактеризувати рівень економічних можливостей підприємства, а саме: дохідний метод – з точки зору перспектив його розвитку, порівняльний – з позицій аналізування теперішнього становища на ринку

продажів подібних підприємств та поточних показників їхньої господарської діяльності, а витратний – з точки зору фактично понесених витрат на придбання майна даного підприємства. При цьому кожен з цих методів оперує важливим обсягом інформації, яка описує певні складові перспективних економічних можливостей господарюючого суб'єкта. У зв'язку з цим постає питання про можливість поєднання (принаймні, часткового) інструментарію перелічених методологічних підходів до оцінювання вартості підприємства з метою вимірювання стратегічного рівня економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Проведене нами дослідження показало можливість поєднання окремих аспектів дохідного, порівняльного та витратного підходів до встановлення вартості підприємства як індикатора рівня його економічних можливостей шляхом використання у процесі вимірювання цієї вартості трьох показників, що належать до сфери застосування відповідно кожного з перелічених підходів:

1) коефіцієнта коригування поточного значення чистого прибутку підприємства з урахуванням прогнозних його змін у майбутньому, що, своєю чергою, зумовлені очікуваними змінами кон'юнктури ринків збуту продукції підприємства. Даний коефіцієнт, який враховує очікуваний тренд фінансових результатів суб'єкта господарювання (і, отже, являє собою параметр процедури оцінювання його вартості за дохідним підходом), пропонується обчислювати за такою формулою:

$$K_{kn} = \Pi_{np} / \Pi_{\phi}, \quad (3.41)$$

де  $K_{kn}$  – коефіцієнт коригування поточного значення чистого прибутку підприємства з урахуванням прогнозних його змін у майбутньому, частка одиниці;

$\Pi_{np}$  – прогнозний середньорічний чистий прибуток підприємства, грн.;

$\Pi_{\phi}$  – фактичний прибуток підприємства у звітному році, грн.;

2) показника фактичної прибутковості активів того підприємства даної галузі, для якої вона є найвищою серед усіх підприємств. Даний показник, що

враховує умови та результати діяльності певного підприємства-аналога (і, отже, є параметром процедури оцінювання вартості досліджуваного підприємства за порівняльним підходом), пропонується обчислювати за формулою:

$$P_{рфмак} = P_{мак} / K_{мак}, \quad (3.42)$$

де  $P_{рфмак}$  – показник фактичної прибутковості активів того підприємства даної галузі, для якої вона є найвищою серед усіх підприємств, частка одиниці;

$P_{мак}$  – фактичне значення чистого прибутку того підприємства галузі, у якого прибутковість активів є найбільшою серед усіх підприємств галузі, у звітному році, грн.;

$K_{мак}$  – сумарна поточна первісна вартість активів того підприємства галузі, у якого прибутковість активів є найбільшою серед усіх підприємств галузі, у звітному році, грн.;

3) сумарної поточної первісної вартості активів оцінюваного підприємства. Очевидно, що даний показник являє собою параметр процедури оцінювання вартості підприємства за витратним підходом.

За таких умов ринкову вартість підприємства, якщо її розрахунок буде базуватися на трьох перелічених вище показниках, пропонується обчислювати за такою формулою:

$$B_{nn} = \frac{K_{кп} \times P_{рфмак} \times B_{ак}}{E_{\delta}}, \quad (3.43)$$

де  $B_{nn}$  – ринкова вартість підприємства, обчислена за допомогою інтегрального підходу із застосуванням методу капіталізації, що поєднує використання окремих складових процедури оцінювання вартості господарюючого суб'єкта за дохідним, порівняльним та витратним підходами, грн.;

$B_{ак}$  – сумарна поточна первісна вартість активів того підприємства, ринкова вартість якого оцінюється, грн.;

Проте, слід відзначити, що використовувати вираз (3.43) з метою оцінювання ринкової вартості підприємства та, відповідно, вимірювання стратегічного рівня

його економічного потенціалу можна лише у першому наближенні. Головним застереженням при цьому виступає можливість повної екстраполяції умов та результатів діяльності підприємства-аналога (господарюючого суб'єкта даної галузі з найвищим рівнем прибутковості активів) на умови та результати діяльності того підприємства, вартість якого оцінюється. З одного боку, використання даних підприємства-еталона дозволяє виявити у підприємства, що оцінюється, додаткові резерви щодо підвищення його прибутковості за рахунок реалізації певних заходів неінвестиційного характеру (вдосконалення структури асортименту продукції, підвищення рівня використання виробничих потужностей, зниження величини окремих видів витрат тощо). Проте, з іншого боку, досягнення даним підприємством рівня прибутковості активів найбільш передового підприємства галузі досить часто потребує певних (інколи – доволі великих) обсягів капітальних вкладень в оновлення техніко-технологічної бази; при цьому здійснення таких інвестицій на даний момент часу не завжди є доцільним, тому за деяких умов досягнення оцінюваним підприємством найвищого галузевого рівня прибутковості активів може виявитися економічно необґрунтованим і, відповідно, взяття цього рівня як еталонного при розрахунку ринкової вартості підприємства за формулою (3.43) буде неможливим.

Загалом, у випадку, коли певні заходи з підвищення ринкової вартості підприємства потребують деяких обсягів інвестиційних витрат для їх реалізації, підприємство повинно прагнути не стільки максимізувати, скільки оптимізувати її вартість, забезпечивши при цьому максимум різниці між очікуваним приростом ринкової вартості та потрібними обсягами інвестицій, що забезпечуватимуть цей приріст. Відповідно, за таких умов узагальнювальним індикатором стратегічних економічних можливостей господарюючого суб'єкта буде не максимальна величина його ринкової вартості, а оптимальне її значення. При цьому слід враховувати той факт, що реалізація заходів з оновлення техніко-технологічної бази підприємства часто потребує припинення експлуатації певної кількості обладнання, яке ще не відпрацювало корисний термін своєї служби, що

обумовлює збитки підприємства внаслідок недоамортизації окремих елементів його основних засобів. Враховуючи викладене, формалізований вигляд критерію оптимізації ринкової вартості підприємства можна подати таким чином:

$$Z_{ei} = \frac{D_i - B_i}{E_0} - \left( \frac{D_0 - B_0}{E_0} + H_{ai} \right) - K_i \rightarrow \max, \quad (3.44)$$

$Z_{ei}$  – економічний ефект від зростання величини ринкової вартості підприємства за  $i$ -тим варіантом такого зростання, грн.;

$D_i, B_i$  – відповідно річна величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками) внаслідок реалізації  $i$ -того варіанту заходів зі зростання вартості підприємства, грн.;

$D_0, B_0$  – відповідно фактична величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками) у звітному році, грн.;

$H_{ai}$  – дисконтована на даний момент часу величина недоотриманого потоку амортизаційних відрахувань у частині тих елементів основних засобів підприємства, які достроково припиняють свою експлуатацію внаслідок їх заміни згідно  $i$ -того варіанту заходів зі зростання вартості підприємства (у випадку, якщо частину цих елементів основних засобів підприємство планує реалізувати, то величина недоотриманого потоку амортизаційних відрахувань зменшується на суму виручки від їх реалізації), грн.;

$K_i$  – потрібна величина інвестицій у дане підприємство за  $i$ -тим варіантом заходів зі зростання його вартості, грн.

Слід відзначити, що вектори показників  $(D_i, B_i, K_i)$ , які містяться у цільовій функції (3.44) можуть бути отримані трьома основними способами:

1) безпосередньо за даними підприємств-аналогів (тобто підприємств тієї ж галузі, що і оцінюване підприємство, які виготовляють таку ж саму або подібну продукцію) за звітний рік;

2) шляхом коригування відповідних значень показників підприємств-аналогів за звітний рік з урахуванням ефекту масштабу, тобто відмінності розміру

виробничих потужностей оцінюваного підприємства та підприємств-аналогів. Потреба у такому коригуванні постає, наприклад, у випадку, коли оцінюване підприємство є суттєво меншим ніж підприємство-аналог. За цих умов значне нарощування розміру виробничих потужностей оцінюваним підприємством може бути у принципі неможливим або неефективним (внаслідок значних витрат на виконання будівельних робіт). Тому в цьому випадку показники  $D_i$ ,  $B_i$ ,  $K_i$  підприємства-аналога повинні бути пропорційно зменшені з урахуванням розмірів підприємства, ринкова вартість якого оцінюється;

3) за прогнозними даними щодо техніко-економічних параметрів нових технологій виготовлення продукції, яку виробляє оцінюване підприємство. Можливою є ситуація, за якої існує певна передова технологія виготовлення продукції, яку ще не встигло впровадити жодне підприємство галузі. За цих умов оцінюване підприємство може обґрунтувати доцільність такого впровадження з метою набуття технологічного лідерства у галузі. У такому випадку показники  $D_i$ ,  $B_i$ ,  $K_i$  отримуються на підставі прогнозної інформації про ціни та питому капіталомісткість і собівартість продукції за новою технологією (технологіями) її виготовлення з урахуванням розміру виробничих потужностей підприємства, ринкова вартість якого оцінюється. Отже, за таких умов значення  $D_i$ ,  $B_i$ ,  $K_i$  характеризують відповідні показники певного уявного підприємства-аналога, можливість досягнення яких розглядатиметься оцінюваним підприємством.

Внаслідок знаходження оптимальних значень показників  $D_i$ ,  $B_i$ ,  $K_i$  стає можливим розрахунок оптимального рівня прибутковості активів оцінюваного підприємства. З цією метою доцільно скористатися такою формулою:

$$P_{\text{ропт}} = \frac{D_{\text{опт}} - B_{\text{опт}}}{B_{\text{ак}} + K_{\text{опт}} - K_{\text{вивопт}}}, \quad (3.45)$$

де  $P_{\text{ропт}}$  – оптимальний рівень прибутковості активів оцінюваного підприємства, що відповідає найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання його ринкової вартості, частка одиниці;



$D_{opt}$ ,  $B_{opt}$  – відповідно оптимальна річна величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками), які відповідають найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання вартості підприємства, грн.;

$K_{opt}$  – оптимальна потрібна величина інвестицій у дане підприємство, яка відповідає найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання його вартості, грн.;

$K_{вивонт}$  – оптимальний обсяг виведених з експлуатації необоротних активів підприємства за їх первісною вартістю відповідно до найкращого варіанту реалізації заходів зі зростання його вартості, грн.

З урахуванням показника (3.45) показник оцінювання ринкової вартості підприємства (3.43) повинен бути скоригованим і набути такого вигляду:

$$B'_{nn} = \frac{K_{кл} \times \Pi_{ропт} \times (B_{ак} + K_{opt} - K_{вивонт})}{E_{\delta}}, \quad (3.46)$$

де  $B'_{nn}$  – ринкова вартість підприємства, обчислена за допомогою інтегрального підходу, що поєднує використання окремих складових процедури оцінювання вартості господарюючого суб'єкта за дохідним, порівняльним та витратним підходами та ґрунтується на знаходженні оптимального варіанту реалізації заходів із зростання його вартості з урахуванням реальних можливостей досягнення оцінюваним підприємством показників діяльності підприємств-аналогів, грн.

Проілюструємо застосування запропонованого методу оцінювання стратегічного економічного потенціалу підприємства на засадах розрахунку його ринкової вартості на прикладі визначення величини вартості ТзОВ «Завод Електронпобутприлад». Вихідні дані, необхідні для цього, подано у табл. 3.9 та 3.10. Окрім того, у табл. 3.10 представлені результати розрахунку економічного ефекту від зростання величини ринкової вартості досліджуваного підприємства за кожним варіантом такого зростання, що розглядається (див. формулу (3.44)).

Таблиця 3.9

Показники господарської діяльності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад», необхідні для оцінювання його перспективного економічного потенціалу на засадах розрахунку його ринкової вартості

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників
1. Виручка від реалізації продукції без ПДВ за 2013 рік, тис. грн.	11674
2. Витрати на виробництво та реалізацію продукції включно з податками, що сплачуються з прибутку, за 2013 рік, тис. грн.	10751
3. Поточна сукупна первісна вартість активів підприємства, тис. грн.	19589
4. Річна ставка капіталізації, частка одиниці	0,2
5. Коефіцієнт коригування поточного значення чистого прибутку підприємства з урахуванням прогнозних його змін у майбутньому, частка одиниці	1,25

Примітка: подано на підставі обробки статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»

Таблиця 3.10

Вихідні дані для вибору найкращого варіанту зростання ринкової вартості ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» та результати розрахунку величини економічного ефекту від такого зростання за різними варіантами

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників за варіантами зростання ринкової вартості підприємства					
	1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7
1. Очікувана середньорічна величина виручки від реалізації без ПДВ, тис. грн.	12786	13541	13986	14673	15327	15620
2. Очікувана середньорічна величина витрат на виробництво та реалізацію продукції включно з податками, що сплачуються з прибутку, тис. грн.	11207	11862	12465	12853	13835	14189
3. Дисконтована на даний момент часу величина недоотриманого потоку амортизаційних відрахувань у частині тих елементів основних засобів підприємства, які достроково припиняють свою експлуатацію внаслідок їх заміни, тис. грн.	48	72	167	245	298	352
4. Потрібна величина інвестицій у реалізацію заходів із зростання ринкової вартості даного підприємства, тис. грн.	298	374	562	708	941	1198

Продовження табл. 3.10

1	2	3	4	5	6	7
5. Необхідний обсяг виведення з експлуатації необоротних активів підприємства за їх первісною вартістю, тис. грн.	106	252	376	543	745	824
6. Економічний ефект від зростання величини ринкової вартості підприємства, тис. грн.	2934	3334	2261	3532	1606	990

*Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ТзОВ «Завод Електронпобутприлад»*

Отже, як впливає з даних табл. 3.10, найкращим є четвертий варіант реалізації заходів із зростання ринкової вартості ТзОВ «Завод Електронпобутприлад», так як для цього варіанту величина економічного ефекту від такого зростання є найбільшою і становить 3532 тис. грн. За таких умов оптимальний рівень прибутковості активів оцінюваного підприємства, що відповідає найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання його ринкової вартості згідно наведеної вище формули (3.45) буде становити:

$$P_{\text{opt}} = \frac{14673 - 12853}{19589 + 708 - 543} = 0,092.$$

Відповідно, ринкова вартість досліджуваного підприємства згідно формули (3.46) становитиме:

$$B'_{\text{nn}} = \frac{1,25 \times 0,092 \times (19589 + 708 - 543)}{0,2} = 11358,6 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, ринкова вартість ТзОВ «Завод Електронпобутприлад», обчислена за допомогою інтегрального підходу із застосуванням методу капіталізації, що поєднує використання окремих складових процедури оцінювання вартості господарюючого суб'єкта за дохідним, порівняльним та витратним підходами, складає 11358,6 тис. грн.

### Висновки за розділом 3

1. Показник вартості підприємства характеризується найвищим рівнем узагальненості, що відображається у врахуванні у ньому усіх очікуваних потоків

прибутку підприємства, чинника часу та рівня ризикованості діяльності суб'єкта господарювання. Проте, перелічені позитивні особливості використання показника вартості підприємства як мірила його економічних можливостей стосуються лише результатів оцінювання цієї вартості за дохідним підходом, так як порівняльний і, тим більш, витратний підходи не передбачають безпосереднє прогнозування очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства. Однак, за певних умов навіть витратний підхід до оцінювання вартості підприємства може бути узятим за основу вимірювання рівня їх економічних можливостей. З цією метою слід ввести у розгляд поняття економічного потенціалу підприємств, оцінюваного на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів їх діяльності, під яким пропонується розуміти такий рівень досягнення певної цілі господарюючих суб'єктів, що відповідає очікуваному значенню прибутковості інвестицій, які вкладені у їх матеріальні активи.

2. Здійснюючи ретроспективне оцінювання раніше прийнятого рішення про придбання майна, власник активів буде вважати його правильним, якщо дисконтована на момент їх купівлі фактична величина чистого грошового потоку від експлуатації цих активів (сума прибутку та амортизаційних відрахувань) буде, принаймні, дорівнювати початковій величині вкладеного у них капіталу. Перевірка цієї умови є можливою у випадку застосування у практиці планованих розрахунків розробленого методу оцінювання економічного потенціалу підприємств на засадах встановлення очікуваних фінансових результатів їх діяльності.

3. Під конкурентним потенціалом суб'єкта господарювання за певним видом його продукції, слід розуміти порівняльну відносно конкурентів характеристику сукупності ресурсів та компетенцій працівників підприємства (як наявних, так і таких, що можна набути додатково), які дозволяють йому забезпечити найкращий (як правило, максимально можливий) для даного підприємства рівень певної цілі (завдання), для досягнення якої здійснюється виготовлення та збут даного виду

продукції. З урахуванням цього твердження, оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції повинно передбачати, насамперед, встановлення оптимального натурального обсягу виробництва та реалізації даної продукції, за якого величина надприбутку за нею буде максимальною.

4. Задача оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за певним видом його продукції на засадах визначення величини надприбутку від її реалізації потребує одночасного вирішення двох основних завдань: визначення найкращого технологічного способу виготовлення підприємством певної продукції та встановлення оптимального натурального обсягу її виробництва та реалізації.

5. Досвід господарювання та оціночної діяльності засвідчує, що найбільш повну та обґрунтовану оцінку ринкової вартості підприємства можна отримати лише за допомогою дохідного підходу, так як лише цей метод ґрунтується на передбаченні майбутніх результатів діяльності господарюючого суб'єкта. Проте, як показало проведене дослідження, витратний та порівняльний підходи до оцінювання бізнесу теж можуть та повинні відігравати певну роль при вимірюванні ринкової вартості підприємства. При цьому, така роль полягатиме у верифікації застосовуваного інструментарію дохідного підходу до встановлення ринкової вартості підприємства шляхом виявлення можливих помилок у використанні цього інструментарію.

6. Необхідність врахування очікуваних результатів від реінвестування прибутку при оцінюванні вартості підприємства безпосередньо залежить від рівня конкуренції на ринку збуту його продукції. З цього випливає, зокрема, те, що одна з найбільш відомих у практиці оцінювання вартості підприємства модель такого оцінювання, а саме – модель Гордона, має обмежені можливості практичного використання і згідно з проведеною типологією ринків може бути застосованою лише до підприємств-монополістів, доходи та прибутки яких зростають у геометричній прогресії. Окрім того, ця модель не враховує те, що стрімке

зростання доходів та прибутків потребує постійного вкладення інвестицій. У зв'язку з цим у роботі запропоновано модифікацію моделі Гордона, що враховує цю обставину.

7. Проведене дослідження показало можливість поєднання окремих аспектів дохідного, порівняльного та витратного підходів до встановлення вартості підприємства як індикатора рівня його економічних можливостей шляхом використання у процесі вимірювання цієї вартості трьох показників, що належать до сфери застосування відповідно кожного з перелічених підходів, а саме: коефіцієнта коригування поточного значення чистого прибутку підприємства з урахуванням прогностичних його змін у майбутньому, що, своєю чергою, зумовлені очікуваними змінами кон'юнктури ринків збуту продукції підприємства; показника фактичної прибутковості активів того підприємства даної галузі, для якої вона є найвищою серед усіх підприємств; сумарної поточної первісної вартості активів оцінюваного підприємства.

Основні результати, отримані автором у даному розділі, висвітлено в публікаціях [38, 69, 70, 82, 83, 84, 85, 170].

## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано вирішення науково-практичного завдання із розроблення теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо формування і використання системи показників та методів оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств. Результати виконаного дослідження дають змогу сформулювати наступні висновки:

1. При побудові показників та розробленні методів оцінювання економічних можливостей підприємства важливе значення має уявлення про його характерні риси, різновиди та механізм формування. З цією метою доцільно скористатися запропонованими в роботі типологією економічного потенціалу підприємства з виокремленням низки додаткових типологічних ознак (за рівнем узагальненості цілей реалізації потенціалу підприємства; за наявністю у підприємства на даний момент часу необхідних обсягів ресурсів та компетенцій для досягнення поставлених цілей; за відношенням до зовнішнього середовища; залежно від характеру вхідної інформації для оцінювання потенціалу підприємства) та групуванням чинників формування економічних можливостей підприємства на засадах побудови трирівневої моделі, згідно якої усі ці чинники поділяють на: первинні чинники; вторинні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на використанні інформації про первинні чинники; узагальнювальні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на використанні інформації про первинні та вторинні чинники, що справляють вплив на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, та застосуванні відповідних методів обробки такої інформації (зокрема, методів оптимізації).

2. Одним з найбільш загальних індикаторів економічного потенціалу підприємства є його ринкова вартість, оцінювання якої повинно враховувати основні чинники, що справляють вплив на її формування. У зв'язку з цим, у процесі вимірювання ринкової вартості економістам машинобудівного

підприємства доцільно використати розроблене в роботі групування її чинників шляхом виокремлення трьох їхніх типів: безпосереднього впливу, опосередкованого впливу та первинних, до яких, своєю чергою, належать: чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство; чинники, що характеризують продукцію підприємства; чинники, що характеризують ресурсне забезпечення підприємства та систему його менеджменту; чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства; макроекономічні чинники.

3. Визначення величини сукупного економічного потенціалу машинобудівних підприємств повинно враховувати як внутрішню, так і зовнішню його складові. Тому фахівцям економічних служб машинобудівних підприємств з метою оцінювання їх поточних економічних можливостей варто скористатися запропонованою у роботі системою показників оцінювання ендогенного та екзогенного економічного потенціалу підприємств, що ґрунтується на застосуванні комбінованого підходу, за якого значення окремих часткових показників оцінювання задають шляхом встановлення їх граничного (нормованого) рівня, а інших – оптимізують, та має ієрархічну побудову, складаючись з первинних часткових, вторинних часткових, комплексних та узагальнювальних показників.

4. При плануванні господарської діяльності машинобудівних підприємств необхідно враховувати відомості про мінімально можливу величину очікуваних фінансових результатів, за якої забезпечується належний рівень ефективності вкладених інвестицій. У зв'язку з цим фінансистам та економістам машинобудівних підприємств доцільно застосовувати в практиці планових розрахунків запропонований показник необхідної величини фінансових результатів діяльності машинобудівних підприємств у майбутні періоди, за якої буде забезпечена мінімально допустима ефективність інвестицій, вкладених у матеріальні активи підприємств, як індикатор вимірювання їх сукупного економічного потенціалу.



5. У процесі оцінювання конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств постає завдання визначення оптимальної частки ринків збуту їхньої продукції. Тому фахівці виробничих та економічних підрозділів підприємств можуть використати запропонований у роботі метод оцінювання конкурентного потенціалу машинобудівного підприємства за видами продукції, який ґрунтується на засадах визначення максимально можливої різниці між очікуваним прибутком від її реалізації та мінімально допустимою його величиною шляхом встановлення оптимального натурального обсягу виробництва цієї продукції.

6. Узагальнююча оцінка економічних можливостей машинобудівного підприємства у вигляді показника його ринкової вартості передбачає застосування різноманітних методичних підходів, кожен з яких ґрунтується на різних масивах вхідної інформації. Більш точну оцінку ринкової вартості підприємства можна отримати, якщо її інформаційна база буде містити відомості, які відповідають усім основним методам вимірювання цієї вартості. Досягти цього завдання економісти машинобудівних підприємств зможуть, якщо використають розроблений в роботі метод визначення величини сукупного економічного потенціалу машинобудівного підприємства за допомогою розрахунку його ринкової вартості, який передбачає одночасне застосування окремих складових дохідного, порівняльного та витратного підходів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеев І.В. Виробнича потужність як ключова ланка державного регулювання підприємства / І.В. Алексеев // Вісник УАДУ при Президентіві України. – 2000. – № 3. – С. 177-181.
2. Анисимова О.Н. Оценка стратегического потенциала адаптивного развития промышленных предприятий в зависимости от форм собственности / О.Н. Анисимова, С.Ю. Мусиенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. - Вип. 1., Т. 1. – С. 163-168.
3. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71-76.
4. Артюшина О.Л. Розвиток потенціалу підприємства в системі корпоративного управління / О.Л. Артюшина // Екон.-мат. моделювання соц.-екон. систем. – 2005. – № 52, т.2. – С. 236-238.
5. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова, Е. Попов // Маркетинг. – 2003. – №4 (71). – С. 25-38.
6. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : [монография] / О.Ф. Балацкий. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
7. Барабась Д.О. Конкурентний потенціал і конкурентоспроможність підприємства: суть, співвідношення та етапи оцінювання / Д.О. Барабась // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали V міжнар. науково-практичної конференції, 25–26 травня 2001 р. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 19-20.
8. Бардиш Г.О. Проектний аналіз : [підручник] / Г.О. Бардиш. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
9. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

10. Башнянин Г.І. Мікроекономічні ринкові системи: метрологічні проблеми аналізу ефективності функціонування / Г.І. Башнянин, І.М. Копич, І.О. Чупик. – Л., 2001. – 182 с.
11. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій / Т. Бень // Економіка України. – 2007. – № 4 (545). – С. 12-19.
12. Білоконенко Г.В. Сутність та зміст соціально-економічного потенціалу виробничої організації / Г.В. Білоконенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. - № 3(19). – С. 80-97.
13. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2001. – 448 с.
14. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М: Книжный мир, 2003 – 892 с.
15. Бугай В.З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / В.З. Бугай, А.В. Горбунова, Ю.В. Ключева // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – №1. – С. 27-33.
16. Бурлака О.В. Практичні підходи до визначення та використання поняття «потенціал підприємства в умовах ринкової економіки» / О.В. Бурлака, В.І. Бокій // Вісник Київ. нац. ун-ту технології та дизайну. – 2004. – № 1. – С. 55-59.
17. Ван Хорн Д. Основы финансового менеджмента / Д. Ван Хорн Д., Д.М. Вахович. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 992 с.
18. Васильківський Д.М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства / Д.М. Васильківський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 162-174.
19. Васильківський Д.М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення / Д.М. Васильківський // Наука й економіка. – 2014. – №2(34). – С. 115-120.
20. Ващенко Н.В. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Ващенко, Ю.В. Михайленко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Tiru/2011\\_31\\_2/Vashenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_2/Vashenko.pdf).

21. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

22. Висоцький А.Л. Сутність та особливості збутового потенціалу як складової частини сукупного економічного потенціалу підприємств / А.Л. Висоцький // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2014. – Вип.24.8. – С. 225-233.

23. Висоцький А.Л. Види, чинники та об'єкти управління збутовим потенціалом машинобудівного підприємства / А.Л. Висоцький // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2014. – Вип.24.7. – С. 315-323.

24. Висоцький А.Л. Показники оцінювання збутового потенціалу машинобудівних підприємств / А.Л. Висоцький, Л.І. Лесик // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети нової економіки знань в XXI сторіччі», 25-26 грудня 2014 р.: матер. конф. – Дніпропетровськ, 2014. – С. 81-83.

25. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 77-84.

26. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А.Э. Воронкова ; Восточноукр. нац. ун-т. – Луганськ : Изд-во Вост.-укр. нац. ун-та им. В. Даля, 2004. – 320 с.

27. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.

28. Гавриляк А.С. Оцінювання позичкового потенціалу підприємства у процесі розробки стратегії запобігання його банкрутству / А.С. Гавриляк, В.А. Гришко, О.Я. Колешук // Тези доповідей всеукраїнської науково-теоретичної конференції [“Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту” ]. – Львів: НУ “Львівська політехніка”. – 2007. – С.203-205.

29. Гетьман О.О. Економічна діагностика : [навчальний посібник] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

30. Гнатушенко В.В. Управління конкурентним потенціалом підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.06.01 / В.В. Гнатушенко; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 38 с.

31. Гончаров Ю.В. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України / Ю.В. Гончаров, А.О. Касич // Економіка України. – 2007. – №3(544). – С. 42-52.

32. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12-17.

33. Гришко В.А. Оцінювання інвестиційної та інноваційної активності підприємств та аналізування чинників їх інвестиційно-інноваційного потенціалу / В.А. Гришко, О.Я. Колещук, Л.І. Лесик // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 714. – С. 194-200.

34. Гришко В.А. Групування та аналізування чинників, що визначають рівень технологічного потенціалу підприємств / В.А. Гришко, Л.І. Лесик, А.Л. Висоцький // II Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури», 16-18 травня 2013 р.: матер. конф. – Львів, 2013. – С. 368.

35. Гришко В.А. Інформаційне забезпечення процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства / В.А. Гришко, О.Ю. Ємельянов, Л.І. Лесик // Матеріали XIII міжнародного наукового семінару «Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці та освіті», 30 червня-4 липня 2014 р.: матер. конф. – Київ, 2014. – С. 239-242.

36. Гришко В.А. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / В.А. Гришко. – Львів, 2011. – 25 с.

37. Грязнова А.Г. Оцінка бізнесу : [підручник] / А.Г. Грязнова, М.Г. Федотова, А.М. Ленська та ін. – К.: ЦНЛ, 2000. – 289 с.

38. Дашко І.М. Оцінювання ринкової вартості інноваційних проектів розвитку підприємства з урахуванням чинника ризику / І.М. Дашко, Л.І. Лесик // IV Міжнародна науково-практична відеоконференція «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок», 23-24 травня 2012 р.: матер. конф. – Львів, 2012. – С. 111.

39. Дашко І.М. Врахування фактору ризику при оцінці ефективності та доцільності реалізації інноваційних проектів / І.М. Дашко, О.Ю. Ємельянов, О.Я. Колещук // Тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції [«Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризику»], (Львів, 29-31 травня 2008р.). – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2008. – С. 89-91.

40. Дашко І.М. Методичні засади оцінювання ефективності та доцільності реалізації інвестиційних проектів з урахуванням фактору ризику / І.М. Дашко, О.Ю. Ємельянов, І.З. Крет // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 63-69.

41. Дашко І.М. Оцінювання ефективності інвестиційних проектів машинобудівного підприємства з урахуванням фактора ризику / Дашко І.М., Крет І.З., Ємельянов О.Ю. // Грiш i математика. Математико-економiко-соцiологiчний вiсник. – Львів-Луцьк: Видавництво Тараса Сороки, 2009. – № 7.– С.16-19.

42. Денисенко М.П. Сучасний стан інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості / М. П. Денисенко, С. В. Вовчок // Пробл. науки. – 2008. – № 2. – С. 21-28.

43. Дэвис С. Конкурентный потенциал – как его выявить? / С. Дэвис // Competia Online Magazine. – 2003. – 57с.

44. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – Львів: МОНМС України, Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2011. – 229 с.

45. Довбенко В.І. Роль інноваційного маркетингу у формуванні потенціалу розвитку підприємств / В.І. Довбенко // Вісн. нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2008. – № 633: Логістика. – С. 198-208.

46. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
47. Економічна енциклопедія: у трьох томах / [редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К.: Видавничий центр «Академія».
48. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [за ред. Р. Дяківа]. – К.: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ «Книгодрук», 2000. – 704 с.
49. Ємельянов О.Ю. Методичні засади інформаційного забезпечення процесу оцінювання ендогенного та екзогенного економічного потенціалу підприємства / О.Ю. Ємельянов, Л.І. Лесик, В.А. Гришко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №12 (162). – С. 395-402.
50. Ємельянов О.Ю. Загальний механізм формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / О.Ю. Ємельянов, В.А. Гришко // Тези доповідей III міжнародної науково-практичної конференції. [“Управління інноваційним процесом в Україні: Проблеми, перспективи, ризики”], Львів НУ “Львівська політехніка”, 2010 – С.144-145.
51. Ємельянов О.Ю. Теоретичні засади формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівних підприємств / О.Ю. Ємельянов, Л.І. Лесик, А.Л. Висоцький // Бізнес-інформ. – 2015. – №1. – С. 124-130.
52. Єфіменко Н.А. Формування інвестиційного потенціалу на підприємствах машинобудівного комплексу / Н.А. Єфіменко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 9. – С. 17-21.
53. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
54. Зеленська М.О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / М.О. Зеленська. – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/uk/node/277>.
55. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики : [монография] / Ю.Б. Иванов. – Х.: ХГЕУ, 1997. – 246 с.

56. Іванова О.Б. Теоретичні та прикладні аспекти оцінювання інвестиційно-інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / Іванова О.Б., Гришко В.А., Колещук О.Я. // Тези доповідей VII міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених [“Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть”]. – Тернопіль: “Астон”, 2009 – С.93-95.

57. Інвестиційно-інноваційні чинники формування, розвитку й управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / Д. В. Солоха, В. В. Морева, С. О. Чирков, В. Я. Козлова, О. В. Белякова. – Донецьк: Дмитренко Л.Р., 2010. – 399 с.

58. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48-56.

59. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : [монографія] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.

60. Капінос Г.І. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та принципи формування / Г.І.Капінос, О.М.Радюк // Наука й економіка. – 2007. – № 2(6). – С. 130-136.

61. Карачина Н.П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н.П. Карачина // Економічний простір. – 2014. – №86. – С. 164-172.

62. Карюк В.І. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств / В.І. Карюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 176-182.

63. Касич А.О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / А.О. Касич, М.В. Назарова, Т.А. Клімович // Держава та регіони. – 2008. – № 2. – С. 66-69.



64. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7 (73). – С. 32-40.

65. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк.: Цифрова типографія, 2012. – 257 с.

66. Кирчата І.М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / І.М. Кирчата; Призов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.

67. Козик В.В. Оптимізація життєвого циклу інноваційної продукції машинобудування та приладобудування / В.В. Козик, О.Л. Політанська // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 12. – С. 26-30.

68. Козик В.В. Система показників оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємств / В.В. Козик, О.Ю. Ємельянов, Л.І. Лесик // Економічний простір. – 2014. – №86. – С. 173-184.

69. Колещук О.Я. Обґрунтування рішень щодо вибору форми оновлення основних засобів підприємств / О.Я. Колещук, В.А. Гришко, Л.І. Лесик // Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми економіки і менеджменту», 10-12 листопада 2011 р.: матер. конф. – Львів, 2011. – С. 377-378.

70. Колещук О.Я. Оцінювання вартості основних засобів підприємства у процесі вибору найкращої форми їх оновлення / О.Я. Колещук, Л.І. Лесик, А.Л. Висоцький // Науково-практична конференція «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства», 26-28 квітня 2012 р.: матер. конф. – Львів, 2012. – С. 126.

71. Колещук О.Я. Оцінювання впливу чинників на рівень зношення основних засобів підприємств та визначення можливостей щодо його нормалізації / О.Я. Колещук, О.Ю. Ємельянов, В.А. Гришко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 128-135.

72. Котирєва С.О. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / С.О. Котирєва, С.Т. Дуба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.1. – С. 234-239.

73. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

74. Круш П.В. Оцінка бізнесу / Круш П.В., С.В. Поліщук. – К.: ЦНЛ, 2004. – 264 с.

75. Кузьмін О.Є. Проблеми стимулювання інновацій машинобудівних підприємств України / О.Є. Кузьмін, Ю.Л. Логвиненко // Вісн. Нац. у-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2008. – № 624. – С. 151-159.

76. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155-166.

77. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7(37). – С. 123-130.

78. Кунцевич В.О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - № 1(43). – С. 68-75.

79. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: [монографія] / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 262 с.

80. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: [монографія] / Е.В. Лапин. – Сумы, 2004. – 360 с.

81. Лепьохіна О.В. Фінансова та економічна взаємозалежність потенціалу підприємства / О.В. Лепьохіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 127-136.

82. Лесик Л.І. Інноваційна діяльність підприємства як чинник формування його ринкової вартості / Л.І. Лесик // Міжнародна науково-практична конференція

«Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури», 19-21 травня 2011 р.: матер. конф. – Львів, 2011. – С. 306-307.

83. Лесик Л.І. Особливості оцінювання вартості підприємства залежно від рівня конкуренції на ринку збуту його продукції / Л.І. Лесик // ІХ Міжнародна науково-практична конференція «Маркетинг та логістика в системі менеджменту», 8-10 листопада 2012 р.: матер. конф. – Львів, 2012. – С. 244-245.

84. Лесик Л.І. Урахування параметрів розвитку підприємства при оцінюванні його ринкової вартості / Л.І. Лесик // ІІІ Міжнародна науково-практична конференція «Економічний ріст в умовах державно-приватного партнерства», 15-16 березня 2013 р.: матер. конф. – Дніпропетровськ, 2013. – С. 109-110.

85. Лесик Л.І. Чинники впливу на процес формування ринкової вартості промислового підприємства / Л.І. Лесик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 246-252.

86. Лесик Л.І. Групування чинників формування вартості підприємства як індикатора оцінювання його економічного потенціалу / Л.І. Лесик // V Міжнародна науково-практична конференція «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки», 23-24 квітня 2013 р.: матер. конф. – Тернопіль, 2013. – С. 250-251.

87. Лесик Л.І. Типологія видів і чинників формування економічного потенціалу підприємства / Л.І. Лесик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.12. – С. 271-278.

88. Лесик Л.І. Типологія видів економічного потенціалу підприємства / Л.І. Лесик // Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми соціально-економічного розвитку: планування, управління та аналіз», 13-14 грудня 2013 р.: матер. конф. – Дніпропетровськ, 2013. – С. 20-23.

89. Лэсык Л.И. Понятие, виды и методы оценки экономического потенциала предприятий / Л.И. Лэсык // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – №1 (29). – С. 40-49.

90. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М: Юрайт-М, 2001. – 224 с.

91. Максименко І.О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу / І.О. Максименко, В.І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3, т. 1. – С. 192-221.

92. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): автореф. дис. ...канд. экон. наук / Р.В. Марушков. – М., 2000. – 23 с.

93. Маслак О.І. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 2010. – №9 // [www.economy.nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua).

94. Маслак О.І. Зовнішнє середовище економічного потенціалу підприємства / О.І. Маслак, О.Д. Коноваленко, О.О. Безручко // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 3/3(17). – С. 35-42.

95. Маслак О.І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2012. – Вип. 9 (34). – Ч. 1. – С. 201–210.

96. Мельник О.Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О.Г. Мельник // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 606. – С. 46-51.

97. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: [монографія] / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.

98. Микитенко В.В. Діагностика стратегічного потенціалу підприємства / В.В. Микитенко, І.А. Ігнат'єва // Вісник економічної науки України. – 2005. – №2. – С. 77-80.

99. Міценко Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н.Г. Міценко, О.І. Кумечко // Науковий вісник: зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУУ, 2010. – Вип. 20.9. – С. 193-198.

100. Модильяни Ф. Сколько стоит Фирма? Теорема ММ: Пер. с англ. / Ф. Модильяни, М. Миллер. – М.: Дело, 1999. – 272 с.

101. Мороз Ю.Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація : [монографія] / Ю.Ю. Мороз; МОН України, М-во аграр. політики України, Житомир. нац. агрокол. ун-т. – Житомир, 2010. – 328 с.
102. Овдиенко В.Н. Производственный потенциал предприятия / В.Н. Овдиенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.
103. Орлов П.А. Удосконалення методичного забезпечення оцінки інвестиційних проектів освоєння випуску нових машин та обладнання / П. А. Орлов, В. В. Рубан // Економіка розвитку. – 2007. – № 3 (43). – С. 8-9.
104. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.
105. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования / Под ред. Назарова О.С., Третьякова Э.А. – М.: Дело, 1998. – 240 с.
106. Оценка рыночной стоимости недвижимости / [В.М. Рутгайзер, А.М. Белокрыс, В.С. Болдырев и др.]. – М.: Дело, 1998. – 384 с.
107. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю інноваційної продукції в умовах глобалізації / О. А. Паршина // Наука й економіка. – 2008 р. – № 1. – С. 135-140.
108. Пелихов Е.Ф. Экономическая эффективность инноваций : [монография] / Е.Ф. Пелихов.– Х.: Изд-во НУА, 2005. – 168 с.
109. Пінішко В.С. Ціни і ціноутворення : [навчальний посібник] / В.С. Пінішко. – Львів: «Інтелект-Захід», 2006. – 488 с.
110. Петрович Й.М. Механізм управління використанням виробничих потужностей машинобудівних підприємств / Й.М. Петрович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 13–15.
111. Подмишальська Ю.В. Стратегічне ціноутворення на машинобудівних підприємствах: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н.: 08.00.04. / Ю.В. Подмишальська. – З., 2009. – 22 с.

112. Політанська О.Л. Інноваційні аспекти розвитку підприємств машинобудування / О. Л. Політанська // Вісник НУВГП: Зб. наук. пр. Вип. 1 (41). – 2008. – С. 233-239.

113. Політанська О.Л. Інноваційний потенціал підприємств електронної промисловості в сфері енергозбереження / О.Л. Політанська// Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції [“Конкурентоспроможність та інноваційний розвиток України: проблеми науки та практики”], (Харків, 26-27 листопада 2009 р.). – Харків: ВД «Інжек», 2009. – С. 212-215.

114. Рачинська Г. В. Технологічний аудит як спосіб оцінки комерційного потенціалу інноваційних проектів / Г. В. Рачинська // Вісн. нац. у-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2005. – № 533. – С. 189-193.

115. Риггс Д. Производственные системы: планирование, анализ, контроль: Пер с англ. / Д. Риггс. – М.: Прогресс, 1972. – 340 с.

116. Россоха В.В. Методика оцінювання потенціалу інновацій / В. В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5 (47). –С. 68-75.

117. Сабадирьова А. Теоретичні основи організації потенціалу підприємства / А. Сабадирьова // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 34-35.

118. Савченко О.В. Формування цін на нову продукцію виробничо-технічного призначення (на прикладі підприємств машинобудування): автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н.: 08.00.04 / О.В. Савченко. – Хм., 2009. – 23 с.

119. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств [Текст]: дис. ... к.е.н.: 08.06.01 / М.В. Савченко. – Харків, 2004. – 190 с.

120. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки: учебное пособие / Я.Ю. Салихова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.

121. Сидич О. В. Діагностика інноваційного потенціалу підприємств / О. В. Сидич // Вісник Полт. НТУ «Економіка і регіон». – 2005. – №3 (6). – С. 87-91.

122. Сегедій О.М. Інформаційна база аналізу інвестиційної привабливості підприємства / О.М. Сегедій // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери. – Донецьк: Донецький національний технічний університет, 2006. – С. 243-244.

123. Сімонова В.С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / В.С. Сімонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С.194-195.

124. Скворцов І.Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика : [монографія] / І.Б. Скворцов. – Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2003. – 312 с.

125. Скворцов І.Б. Парадокси, догми і реальність економічної теорії: мікроекономіка для економістів : [монографія] / І.Б. Скворцов. – Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – 340 с.

126. Скриньковський Р.М. Аналіз підходів щодо оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств / Р.М. Скриньковський // Проблеми економіки та управління. Вісн. нац. у-ту «Львівська політехніка». – 2006. – № 554. – С. 74-79.

127. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л.С. Сосненко. – М.: Экономическая литература, 2004. – 208 с.

128. Сухай О.Є. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства / О.Є. Сухай, І.І. Яремко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 233-238.

129. США: проблемы экономики и организации машиностроения / Отв. ред. Г.Е. Скоров. – М.: Наука, 1985. – 261 с.

130. Тараненко І.В. Структура економічного циклу та особливості циклічного розвитку відкритої економіки України в контексті виходу зі світової фінансово-економічної кризи / І.В. Тараненко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського форуму. – 2010. – №1, Т.1. – С. 343-357.

131. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н.В. Тарасенко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.
132. Турило А.А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення / А.А. Турило // Економічний вісник. – 2014. – №3. – С. 65-71.
133. Ткачова Н.М. Оцінка конкурентоспроможності нової продукції з урахуванням споживчих переваг / Н.М. Ткачова, Т.А. Гончарова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: Логістика: 3б. наук. праць. – Львів: Національний університет "Львівська політехніка", 2003. – № 469. – С. 132-137.
134. Трансформація вартості у розвитку відносин «підприємство-клієнт»: Монографія / за наук. ред. Є.В. Крикавського, Н.І. Чухрай. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – 250 с.
135. Толпежніков Р. Управління потенціалом промислового підприємства: формування організаційно-економічного механізму / Р. Толпежніков // Схід. – 2012. – № 6 (120). – С. 81-85.
136. Управління потенціалом підприємства : [навч. посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Расщупкіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
137. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
138. Федулова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 58-76.
139. Фещур Р.В. Формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства / Р.В. Фещур, М.Р. Тимошук // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2006. – № 567: Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – С. 176-180.
140. Харченко С.В. Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства / С.В. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 46-72.



141. Хворостов В.А. Исследование методов оценки потенциала предприятия / В.А. Хворостов // Сборник научных трудов НГТУ (Новосибирск). – 2011. – №1. – С. 107-113.
142. Хмелевський О. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О. Хмелевський // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 50-53.
143. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К: Кондор, – 2009. – 400 с.
144. Череп А.В. Економічний аналіз: [навч. посібник] / А.В. Череп. — К.: Кондор, 2005. – 160 с.
145. Чимшит С.І. Методологічні основи аналізу потенціалу підприємства / С.І. Чимшит, Л.Д. Чалапко, І.Л. Окуневич // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 169-175.
146. Чубай В.М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії / В.М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 183-190.
147. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : [підручник] / Н. Чухрай, Р. Патора. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.
148. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Н. Чухрай. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2002. – 314 с.
149. Шаланов Н.В. Моделирование основных аспектов предпринимательской деятельности / Н.В. Шаланов. – Новосибирск: СибУПК, 2002. – 78 с.
150. Шаманська О.І. Загальна система формування економічного потенціалу / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 109-114.
151. Шаманська О.І. Основні напрямки підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 166-172.

152. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький. - Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 219 с.
153. Шира Т.Б. Вплив інноваційно-технологічного потенціалу підприємства на конкурентоспроможність інноваційного продукту / Т.Б. Шира // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 43-50.
154. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення : [навч. посібник] / Л.О. Шкварчук. – К.: Кондор, 2003. – 214 с.
155. Шкроміда Н.Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н.Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. – Тернопіль : Економічна думка. Тернопіль : ТНУ, 2011 – Вип.9, ч.1. – С. 383-386.
156. Шулік В.А. Сутність інноваційного потенціалу великих промислових підприємств / В.А. Шулік, А.Н. Давидов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 9, Т.1. – С. 66-85.
157. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
158. Якушев Е.Ф. Інвестиційні та інноваційні процеси в приладобудівній галузі України : [монографія] / Е.Ф. Якушев. – К.: Наук. світ, 2003. – 245 с.
159. Яремко І. І. Економічний потенціал підприємств в контексті ресурсної концепції / І.І. Яремко // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 682:– С. 294-298.
160. Яремко І.Й. Оцінка ринкової вартості підприємств: порівняльний підхід / І.Й. Яремко // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2005. – Вип. 15.5. – С. 311-315.
161. Abrahamson E. Managerial fads and fashions: The diffusion and rejection of innovations / E. Abrahamson // Academy of Management Review. – 1991. – 16. – P. 586-612.

162. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney // *Journal of Management*. – 1991. – 17. –P. 99-120.
163. Castelacci F. Innovation, diffusion and catching up in the fifth long wave / Castelacci // *Futures*. – 2006. – 38. –P. 841-863.
164. Chandler G.N. Market attractiveness, resource-based capabilities, and venture performance / G.N. Chandler, S.H. Hanks // *Journal of Business Venturing*. – 1994. – 9. – P. 331-350.
165. Da Silveira G. Innovation diffusion: research agenda for developing economics / G. Da Silveira // *Technovation*. – 2001. – 21. – P. 767-773.
166. Faderberg J. Technology-gaps, innovation-diffusion and transformation: an evolutionary interpretation / J. Faderberg, B. Vespagen // *Research Policy*. – 2002. – 31. – P. 1291-1304.
167. Gholamhosein N. Competitive advantage of enterprise resource planning vendors in Iran / N. Gholamhosein, S.Y. Safavi, A. Hakim, A. Homayoun // *Information Systems*. – 2010. – 35. – P. 271-277.
168. Griliches Z. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey / Z. Griliches // *Journal of Economic Literature*. - 1990. – Vol. XXVIII. – P. 1661-1707.
169. V. Gryshko. The impact of environmental components on regional development / V. Voytsekhovska, O. Ivanova, V. Gryshko, O. Tovkan // *International Journal of Arts and Sciences Euro-American Conference for Academic Disciplines*. June 11, 2010. – France, Provence (La Baume). – P. 23.
170. Emelyanov O. The Impact of the Technological Development Level of Ukrainian Enterprises on the Competitiveness of Their Products / O. Emelyanov, T. Petrushka, L. Lesyk, V. Hryshko // *International Journal of Business, Humanities and Technology*. – 2014. – Vol. 4, № 4. – P. 129-135.

## **ДОДАТКИ**

## Додаток А

## Дані про показники-чинники, що характеризують формування економічного потенціалу машинобудівних підприємств.

Таблиця А.1

Показники, які характеризують первинні внутрішні чинники наявного економічного потенціалу окремих машинобудівних підприємств за період 2011-2013 рр.

Назва показників, одиниці виміру	Значення показників за підприємствами за роками періоду, що розглядається											
	ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»			ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»			ПАТ «Івано-Франківський завод "Промприлад"»			ПАТ «Конвесрмаш»		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Показники, що характеризують провідний вид виробничих ресурсів												
1.1. Середньорічна первісна вартість активної частини основних засобів, млн. грн.	45,85	45,73	46,09	48,54	50,17	51,03	28,65	29,06	29,63	36,31	35,72	35,45
1.2. Витрати на утримання та експлуатацію активної частини основних засобів, тис. грн.	9409	9561	9667	7906	8062	8129	5498	5582	5609	6843	6721	7108
1.3. Коефіцієнт використання режимного фонду робочого часу обладнання, частка одиниці	0,37	0,45	0,41	0,74	0,75	0,74	0,53	0,56	0,55	0,59	0,61	0,60
1.4. Рівень зношення активної частини основних засобів, %	49,66	50,84	54,87	44,16	48,22	51,72	56,71	59,64	61,22	47,83	50,86	52,37
1.5. Частка морально застарілих ОВФ у первісній вартості активної частини ОВФ, %	32,83	34,17	36,02	29,08	31,73	33,52	35,62	36,90	39,62	28,06	30,79	31,85

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.6. Частка прогресивних технологій у загальній кількості технологічних процесів за величиною товарної продукції, %	40,86	39,83	39,62	52,84	51,76	52,62	46,82	47,14	45,90	48,66	49,73	52,05
2. Показники, що характеризують інші види виробничих ресурсів, які приймають безпосередню участь у виготовленні продукції												
2.1. Чисельність основних та допоміжних робітників, осіб	731	724	597	1063	1085	1076	1231	1275	1266	990	1011	1045
2.2. Коефіцієнт плинності кадрів, %	0,43	0,32	0,56	0,13	0,42	0,29	0,24	0,18	0,12	0,36	0,27	0,30
2.3. Середній розряд робітників	4,7	4,8	4,8	4,2	4,3	4,3	4,9	4,9	5,0	4,6	4,5	4,7
2.4. Частка втрат робочого часу у загальному річному фонді часу робітників, %	2,65	2,49	2,53	1,98	1,76	1,83	2,11	2,09	2,32	1,99	2,08	1,76
3. Показники, що характеризують виробничі ресурси, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції												
3.1. Середньорічна первісна вартість пасивної частини основних засобів, млн. грн.	85,19	86,02	85,53	96,28	97,01	97,84	67,31	67,89	68,24	82,19	82,40	83,03
3.2. Чисельність працівників апарату управління, осіб	162	164	139	167	170	172	188	182	184	139	141	144
3.3. Частка працівників апарату управління з вищою освітою, %	90,6	92,3	93,1	87,6	88,9	91,3	88,4	89,16	90,75	89,7	90,9	93,0

Примітка: розраховано за даними статистичної звітності підприємств: ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», ПАТ «Івано-Франківський завод "Промприлад"», ПАТ «Конвеєрмаш»

Таблиця А.2

Показники, які характеризують вторинні внутрішні чинники наявного економічного потенціалу окремих машинобудівних підприємств за період 2011-2013 рр.

Назва показників, одиниці виміру	Значення показників за підприємствами за роками періоду, що розглядається											
	ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»			ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»			ПАТ «Івано-Франківський завод "Промприлад"»			ПАТ «Конвеєрмаш»		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Показники, що характеризують обмеження на обсяги виготовлення продукції підприємства												
1.1. Максимально можливий сукупний річний фонд робочого часу обладнання, тис. машино-змін	95,2	96,4	95,9	104,5	104,3	103,9	78,2	78,4	76,6	63,1	73,9	72,5
2. Показники, що характеризують питомі витрати основних виробничих ресурсів на виготовлення продукції												
2.1. Фондомісткість продукції, разів	0,561	0,479	0,550	0,629	0,541	0,610	0,547	0,478	0,561	0,580	0,560	0,589
2.2. Механомісткість продукції, разів	0,198	0,167	0,193	0,211	0,185	0,209	0,163	0,143	0,170	0,178	0,169	0,176
2.3. Чисельність основних та допоміжних робітників на 1 млн. грн. чистого доходу, осіб/млн. грн.	2,849	2,418	2,619	4,620	3,990	4,411	7,021	6,286	7,254	4,843	4,789	5,199
2.4. Витрати робочого часу основних та допоміжних робітників на 1 млн. грн. чистого доходу, люд-годин/млн. грн.	654,1	599,3	612,6	974,2	924,5	978,3	1354,7	1296,5	1405	1115,4	1098,6	1167,8

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2.5. Матеріаломісткість продукції, разів	0,59	0,61	0,62	0,56	0,60	0,59	0,58	0,61	0,62	0,53	0,52	0,54
2.6. Витрати на утримання та експлуатацію активної частини основних засобів на 1 грн. їх первісної вартості, разів	0,155	0,156	0,157	0,163	0,161	0,159	0,192	0,192	0,189	0,188	0,188	0,201
2.7. Частка витрат на оплату праці основних та допоміжних робітників у сукупних операційних витратах, %	13,61	12,99	12,75	15,01	14,49	14,57	14,88	14,67	13,98	15,68	15,96	16,03
3. Показники, що характеризують постійні витрати підприємства												
3.1. Витрати на утримання та експлуатацію пасивної частини основних засобів, тис. грн.	16704	16986	17559	13094	13659	13483	9674	9908	10328	11763	12076	12381
3.2. Частка умовно постійних витрат у загальному обсязі операційних витрат, %	29,09	27,68	28,67	31,66	30,22	30,76	21,97	20,43	20,58	22,16	22,29	23,12
3.3. Частка адміністративних витрат у загальному обсязі операційних витрат, %	16,99	17,23	17,54	19,61	21,13	20,48	13,88	14,02	14,16	16,09	16,72	16,54
3.4. Середньомісячна заробітна плата працівників апарату управління, тис. грн./особу	2,05	2,54	2,87	2,12	2,76	3,35	2,27	2,46	2,70	2,65	2,97	3,24

Примітка: розраховано за даними статистичної звітності підприємств: ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», ПАТ «Івано-Франківський завод "Промприлад"», ПАТ «Конвеєрмаши»



Таблиця А.3

Результати опитування керівників та спеціалістів машинобудівних підприємств стосовно впливу окремих груп чинників покращення використання їх наявного економічного потенціалу (станом на 01.01.2013)

Групи чинників	Результати опитування у десятибальній шкалі, усереднені за респондентами в межах кожного підприємства, балів				Результати опитування, усереднені за підприємствами, балів
	ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»	ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»	ПАТ «Івано-Франківський завод "Промприлад"»	ПАТ «Конвеєрмаш»	
1. Маса та якість технічних ресурсів та технологій, якими володіє підприємство	9,5	8,8	9,2	9,4	9,225
2. Маса та якість інших видів ресурсів, якими володіє підприємство і які безпосередньо застосовуються у виробничому процесі	5,8	5,4	4,8	5,5	5,375
3. Маса та якість інших видів ресурсів, якими володіє дане підприємство і які опосередковано використовуються у виробничому процесі	4,2	4,6	4,0	4,3	4,275
4. Ціни на застосовувані ресурси	7,1	7,4	7,9	6,8	7,3
5. Кон'юнктура на ринках збуту продукції підприємства	8,2	8,0	8,6	8,8	8,4
6. Показники операційної діяльності підприємств-конкурентів	6,7	5,9	7,2	6,3	6,525
7. Особливості державної регуляторної політики	6,9	6,6	7,3	7,0	6,95

Примітка: подано за даними анкетного опитування на підприємствах: ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», ПАТ «Івано-Франківський завод "Промприлад"», ПАТ «Конвеєрмаш»

**Додаток Б**

**Вихідні дані та результати аналізування впливу показників-чинників на рівень використання економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за усією сукупністю основних видів його продукції**

Таблиця Б.1

Вихідні дані та результати розрахунку показників структури маржинального доходу та витрат ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за видами продукції, яку воно виготовляє, за 2013 рік

Основні види продукції	Маржинальний дохід за видами продукції		Скоригований маржинальний дохід за видами продукції		Витрати, які є пропорційними натуральному обсягу виготовлення відповідних видів продукції, за цими видами		Витрати, які є пропорційними корисному фонду робочого часу устаткування, за видами продукції	
	Тис. грн.	% до підсумку	Тис. грн.	% до підсумку	Тис. грн.	% до підсумку	Тис. грн.	% до підсумку
1. Кран автомобільний КТА-18	17298	33,842	37572	33,663	48174	24,762	20274	33,512
2. Кран автомобільний КТА-25	21168	41,413	47520	42,576	90072	46,298	26352	43,558
3. Кран автомобільний КТА-32	12648	24,745	26520	23,761	56304	28,941	13872	22,930
Разом	51114	100,000	111612	100,000	194550	100,000	60498	100,000

*Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Таблиця Б.2

Вихідні дані та результати розрахунку індексу максимально можливого збільшення (зменшення) відповідного показника-чинника наявного ендogenous річного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» за кожним видом продукції, що виготовляється, за 2013 рік

Показники, одиниці виміру	Значення показників за видами продукції		
	Кран КТА-18	Кран КТА-25	Кран КТА-32
1. Величина річного фонду корисного часу роботи устаткування у частині виготовлення даного виду продукції, тис. годин:			
- фактична	169,26	224,64	117,3
- максимально можлива	236	314	164
2. Індекс максимально можливого збільшення величини річного фонду корисного часу роботи устаткування, разів	1,394	1,398	1,398
3. Продуктивність устаткування у частині виготовлення даного виду продукції, натуральних одиниць за тисячу годин:			
- фактична	1,099	0,962	0,870
- максимально можлива	1,20	1,02	0,95
4. Індекс максимально можливого збільшення годинної продуктивності устаткування, разів	1,092	1,060	1,092
5. Питомі витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення даного виду продукції, тис. грн.:			
- фактичні	259	417	552
- мінімально можливі	245	406	539
6. Індекс максимально можливого зменшення величини витрат, які є пропорційними натуральному обсягу виготовлення продукції, разів	0,946	0,974	0,976
7. Витрати на виготовлення даного виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, грн.:			
- фактичні	120	117	118
- мінімально можливі	106	102	104
8. Індекс максимально можливого зменшення величини витрат на виготовлення продукції, які є пропорційними корисному фонду робочого часу устаткування, разів	0,883	0,872	0,881

*Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Таблиця Б.3

Вихідні дані та результати розрахунку середньозважених індексів максимально можливого збільшення (зменшення) кожного з показників-чинників, які впливають на наявний ендогенний річний економічний потенціал ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», за 2013 рік

Основні види продукції	Дані для розрахунку середньозваженого індексу максимально можливого збільшення величини річного фонду корисного часу роботи устаткування, разів			Дані для розрахунку середньозваженого індексу максимально можливого збільшення годинної продуктивності устаткування			Дані для розрахунку середньозваженого індексу максимально можливого зменшення величини витрат, які є пропорційними натуральному обсягу виготовлення продукції, разів			Дані для розрахунку середньозваженого індексу максимально можливого зменшення величини витрат на виготовлення продукції, які є пропорційними корисному фонду робочого часу устаткування, разів		
	Показник, за яким відбувається зважування, частка одиниці	Відповідний індекс для кожного виду продукції, разів	Добуток зважувального показника на відповідний індекс, разів	Показник, за яким відбувається зважування, частка одиниці	Відповідний індекс для кожного виду продукції, разів	Добуток зважувального показника на відповідний індекс, разів	Показник, за яким відбувається зважування, частка одиниці	Відповідний індекс для кожного виду продукції, разів	Добуток зважувального показника на відповідний індекс, разів	Показник, за яким відбувається зважування, частка одиниці	Відповідний індекс для кожного виду продукції, разів	Добуток зважувального показника на відповідний індекс, разів
1. Кран автомобільний КТА-18	0,338	1,394	0,472	0,337	1,092	0,368	0,248	0,946	0,234	0,335	0,883	0,296
2. Кран автомобільний КТА-25	0,414	1,398	0,579	0,426	1,06	0,451	0,463	0,974	0,451	0,436	0,872	0,380
3. Кран автомобільний КТА-32	0,247	1,398	0,346	0,238	1,092	0,259	0,289	0,976	0,282	0,229	0,881	0,202
Разом	1,000		1,397	1,000		1,0784	1,000		0,9677	1,000		0,8778

Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»

**Розрахунок вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показника оцінювання наявного ендogenous економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»**

З урахуванням даних, які наведено у табл. 2.6 підрозділу 2.2, здійснимо параметризацію залежності між питомими витратами лімітуючого фактора (у нашому випадку – фонду корисного часу роботи устаткування) та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці кожного виду продукції, що залежать від питомих витрат лімітуючого фактора. При цьому будемо вважати, що дана залежність має вигляд (2.34). Тоді числове значення параметру  $A_i$  у даній функції буде становити:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$A_1 = 135 \times 0,91^{1,2} = 120,55;$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$A_2 = 151 \times 1,04^{1,4} = 159,52;$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$A_3 = 171 \times 1,15^{1,5} = 210,88.$$

Відповідно, залежність між питомими витратами корисного часу роботи устаткування ( $t_i$ ) та величиною витрат підприємства на виготовлення одиниці кожного виду продукції, що залежать від питомих витрат даного лімітуючого фактора ( $c_i$ ), буде мати такий вигляд:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$c_1 = 120,55 \times t_1^{-1,2};$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$c_2 = 159,52 \times t_2^{-1,4};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$c_3 = 210,88 \times t_3^{-1,5}.$$

Використовуюючи дані, наведені у табл. 2.6 підрозділу 2.2, обчислюємо мінімально можливу величину питомих змінних витрат досліджуваного підприємства, які не залежать від інтенсивності використання обладнання. Ці витрати будуть становити:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$c'_1 = 233 \times (1 - 0,063) = 218,3 \text{ тис. грн./шт.};$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$c'_2 = 388 \times (1 - 0,059) = 365,1 \text{ тис. грн./шт.};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$c'_3 = 517 \times (1 - 0,067) = 482,4 \text{ тис. грн./шт.}$$

Підставивши вихідні дані та обчислені значення відповідних показників у формулу (2.39), отримуємо такі попередні величини оптимального значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці кожного виду продукції досліджуваного підприємства:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$t'_{opt1} = -1,2 \sqrt{\frac{461 - 218,3}{(1 + 1,2) \times 120,55}} = 1,077 \text{ тис. маш.-год./шт.},$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$t'_{opt2} = -1,4 \sqrt{\frac{637 - 365,1}{(1 + 1,4) \times 159,52}} = 1,277 \text{ тис. маш.-год./шт.},$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$t'_{opt3} = -1,5 \sqrt{\frac{812 - 482,4}{(1 + 1,5) \times 210,88}} = 1,368 \text{ тис. маш.-год./шт.}$$

Так як отримані значення питомих витрат лімітуючого фактора для виготовлення одиниці кожного виду продукції є більшими за їх мінімально можливу величину (див. табл. 2.6 підрозділу 2.2), тому згідно з (2.40), ці розраховані значення питомих витрат лімітуючого фактора приймаються як остаточні. Тоді оптимальна величина питомих витрат на виготовлення

продукції, які залежать від інтенсивності використання парку обладнання підприємства, буде становити:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$c_{opt1} = 120,55 \times 1,077^{-1,2} = 110,3 \text{ тис. грн./шт.};$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$c_{opt2} = 159,52 \times 1,277^{-1,4} = 113,3 \text{ тис. грн./шт.};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$c_{opt3} = 210,88 \times 1,368^{-1,5} = 131,8 \text{ тис. грн./шт.}$$

Отже, оптимальна величина сукупних питомих змінних витрат на виготовлення досліджуваним підприємством продукції за її видами становить:

- для кранів автомобільних КТА-18:  $218,3 + 110,3 = 328,6$  тис. грн./шт.;

- для кранів автомобільних КТА-25:  $365,1 + 113,3 = 478,4$  тис. грн./шт.;

- для кранів автомобільних КТА-32:  $482,4 + 131,8 = 614,2$  тис. грн./шт.

Використовуючи отримані вище результати розрахунків, обчислюємо за формулою (2.41) величину співвідношення між питомим маржинальним доходом, що відповідає оптимальній величині питомих витрат лімітуючого фактора, та питомою величиною цього фактора для кожного виду продукції досліджуваного підприємства. Ця величина становить:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$l_1 = \frac{461 - 328,6}{1,077} = 122,93 \text{ грн./маш.-год.};$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$l_2 = \frac{637 - 478,4}{1,277} = 124,20 \text{ грн./маш.-год.};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$l_3 = \frac{812 - 614,2}{1,368} = 144,59 \text{ грн./маш.-год.}$$

Таким чином, в першу чергу досліджуваному підприємству доцільно виготовляти крани марки КТА-32. Враховуючи обмеження на величину попиту на даний вид продукції (див. табл. 2.6 підрозділу 2.2), річні витрати машинного часу на виготовлення максимально можливої кількості кранів марки КТА-32 становитимуть  $196 \times 1,368 = 268,13$  тис. маш.-год. Так як ця величина є меншою за максимально можливу величину річного фонду корисного часу роботи устаткування (див. табл. 2.7 підрозділу 2.2), то вводимо у розгляд другий за значенням показника (2.41) вид продукції, а саме – кран КТА-25. У випадку виготовлення цього виду продукції досліджуваним підприємством у максимально можливому обсязі витрати машинного часу за двома обраними видами продукції у сумі будуть становити:  $196 \times 1,368 + 289 \times 1,277 = 637,18$  тис. маш.-год. Так як ця величина є меншою за максимально можливу величину річного фонду корисного часу роботи устаткування (див. табл. 2.7 підрозділу 2.2), то вводимо у розгляд третій за значенням показника (2.41) вид продукції, а саме – кран КТА-18. З урахуванням загального ліміту витрат машинного часу на досліджуваному підприємстві воно може виготовити максимальну кількість даних видів кранів, що дорівнює:  $(714 - 637,18) : 1,077 = 71$  шт., що є меншим за граничне значення попиту на цей вид продукції. Отже, оптимальні річні натуральні обсяги виготовлення продукції становлять:

- для кранів автомобільних КТА-18: 71 шт.;
- для кранів автомобільних КТА-25: 289 шт.;
- для кранів автомобільних КТА-32: 196 шт.

Враховуючи результати проведених вище розрахунків, можна обчислити очікувану максимально можливу величину маржинального доходу досліджуваного підприємства за кожним видом його продукції. Ця величина становить:

- для кранів автомобільних КТА-18:  
 $(461 - 328,6) \times 71 = 9400,4$  тис. грн.;
- для кранів автомобільних КТА-25:



$$(637 - 478,4) \times 289 = 45835,4 \text{ тис. грн.};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$(812 - 614,2) \times 196 = 38768,8 \text{ тис. грн.}$$

Тоді загальна за усіма видами продукції, яку виготовляє досліджуване підприємство, максимально можлива величина його маржинального доходу буде становити:  $9400,4 + 45835,4 + 38768,8 = 94004,6$  тис. грн. Відповідно, з урахуванням даних про річну величину постійних витрат підприємства та максимально можливе їх зниження (див. табл. 2.7) максимально можлива величина прибутку підприємства від його операційної діяльності буде становити:  $94004,6 - 32758 \times (1 - 0,078) = 94004,6 - 30202,9 = 63801,7$  тис. грн.

З урахуванням проведених розрахунків, а також даних, наведених у табл. 2.7 підрозділу 2.2, отримаємо такі значення комплексних показників оцінювання наявного ендogenous економічного потенціалу досліджуваного підприємства:

- максимально можлива очікувана величина операційного прибутку підприємства становитиме 63801,7 тис. грн.;

- очікувана величина коштів, які отримає підприємство від продажу зайвих активів, складатиме  $6150 - 1897 = 4253$  тис. грн.;

- очікувана величина прибутку підприємства від здачі в оренду частини зайвих активів, для яких оренда є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем, становитиме  $1897 \times 0,25 = 474,3$  тис. грн.

За таких умов значення узагальнювального (інтегрального) показника оцінювання наявного ендogenous економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» буде становити:  $63801,7 + 474,3 + 4253 \times 0,22 = 65211,7$  тис. грн.

**Розрахунок вторинних часткових, комплексних та узагальнювального показника оцінювання екзогенного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»**

Використовуючи дані, подані у табл. 2.9 підрозділу 2.3, визначаємо параметри статистичної залежності між обсягом пропозиції кожного виду продукції досліджуваного підприємства та ціною на неї (див. формулу (2.51)), а також розраховуємо оптимальну величину натурального обсягу реалізації підприємством кожного виду продукції у випадку, коли розмір виробничих та збутових можливостей суб'єкта господарювання є апріорі не меншим за цю величину (див. вираз (2.48)). Результати проведених обчислень зводимо у табл. Д.1.

Таблиця Д.1

Результати розрахунку проміжних показників, необхідних для оцінювання екзогенного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників за видами продукції		
	Кран КТА-18	Кран КТА-25	Кран КТА-32
1. Параметр $a_{1i}$ виразу (2.51), тис. грн./шт.	-0,3546	-0,2609	-0,6520
2. Параметр $a_{0i}$ виразу (2.51), тис. грн./шт.	622,35	821,73	990,64
3. Оптимальна величина натурального обсягу реалізації підприємством продукції у випадку, коли розмір його виробничих та збутових можливостей є апріорі не меншим за цю величину, шт.	224	296	146

*Примітка: розраховано за даними статистичної звітності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Враховуючи показники оптимальних натуральних обсягів виготовлення кожного виду продукції ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», які наведено у табл. Д.1, можна розрахувати сумарні затрати машинного часу, що є необхідними для виготовлення таких обсягів продукції:

$$224 \times 0,91 + 296 \times 1,04 + 146 \times 1,15 = 679,6 \text{ тис. маш.-год.}$$

Ця величина є більшою за прогнозний річний фонд корисного часу роботи устаткування, який згідно даних табл. 2.10 підрозділу 2.3 становить 655 тис. маш.-год. У зв'язку з цим, необхідно обрати ті види продукції досліджуваного підприємства, обсяги виготовлення яких повністю увійдуть у ліміт загального фонду машинного часу, а для інших (іншого) видів продукції розглянути доцільність розширення їх виготовлення за рахунок вкладення інвестицій у збільшення виробничих потужностей підприємства. З цією метою здійснюємо таку послідовність дій:

1) визначаємо прогнозний рівень цін на продукцію підприємства після розширення випуску продукції. Цей рівень становить:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$622,35 - 0,3546 \times (269 + 224) = 447,53 \text{ тис.грн./шт.};$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$821,73 - 0,2609 \times (492 + 296) = 616,14 \text{ тис.грн./шт.};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$990,64 - 0,6520 \times (172 + 146) = 783,20 \text{ тис.грн./шт.};$$

2) розраховуємо максимально можливу величину річного маржинального доходу від випуску підприємством кожного виду продукції за умови, що наявних у нього потужностей є достатньо для здійснення такого випуску. Ця величина буде становити:

- для кранів автомобільних КТА-18:  $(447,53 - 368) \times 224 = 17814,72$  тис. грн.;

- для кранів автомобільних КТА-25:  $(616,14 - 539) \times 296 = 22833,44$  тис. грн.;

- для кранів автомобільних КТА-32:  $(783,3 - 688) \times 146 = 13913,8$  тис. грн.;

3) обчислюємо співвідношення між максимально можливою величиною маржинального доходу підприємства від реалізації ним кожного виду продукції та добутком питомих витрат лімітуючого чинника на оптимальну

величину натурального обсягу реалізації. У нашому випадку це співвідношення складає:

- для кранів автомобільних КТА-18:

$$\frac{17814,72}{0,91 \times 224} = 87,4 \text{ грн./маш.-год.};$$

- для кранів автомобільних КТА-25:

$$\frac{22833,44}{1,04 \times 296} = 74,2 \text{ грн./маш.-год.};$$

- для кранів автомобільних КТА-32:

$$\frac{13913,8}{1,15 \times 146} = 82,9 \text{ грн./маш.-год.}$$

Проранжувавши отримані співвідношення у порядку зниження їх величини та врахувавши наявний ліміт річного корисного фонду робочого часу парку устаткування ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», який становить 655 тис. маш.-год., можна дійти висновку про те, що доцільно виготовляти крани КТА-18 та КТА-32 у повному обсязі відповідно до проведених вище оптимізаційних розрахунків, а річні обсяги виробництва кранів КТА-25 складатимуть:

$$\frac{655 - 0,91 \times 224 - 1,15 \times 146}{1,04} = 272 \text{ шт.},$$

що на 24 шт. є меншим від попередньо обчисленого оптимального значення річних натуральних обсягів виготовлення підприємством даного виду продукції.

За таких умов, використовуючи формулу (2.49) та дані табл. 2.9 підрозділу 2.3, визначаємо оптимальну величину натурального додаткового (що перевищує розмір виробничо-збутових можливостей господарюючого суб'єкта) обсягу реалізації досліджуваним підприємством кранів автомобільних КТА-25 для випадку, коли розмір виробничих та збутових можливостей суб'єкта господарювання є меншим за величину оптимального обсягу виготовлення ним цього виду продукції:

$$O'_{\text{донти}} = \frac{821,73 - 0,2609 \times (492 + 272) - 539 - 366 \times (0,22 + 0,29)}{2 \times 0,2609} = -198 \text{ шт.}$$

Отже, в даному випадку розширення обсягів виготовлення автомобільних кранів КТА-25 за рахунок інвестування коштів у таке розширення є недоцільним. Відповідно, для даного виробу прогнозна ціна одиниці складе  $821,73 - 0,2609 \times (492 + 272) = 622,4$  тис. грн., а максимально можлива річна величина маржинального доходу від реалізації цього виду продукції досліджуваним підприємством становитиме:  $(622,4 - 539) \times 272 = 22684,8$  тис. грн.

З урахуванням проведених розрахунків, а також даних, наведених вище у табл. 2.10 підрозділу 2.3, отримаємо такі значення комплексних показників оцінювання екзогенного економічного потенціалу досліджуваного підприємства:

- максимально можлива очікувана річна величина операційного прибутку підприємства становитиме  $17814,72 + 22684,8 + 13913,8 - 32758 = 54413,32 - 32758 = 21655,32$  тис. грн.;

- очікувана величина коштів, які отримає підприємство від продажу зайвих активів, складатиме  $6150 - 1897 = 4253$  тис. грн.;

- очікувана величина прибутку підприємства від здачі в оренду частини зайвих активів, оренда яких є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем, становитиме  $1897 \times 0,25 = 474,3$  тис. грн.

За таких умов значення узагальнювального (інтегрального) показника оцінювання екзогенного економічного потенціалу ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» згідно формули (2.54) буде становити:  $21655,32 + 474,3 + 4253 \times 0,22 - 0 \times 0,22 = 23065,28$  тис. грн.



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
 НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

вул. С. Бандери, 12, Львів, 79013, тел. (380-32) 237-49-93, 258-27-58, факс: (380-32) 258-26-80  
 ел. пошта: coffice@lp.edu.ua, інтернет: www.lp.edu.ua

24.03.2015 № ВГ-ОІ-424

на № \_\_\_\_\_

До спеціалізованої вченої ради Д 35.052.03  
 Національного університету «Львівська політехніка»

Довідка  
 про використання у навчальному процесі  
 результатів дисертаційного дослідження Лесик Лілії Іванівни

Основні положення та результати дисертаційної роботи Лесик Лілії Іванівни «Показники та методи оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств», представлені на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, використовуються у навчальному процесі Національного університету «Львівська політехніка» при написанні курсових, випускних бакалаврських кваліфікаційних робіт, дипломних робіт.

Зокрема, у навчальному процесі використовуються запропоновані Лесик Л.І.:

- методичні засади вимірювання величини сукупного економічного потенціалу машинобудівного підприємства за допомогою розрахунку його ринкової вартості (дисципліна «Потенціал і розвиток підприємства» для студентів напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», тема 9. «Оцінювання вартості бізнесу», п.9.2. «Методологічні основи оцінки вартості підприємства»);

- метод та показники оцінювання поточного рівня економічного потенціалу машинобудівних підприємств (дисципліна «Інноваційний розвиток підприємства» для студентів напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», тема 11. «Інноваційний потенціал підприємства», п.11.3. «Показники та методи оцінювання інноваційного потенціалу підприємства»).

Проректор з науково-педагогічної  
 роботи, к.т.н., доц.

Давидчак О.Р.

Виконавець Козик В.В.  
 (032) 258-25-45





**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Проректор з наукової роботи  
Національного університету  
«Львівська політехніка»

д.е.н., проф.

Н.І. Чухрай

06

2015р.

### АКТ

**про використання результатів дисертаційної роботи  
Лесик Лілії Іванівни, представленої на здобуття  
наукового ступеня кандидата економічних наук, при виконанні науково-  
дослідної роботи кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка» за темою  
«Показники та методи оцінювання економічного потенціалу машинобудівних  
підприємств»**

Комісія у складі голови – заступника начальника НДЧ, к.т.н., доц. Жук Л.В. та членів: завідувача кафедри економіки підприємства та інвестицій, к.е.н., проф. Козика В.В., завідувача відділу науково-організаційного супроводу наукових досліджень Лазько Г.В. та заступника начальника планово-фінансового відділу Чулой Т.М. цим актом підтверджують, що результати дисертаційного дослідження асистента кафедри економіки підприємства та інвестицій Лесик Лілії Іванівни використані при виконанні науково-дослідної роботи кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка» за темою «Формування та економічне оцінювання конкурентоспроможного потенціалу господарських структур» (номер державної реєстрації 0113U005292) у 2014 р. Зокрема, Лесик Л.І. запропоновано показник необхідної величини фінансових результатів діяльності машинобудівних підприємств у майбутні періоди, за якої забезпечуватиметься очікувана ефективність інвестицій, вкладених у матеріальні активи підприємств у попередні періоди, як індикатор вимірювання їх сукупного економічного потенціалу; удосконалено систему показників теперішнього рівня ендогенного та екзогенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств, яка, на відміну від існуючих, має ієрархічну побудову, містить первинні та вторинні часткові, комплексні та узагальнюючий показники і базується на застосуванні комбінованого підходу, за якого значення окремих часткових показників оцінювання задають, а інші – оптимізують; також удосконалено метод оцінювання конкурентного потенціалу підприємства за окремими видами машинобудівної продукції, який, порівняно з наявними методами, базується на виборі її найкращих різновидів за співвідношенням якості та понесених витрат і передбачає встановлення оптимального натурального обсягу виробництва і реалізації продукції за критерієм максимально можливого прибутку

**Голова комісії**

Заст. начальника НДЧ,  
к.т.н., доц.

Л.В. Жук

**Члени комісії:**

Зав.каф.ЕПІ  
к.е.н., проф.

В.В. Козик

Зав. відділу НОСНД

Г.В. Лазько

Заст. нач. ПФВ

Т.М. Чулой

№ 29 від 15.01.2015  
на \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_



**Довідка**

**про впровадження наукових досліджень, виконаних  
здобувачем кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»  
Лесик Лілією Іванівною**

Наукові дослідження, виконані Лесик Лілією Іванівною та представлені в її дисертаційній роботі на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, використовує ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» у процесі розроблення виробничої програми підприємства.

Використання запропонованих у дисертаційній роботі показників та методів оцінювання поточного рівня ендогенного та екзогенного економічного потенціалу машинобудівних підприємств у практиці роботи спеціалістів підприємства дозволило встановити резерви зростання фінансових результатів його діяльності за рахунок більш ефективного використання наявних виробничих ресурсів, покращення асортименту продукції та раціоналізації рівня витрат на її виготовлення та збут.

Генеральний директор

В.А. Залізняк



ПАТ «ДЗСК»  
82100, Львівська обл., м. Дрогобич, вул. Гайдамацька, 22  
тел.: 8 (03244) 17 337; 8 (03244) 37 972; факс: 8 (03244) 37 183  
e-mail: market@dak.com.ua

ПАО «ДЗСК»  
82100, Львовская обл., г. Дрогобыч, ул. Гайдамацкая, 22  
тел.: 8 (03244) 17 337; 8 (03244) 37 972; факс: 8 (03244) 37 183  
e-mail: market@dak.com.ua

WWW.DAK.COM.UA



**ТзОВ «ЗАВОД  
ЕЛЕКТРОНПОБУТПРИЛАД»**

79035 , Україна, м. Львів, вул.Зелена ,251  
Р/р 26007000006918 у ПАТ»ВиЕс Банк»  
м.Львова код ЄДРПОУ 30650679, МФО 325213  
свід. №100299798, ПН 306506713041  
Тел.(0322) 270-41-41, факс ( 032) 270-91-83  
(032) 270-41-52  
E-mail: office@epp.electron.ua  
www.elvo.lviv.ua

**ООО «ЗАВОД  
ЭЛЕКТРОНБЫТПРИБОР»**

79035, Украина, г.Львов, ул.Зеленая ,251  
Р/с 26007000006918 в ПАО»ВиЕс Банк»  
г.Львова , ОКПО 30650679, МФО 325213  
свид. №100299798, ИНН 306506713041  
Тел.( 0322) 270-41-41, факс (032) 270-91-83  
(032) 270-41-52  
E-mail: office@epp.electron.ua  
www.elvo.lviv.ua

" 15 " квітня 2015р № 59/114  
На № \_\_\_\_\_ від " \_\_\_\_ " \_\_\_\_ 20\_\_ р

**Довідка**

**про впровадження наукових досліджень, виконаних  
здобувачем кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»  
Лесик Лілією Іванівною**

Наукові дослідження, виконані Лесик Лілією Іванівною та представлені в її дисертаційній роботі на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, використовує ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» у процесі формування стратегії конкурентоспроможності підприємства.

Використання запропонованого у дисертаційній роботі методу оцінювання конкурентного потенціалу підприємства у практиці роботи менеджерів та економістів ТзОВ «Завод Електронпобутприлад» дозволило виявити додаткові можливості щодо зростання відносної величини фінансових результатів його діяльності за рахунок визначення найкращого рівня споживчих властивостей кожного різновиду продукції підприємства та встановлення оптимальних натуральних обсягів її виробництва та реалізації.

Директор



З.І. Ждиняк