

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

Тема: _____ Забезпечення потенціалу розвитку суб'єкту малого бізнесу

*Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
освітня програма 8.076.00.12 «Підприємництво, торгівля та логістика»*

Завідувач кафедри: _____ / Карінцева О.І. /

Керівник роботи: _____ / Мазін Ю.О.

Виконавець: _____ / Левенець Л.Ю. /
П.І.Б.

Група: _____ ПТЛ.М-11С
шифр

Суми 2020

АННОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури (59 джерел). Загальний обсяг роботи становить 46 сторінок; містить 3 рисунки, 4 таблиці.

Робота присвячена питанням забезпечення потенціалу розвитку підприємства малого бізнесу в сучасних умовах.

Метою даної роботи є комплексний аналіз факторів формуючих потенціал розвитку ПП «Вінні» та розробка шляхів підвищення потенціалу підприємства.

Об'єкт роботи – діяльність ПП «Вінні».

Предмет роботи – управління процесами забезпечення конкурентоспроможності на ПП «Вінні».

Методи дослідження – аналітичний, системно-структурний і порівняльний аналізи, економіко-статистичний, аналізу.

Ключові слова: управління, конкурентоспроможність підприємства, ефективність, потенціал, бізнес .

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	6
1.1. Сутність потенціалу підприємства	6
1.2. Теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства	11
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ	
2.1. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства.....	16
2.2. Оцінка вартості машин та обладнання.....	21
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ МАЛОГО БІЗНЕСУ	
3.1. Оцінка потенціалу ПП «Вінні».....	30
3.2. Шляхи підвищення потенціалу підприємств малого бізнесу.....	35
3.3. Шляхи забезпечення конкурентоспроможності малого підприємства.....	39
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	47

ВСТУП

Актуальність даної теми визначена в першу чергу об'єктивно важливою роллю малого бізнесу у сучасних трансформаційних процесах в Україні, що посилюється наразі в умовах воєнної агресії сусідньої держави та необхідністю розвитку в руслі сучасних загальносвітових тенденцій. Ці тенденції, що обумовлені забезпеченням сталого розвитку, цифровізацією та проривними технологіями, необхідно враховувати при плануванні його розвитку підприємствам України [33,35,42,47,48,49,50,53,55,57,58,59].

Саме малому підприємству, як істотній складовій ринкового господарства та невід'ємному елементу конкурентного механізму, відводиться наразі ключова роль у виході вітчизняної економіки з кризи. Зокрема, підприємці дають ринковій економіці певні переваги, що обумовлені їх гнучкістю у швидкозмінювальному середовищі, антимонопольною природою, потенційними можливостями до впровадження новітніх технологій, стартапів, вирішенням проблем зайнятості [29,30,37,38,40,41,45,46,51,52,54,56]. Саме тому розвиток малого підприємства являє собою стратегічну задачу сучасної економічної політики.

Так, в наслідок обмеженості своїх ресурсів малий бізнес без належної підтримки держави і без власної внутрішньогрупової взаємодії не завжди може протистояти у конкурентній боротьбі великому бізнесу, відстоювати свої інтереси.

Потенціал малих підприємств наразі залишається поки ще нереалізованим на 100%. Сьогодні існує багато серйозних економічних і адміністративних бар'єрів для виходу нових фірм на ринок і розвитку їх діяльності. Все це впливає на ефективність розвитку економіки.

В теж самий час відкриттям власної справи цікавляться все більше людей. Така справа формує самостійний суспільний прошарок підприємців, що є підґрунтям для реалізації трансформації вітчизняної економіки. Це в

свою чергу зумовлює особливу увагу менеджменту підприємницьких структур визначення потенційних можливостей бізнесу.

Мета і завдання роботи полягає у вирішенні наступних питань:

1. Визначити сутність «потенціалу фірми» з урахуванням його особливостей для малого підприємництва.

2. Дослідити методичні підходи оцінки конкурентоспроможності потенціалу бізнесу з урахуванням його особливостей для малого підприємництва.

3. Провести оцінку потенціалу управлінського і техніко-технологічного персоналу та його впливу на вартість конкретної підприємницької структури,

7. Дослідити алгоритми та оціночні процедури визначення вартості підприємства та втілених у ньому потенційних можливостей.

8. Розробити шляхи розвитку та вдосконалення потенціалу на конкретній фірмі .

Підтримка малого підприємництва - один з ключових напрямів економічної політики урядів розвинутих країн світу, оскільки він не тільки виступає фактором економічного розвитку, а й сприяє соціально-політичній стабілізації суспільства. З часом саме малий бізнес стане провідним фактором виходу вітчизняної економіки з кризи.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність потенціалу підприємства

Дослідження дефініційної основи категорії «потенціал» дають змогу виокремити певні історичні кроки, що пов'язані з відповідним розвитком виробничих сил [28,31,32,34,36,39,43,44].

Еволюція трактування науковою думкою терміна „потенціал” в економіці наведено у таблиці 1.1.

У розвитку сучасного розуміння терміну «потенціал» можна виокремити три підходи. Перший так званий ресурсний підхід асоціюють з Черниковим Д., Беловим С., Фігурновим Є., під даною категорією розуміє певну сукупність необхідних ресурсів для функціонування/розвитку системи. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Такий підхід має важливе значення для планування та управління операційною діяльністю бізнесу, проте це певним чином обмежує розуміння [4].

Другий підхід, який асоціюють з Івановим М, Одеговим Ю., Андрєєвим К. та інш, під даною категорією розуміє певну систему матеріальних та трудових факторів/умов/складових, але вже необхідних для досягнення мети бізнесу. Підґрунтям для такого підходу виступає залежність ефективності розвитку не від ресурсів ресурсів, а від потенційних можливостей бізнесу.

Третій напрям, представлений Ансоффом, розглядає зазначену категорію як здатність комплексу ресурсів, його структури та функцій певної економічної системи справлятися з поставленими перед нею завданнями. Саме в третьому підході ми можемо бачити вже цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта бізнесу, вияв їх взаємозв'язку. Саме такий підхід до бізнесу як системи дозволяє підвищити його потенціал і ефективність.

Таблиця 1.1 – Піходи до трактування категорії

Вчені	Трактування потенціалу
Воблій К.Г. 1924 рік	потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення.
Вейц В. 1927 рік	потенційні виробничі сили – не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні і умови, за яких здійснюється виробничий процес
Струмилін С. Г. 1954 рік	економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
Нємчинов В. С. 1967 рік	потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
Анчишкін О. І. 1973 рік	виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва
Абалкін Л. І. 1981 рік	потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу
Архангельський В. М. 1983 рік	потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі
Репіна І. М. 1998 рік	підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства.
Олексюк О. І. 2001 рік	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень

Потенціал класифікують за рядом ознак (див. рис. 1.1)

Класифікаційні ознаки потенціалу

За рівнем абстрагованості: потенціал людства; природний; економічний; соціокультурний; психофізіологічний.

Залежно від рівня агрегованості оцінки: потенціал світового господарства; національної економіки; галузевий; регіональний; територіальний; добровільних об'єднань; підприємств; структурних підрозділів; операційних (виробничих) ділянок та окремих робочих місць

За галузевою ознакою: промисловий; транспортно-комунікаційний; науковий; будівельний сільськогосподарський; сфери обслуговування тощо.

За елементним складом: потенціал основних виробничих фондів (засобів); потенціал оборотних фондів (засобів); земельний; інформаційний; технологічний; кадровий (трудоий) тощо

За спектром урахованих можливостей: внутрішньосистемний; зовнішній (ринковий).

За функціональною сферою виникнення: виробничий; маркетинговий; фінансовий; науково-технічний; інфраструктурний та ін.

З огляду на спрямованість діяльності підприємства: експортний; імпортний.

За мірою реалізації потенціалу: фактичний (досягнутий, реалізований); перспективний (вектор розвитку)

Рис. 1.1 Класифікаційні ознаки потенціалу

Загальна характеристика потенціалу фірми.

Потенціал фірми як категорія поєднує в собі як просторові, так і тимчасові ознаки бізнесу, при цьому концентруючи в собі три рівні відровідних зв'язків і відносин:

По-перше, зазначена категорія відображує минуле, а саме певну сукупність ознак, реальних та потенційних, що обумовлюють можливість до розвитку.

По-друге, зазначена категорія відображує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Зокрема, це дозволяє розмежувати реалізовані та нереалізовані можливості. [17].

По-третє, потенціал орієнтується на майбутнє. Як поєднання стійкого і мінливого станів, зазначена категорія містить потенціал елементи майбутнього розвитку.

Саме, рівень потенціалу фірми, що визначається наявним станом системи, обумовлений тісною взаємодією всіх трьох перелічених станів, відрізняє його від понять «ресурс» і «резерв».

Базовий зміст поняття «потенціал фірми» можна розглядати як інтегральну оцінку поточних і майбутніх можливостей бізнесу перетворити вхідні ресурси шляхом використання своїм персоналом підприємницьких здібностей у відповідні економічні блага, при цьому так задовольняючи корпоративні та суспільні інтереси.

Потенціал певного бізнесу належить до складної, динамічної та поліструктурної системи із відповідними законами розвитку. Підприємницькі вміння використовувати такі закономірності вирішальною мірою впливають на ефективність економіки, темпи та якості її зростання. В літературних джерелах зазвичай виокремлюють чотири основні риси потенціалу фірми(див. рис. 1.2).

Основні риси характеристики потенціалу підприємства

Перша риса.

Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

Друга риса.

Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво

Третя риса

полягає в тому, що потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи

Четверта риса.

Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку) визначаються також формою підприємництва а та адекватною їй організаційною структурою

Рис. 1.2 Основні риси характеристики потенціалу фірми

У структурі потенціалу фірми поєднуються складові як об'єктні (матеріально-речовинна та особова форма потенціалу) та суб'єктні (суспільна форма їх виявлення).

1.2. Теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства

Основні цілі та сфери застосування:

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

В оцінці потенціалу підприємства заінтересовані: кредитори; інвестори; держава; акціонери; управлінці; постачальники; страхові фірми. Вони бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають головні цілі оцінки, а саме:

- підвищення ефективності поточного управління підприємством або фірмою;
- визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій підприємства на фондовому ринку;
- визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу цілком або частинами;
- реструктуризація підприємства;
- розроблення плану розвитку;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості зВінніви за кредитування;
- укладення страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;
- установлення бази оподаткування;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);

Принципи та основні етапи оцінки потенціалу підприємства.

Теоретико-методологічною базою оцінки ринкової вартості потенціалу підприємства є сукупність взаємозв'язаних принципів, в основу формування яких покладено багаторічний досвід зарубіжних експертів-оцінювачів і

вітчизняну практику оцінювання майнових комплексів промислових підприємств.

Загальноживана класифікація принципів оцінки виокремлює такі їх групи:

- 1) принципи, які базуються на уявленнях користувача;
- 2) принципи, які пов'язані із землею, будинками і спорудами;
- 3) принципи, які пов'язані з ринковим середовищем;
- 4) принцип найліпшого і найефективнішого використання.

До складу принципів, які базуються на уявленні користувача, включають: корисність, заміщення та очікування.

Принцип корисності базується на постулаті, що будь-яке підприємство має вартість, якщо воно корисне потенційному власнику для реалізації певної економічної функції протягом певного періоду.

Принцип заміщення передбачає, що максимальна ринкова вартість підприємства визначається найменшою вартістю іншого підприємства з еквівалентною корисністю. Інакше кажучи, покупець не сплатить за підприємство (нерухоме майно) суму більшу, ніж мінімальна ціна іншого об'єкта з адекватною корисністю.

Принцип очікування ґрунтується на тому, що вартість підприємства, котре оцінюється, визначається розміром чистого доходу, який очікує покупець від володіння (комерційного використання) ним з урахуванням можливого чистого доходу від його перепродажу.

До складу принципів другої групи відносять: залишкову продуктивність; внесок; віддачу; збалансованість; оптимальний розмір; поділ і поєднання пакета прав власності [3].

Залишкова продуктивність. Згідно з економічною теорією земля має вартість або взагалі яку-небудь цінність тільки тоді, коли є залишок чистого доходу після компенсації всіх інших факторів виробництва. Цей механізм розподілу доходу пов'язаний з тим, що земля фізично нерухома, і щоб розпочати будь-яку економічну діяльність, до неї слід приєднати працю, капітал і підприємницький менеджмент. Саме ці доходуотворювальні фактори

компенсуються першочергово, а залишок доходу виплачується власникові землі як рента (податок, оренда).

Внесок. Сутність цього принципу полягає в тому, що додаткові вкладення капіталу в будь-яку складову потенціалу підприємства ефективні лише тоді, коли вони підвищують його ринкову вартість. Величина внеску визначається як різниця між зміненою вартістю й витратами, які зумовили цю зміну. Внесок, який не забезпечує приросту вартості потенціалу підприємства, є зайвим «поліпшенням» [2].

Віддача. Даний принцип означає, що в міру додавання ресурсів до основних складових потенціалу підприємства чистий прибуток має тенденцію до зростання, але тільки до певного моменту (певної межі). Після цього темпи зростання дохідності починають уповільнюватися аж доти, доки приріст результативності не стане меншим за приріст витрат на додаткові ресурси.

Збалансованість (пропорційність). Згідно з цим принципом усі елементи ресурсно-виробничого й управлінського потенціалу підприємства повинні мати збалансовану внутрішню й загальну структуру. Постійне підтримування необхідної пропорційності між розвитком складових потенціалу забезпечує максимальну прибутковість функціонування підприємства та найвищу його вартість.

Оптимальний розмір. Вимоги цього принципу стосуються кожного фактора виробництва – землі, будівель і споруд, технічного оснащення, персоналу, які разом дають можливість створити економічно обґрунтований (оптимальний) розмір потенціалу підприємства та отримати від нього максимальний прибуток відповідно до ринкової кон'юнктури в даному районі.

Поділ і поєднання прав власності. Система майнових прав України, передбачена Цивільним кодексом, дозволяє поділяти та продавати окремо майнові права на власність. Останні згідно з теорією пакета (пучка) прав розглядаються як складові, які разом уособлюють усі визнані законом майнові права. Сутність принципу економічного розділення полягає в тому, що майнові права слід поділяти та поєднувати таким чином, щоб збільшувати загальну вартість об'єкта власності.

До групи принципів, які пов'язані з ринковим середовищем, входять: залежність, відповідність, попит і пропонування, конкуренція, змінювання.

Залежність. Вартість потенціалу підприємства формується під впливом множини різноманітних факторів, серед яких особливу роль відіграє його місцезнаходження. Якість останнього визначається, насамперед, відповідністю фізичних параметрів земельної ділянки підприємства регіональній системі землекористування та його віддаленістю від ринкової інфраструктури. Разом ці дві важливі характеристики становлять статус, чи економічне місцезнаходження підприємства.

Відповідність. За інших однакових умов потенціал підприємства, яке найвищою мірою відповідає містобудівним, екологічним, ринковим та іншим стандартним нормам і загальнопоширеним тенденціям землекористування, має найвищу вартість.

Попит і пропонування. На вартість потенціалу підприємства великий вплив справляє співвідношення між попитом і пропонуванням. Коли останні збалансовані, а потенціал підприємства використовується якнайліпше і найефективніше, ринкова ціна підприємства, як правило, відображує вартість (витрати) його створення. *Конкуренція.* Сутність даного принципу полягає в тому, що ціни на об'єкти оцінювання складаються під впливом постійного суперництва між суб'єктами ринку, які прагнуть отримувати максимальні прибутки. Це вирівнює дохідність інвестицій у різних сегментах конкурентного ринку і дає можливість об'єктивно визначити ринкову вартість підприємств. Принцип конкуренції також застерігає від урахування надприбутків за оцінювання підприємств-монополістів, бо це спотворює їхню ринкову вартість [4].

Змінювання. Цей принцип передбачає під час оцінювання вартості потенціалу підприємства та його складових урахування можливих змін їх функціонування внаслідок трансформації економічних, соціальних і юридичних умов, а також впливу регіональних і локальних факторів.

Принцип найліпшого і найефективнішого використання є синтезуючим принципом оцінки вартості потенціалу підприємства. Як системоутворювальний елемент він інтегрує загальний вплив усіх раніше названих принципів і означає, що з можливих варіантів використання потенціалу підприємства буде вибрано той, за якого найповніше реалізуються функціональні можливості всіх складових потенціалу і забезпечується їх максимальна результативність [22].

Оптимальне функціонування ринку, що охоплює практично всі сфери і систему суспільного виробництва держави, досягається при збалансованому розвитку всіх його структурних ланок не тільки по вертикалі і горизонталі, а й з погляду найбільш раціонального поєднання організаційно-виробничих структур, що відрізняються за розмірами виробництва. Однією з умов вирішення цього завдання і є підвищення ефективності малого підприємництва.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ»

2.1. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства

Методи вартісної оцінки земельно-майнового комплексу підприємства та окремих його компонентів, що можуть бути використані для оцінки відповідних можливостей підприємства, поділяють на:

1) Витратні (майнові) методи – визначають вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. Існують такі види витратних методів:

метод порівняльної оцінки; метод поділу за компонентами; метод кількісної діагностики; метод обліку витрат на інфраструктуру; метод заміщення; метод індексації даних проектно-кошторисної документації.

2) Порівняльні (ринкові) методи – визначають вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод. Існують такі види порівняльних методів: метод парних продаж; метод статистичних корегувань; експертні методи порівняння; метод мультиплікаторів порівняння.

3) Результатні (дохідні) методи – оцінюють вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання. Існують такі види результатних методів: метод капіталізації доходу; метод дисконтування грошових потоків; метод залишкового доходу.

Слід зазначити, що кожен з указаних підходів реалізується з допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта оцінки.

Слід також приділити відповідну увагу чинникам, що формують вартість земельно-майнової та соціально-організаційної системи підприємства, а значить і його потенціал. Всі чинники поділяються на наступні групи:

1) Загальні чинники (безпосередньо не пов'язані з об'єктом оцінки):

- економічні: система оподаткування, джерела фінансування, попит і пропонування ринку, національна політика у галузі, стратегія зовнішньоекономічних відносин тощо;

- соціальні: культурно-освітній рівень населення, статеві-вікова структура населення, густота заселення території, структура населення за національностями, Рівень соціальної інфраструктури;

- політичні: податкове законодавство, земельні кадастри, спеціальні нормативно-законодавчі акти, рівень політичної стабільності, стратегія національного розвитку, механізми ліцензування і патентування;

- природні: екологічна ситуація регіону, місце розташування, геологічні, геодезичні, топологічні, сейсмічні та інші характеристики території, наявність та якісні характеристики родовищ корисних копалин.

2) Локальні чинники (безпосередньо пов'язані з окремим класом об'єктів оцінки):

- фізичні: типові габаритні розміри та тенденції їх зміни, залежність від інфраструктури, мінімальний рівень фізичної придатності, стандарти безпеки, естетичні стандарти;

- умови продажу: рівень майнового забезпечення ринкових угод, особливі умови угод, мотивація попиту та пропонування, регіональна відокремленість, необхідність страхування, умови поставки;

- місцезнаходження: транспортна доступність, навколишнє природне оточення, інфраструктура об'єкта, якість ґрунтів;

- фінансово-економічні: дата оцінки та дати аналогічних ринкових УГОД, обсяги, умови та терміни кредитування, особливі умови фінансування, рівень наукової прогресивності, способи господарського використання.

3) Індивідуальні чинники (безпосередньо зумовлені конкретним об'єктом оцінки):

- матеріально-технічні: наявність та якість виробничих запасів, кількісні та якісні характеристики наявних основних фондів, стан будівель, споруд, виробничі та загальні господарські площі тощо;

- ринково-ситуаційні: обсяг та динаміка попиту(пропонування) стосовно об'єкта оцінки, постачальники, партнери та покупці, урегульованість ринку, ринкова інфраструктура;
- соціальну-трудова: чисельність персоналу у розрізі окремих категорій, освітньо-кваліфікаційні характеристики, соціальний клімат, якість менеджменту, рівень трудової дисципліни;
- структурно-функціональні: тип загальної організаційної структури та структури управління, рівень децентралізації управління, рівень спеціалізації підрозділів, система інформаційних потоків.

Розглянемо детальніше кожний з підходів до оцінки потенціалу підприємства [14].

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

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

Традиційно виділяють три рівні кошторисів:

- локальні кошториси – документи, які фіксують повні витрати (незалежно відносять їх на собівартість чи ні) на виконання окремих робіт, проведення окремих комерційних угод, купівлю та монтаж певних об'єктів;
- об'єктні кошториси – зведені документи, які акумулюють інформацію локальних кошторисів у розрізі цілісних об'єктів;

- зведені кошториси – це загальні звіти про суму повних витрат на створення (використання), які включають дані об'єктних кошторисів та дають змогу оцінити суми витрат у цілому по підприємству.

Для складання кошторисів усіх рівнів використовують такі методи визначення витрат:

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

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

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

4. Базисно-компенсаційний метод – облік окремих елементів кошторису та визначення додаткових витрат на компенсацію їх змін під впливом цінових (тарифних) факторів [8].

5. Метод аналогових об'єктів передбачає наявність значної бази даних щодо реалізованих проектів та їхніх кошторисів, а також потребує визначення причин та розміру відхилень планових значень від фактичних протягом порівнянного проміжку часу.

Визначивши на підставі кошторисів суму витрат на створення об'єкта оцінки, слід оцінити суму нагромадженого зносу різних видів, кожен з яких можна або усунути, або ні. Традиційно виділяють фізичний знос, функціональне, технологічне та зовнішнє (економічне) старіння майна.

Під фізичним зносом (спрацюванням) слід розуміти рівень фізичного руйнування об'єкта (утрати ним первинних техніко-експлуатаційних характеристик), зумовлений руйнуванням робочих частин, основних конструкцій та матеріалів у процесі господарського використання під впливом природних та антропогенних факторів. Для оцінки суми знецінення вартості

об'єкта від фізичного зносу використовують нормативний метод, вартісний метод, метод економічного життєвого терміну.

Функціональне старіння пов'язане з невідповідністю габаритів, функціонального призначення, технічного рівня об'єкта сучасним вимогам відповідно до його реального чи прогнозованого способу використання. Рівень функціонального старіння об'єкта визначається методом капіталізації надлишкових експлуатаційних витрат чи методом капіталізації втрат у орендній платі.

Технологічне старіння є наслідком науково-технічного прогресу в різних сферах, який забезпечує створення нових, прогресивніших, дешевших та економічних аналогічних об'єктів, що виявляється у знеціненні пов'язаної з ними техніки.

Зовнішнє (економічне) старіння (знецінення) зумовлене зовнішніми негативними ринковими чинниками: зміни попиту та пропонування, сприятливі умови фінансування аналогічних проектів тощо. Для оцінки зовнішнього зносу використовують метод капіталізації втрат в орендній платі, метод парного продажу, метод економічного життєвого терміну.

2.2.Оцінка вартості машин та обладнання

Об'єкт, цілі та особливості оцінки машин та обладнання.

Специфічною рисою машин та обладнання є їхня різноманітність за функціональним призначенням, типами, марками, моделями, технічними характеристиками та конструкторськими рішеннями. Тому, приступаючи до оцінки, слід визначитися з первинним об'єктом оцінки. Звичайно, для цього використовують інвентарний об'єкт, під яким розуміють закінчений пристрій, предмет чи комплекс предметів зі всіма пристосуваннями та приладдям, що належать до нього. Відповідно до цього, інвентарними об'єктами вважаються:

- за передавальними пристроями – кожен самостійний пристрій, який не є складовою будинку чи споруди;
- за силовими машинами та обладнанням – кожна силова машина з фундаментом та всіма пристосуваннями, приладдям, приборами та обмежувальною загорожею до неї;
- за робочими машинами та виробничим обладнанням — кожен верстат чи апарат, включаючи всі пристосування, приладдя, прибори та обмежувальну загорожу до нього, а також фундамент, на якому змонтовано даний об'єкт;
- за транспортними засобами – кожен об'єкт транспортних засобів з усіма його пристосуваннями та приладдям (наприклад, такий інвентарний об'єкт, як вантажний автомобіль, включає запасні колеса з камерами та покриттями, а також комплект інструменту);
- за інструментами та інвентарем – кожен предмет, який має самостійне значення і не є частиною будь-якого інвентарного об'єкта (машини, верстата, агрегату тощо).

Пошук та ідентифікація інвентарних об'єктів проводяться за їхніми номерами, які є обов'язковими за прийняття на баланс підприємства. Крім того, на кожен інвентарний об'єкт стосовно машин та обладнання в бухгалтерії оформляється інвентарна картка, де відображено дані первинних документів.

Об'єктом оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємств можуть бути:

- 1) машинний чи верстатний парк підприємства в цілому чи його структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць тощо);
- 2) технологічні комплекси (поточні й автоматичні лінії, роботизовані комплекси, гнучкі виробничі модулі тощо);
- 3) функціонально самостійні машини, агрегати та установки.

Фізичний знос і техніко-економічне старіння в кожному конкретному випадку виявляються у системі, тому під час оцінювання враховується сукупний знос як сума втрат його вартості під впливом усіх видів старіння.

Найпоширенішими непрямими методами визначення фізичного зносу об'єкта є такі [2,7]:

1. Метод «ефективного віку» - базується на міркуваннях фахівця-експерта чи самого оцінювача щодо фактичного стану машини (обладнання), враховуючи її зовнішній вигляд, умови експлуатації та інші фактори, і до того ж припущення про можливість достовірного визначення строку служби об'єкта. За застосування даного методу, аналогічно до визначення зносу будинків та споруд, використовуються такі терміни та визначення:

- *Строк служби (строк економічного життя) (Cс)* — тобто проміжок часу між датою встановлення до дати виведення з експлуатації об'єкта (чи повністю відпрацьовано ресурс об'єкта).

- *Залишковий термін служби (Cз)* — прогнозована кількість років до виведення об'єкта з експлуатації (чи залишковий ресурс можливого напрацювання).

- *Хронологічний (фактичний) вік (Cх)* — кількість років, що проминули від дати створення об'єкта (чи напрацювання).

- *Ефективний вік (Cе)* — різниця між строком служби і залишковим строком служби (чи розмір напрацювання об'єкта за минулі роки): $C_e = C_c - C_z$.

Нормовані галузевими стандартами строки служби для різних груп обладнання і механізмів відображають їхні експлуатаційні можливості в

середньостатистичних умовах роботи. Для оцінювача вони мають не більш ніж довідковий характер. Тому в кожному конкретному випадку визначення залишкового терміну служби обладнання необхідно враховувати реально існуючий на момент оцінки рівень фізичного зносу. Відмінності фактичних вікових параметрів засобів праці визначають методичні особливості розрахунку коефіцієнта їх фізичного зносу:

- для порівняно нового обладнання за нормальних умов експлуатації він визначається так:

$$K_{\phi} = \frac{C_x}{C_c} \cdot 100\%; \quad (2.18)$$

- для старішого складного обладнання коефіцієнт розраховується за такою формулою:

$$K_{\phi} = \frac{C_e}{C_e + C_3} \cdot 100\%; \quad (2.19)$$

- для обладнання, що відпрацювало термін, більший за прогнозований строк його економічного життя, яке продовжує все ще працювати, хоча за бухгалтерськими документами на нього вже нараховано 100 % зносу, коефіцієнт визначається так:

$$K_{\phi} = \frac{C_x - C_3^*}{C_x} \cdot 100\%, \quad (2.20)$$

де C_3^* - залишковий строк служби, визначений експертним шляхом;

- для капітально відремонтованого обладнання коефіцієнт визначається за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{C_e}{C_c} \cdot 100\%. \quad (2.21)$$

Ефективний строк служби визначається так:

$$C_e = C_{x1} \cdot k_1 + C_{x2} \cdot k_2 + \dots + C_{xi} \cdot k_i, \quad (2.22)$$

де $C_{x1}, C_{x2}, \dots, C_{xi}$ - відповідно хронологічний вік частин об'єкта, які було капітально відремонтовано, та таких, що підлягають ремонту; k_1, k_2, \dots, k_i - відсоткове співвідношення цих частин об'єкта в загальній їх сукупності.

2. Метод експертизи стану передбачає залучення спеціалістів-експертів, у тому числі, можливо, й робітників служби головного механіка та ремонтних підрозділів підприємства, для оцінки фактичного стану обладнання та визначення рівня його фізичного зносу. Для того щоб експерти керувалися єдиними критеріями оцінки зносу на основі нагромадженого досвіду діагностичних робіт, складають спеціальні оціночні шкали.

Таблиця 2.1- Шкали експертних оцінок для визначення ступеня зносу при обстеженні технічного стану машин та обладнання

Рівень зносу (знецінення), %	Характеристика технічного стану	Залишковий термін служби, %
0	<i>Нове.</i> Обладнання нове, встановлене і ще не експлуатується, пересуває у відмінному стані.	100
5		95
10	<i>Дуже добре.</i> Практично нове обладнання, що недовго було в експлуатації і не потребує ремонту та заміни деталей чи агрегатів.	90
15		85
20	<i>Добре.</i> Обладнання, що вже було в експлуатації, повністю відремонтоване чи відновлене.	80
25		75
30		70
35		65
40		60
45	<i>Задовільне.</i> Обладнання, що було в експлуатації, вимагає деякого ремонту чи заміни окремих незначних деталей, вузлів.	55
50		50
55		45
60		40
65	<i>Умовно придатне.</i> Обладнання, що було в експлуатації, придатне до експлуатації, але вимагає значного ремонту або заміни головних (суттєвих) деталей, вузлів	35
70		30
75		25
80		20
85	<i>Незадовільне.</i> Обладнання, що було в експлуатації, вимагає капітального ремонту, такого як заміна основних робочих органів, основних агрегатів	15
90		10
97.5	<i>Непридатне до експлуатації.</i> Обладнання, яке не має реальних перспектив продажу, крім реалізації за вартістю конструкційних (основних) матеріалів.	2.5
100		0

Коефіцієнт фізичного зносу визначається за оціночною шкалою або залежно від фактичного стану об'єкта, оціненого експертним шляхом

(«добре», «задовільно» і т. д.), або залежно від прогнозованого залишкового терміну служби, вираженого у відсотках.

3. Метод зниження споживчих властивостей відображає залежність основних параметрів потужності, продуктивності, надійності та інших характеристик машин і обладнання від їх зносу. Коефіцієнт природного (звичайного) фізичного зносу розраховується на базі індексів зміни основних параметрів на момент

оцінки порівняно з вихідними значеннями, які мав об'єкт на момент введення в експлуатацію, за формулою:

$$K_{\phi} = 1 - \left(\frac{x_1}{x_{1.0}} \right)^{a_1} \cdot \left(\frac{x_2}{x_{2.0}} \right)^{a_2} \cdot \left(\frac{x_3}{x_{3.0}} \right)^{a_3}, \quad (2.23)$$

де x_1, x_2, x_3 - значення основних параметрів на момент оцінки; $x_{1.0}, x_{2.0}, x_{3.0}$ - значення основних параметрів на початок експлуатації; a_1, a_2, a_3 - показники ступеня, що відображають силу впливу основних експлуатаційних параметрів на вартість об'єкта.

4. Метод зниження дохідності базується на припущенні, що нагромадження фізичного зносу пропорційно знижує дохідність (прибутковість) роботи обладнання. Коефіцієнт фізичного зносу обладнання, згідно з даним методом, визначається за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{\Pi_0 - \Pi_1}{\Pi_0} \cdot 100\%, \quad (2.24)$$

де Π_0 - прибуток (дохід), що приносило обладнання на початку експлуатації; Π_1 - прибуток (дохід) на момент оцінки.

Методичні особливості оцінки машин та обладнання.

Вірогідність (достовірність) оцінки технічного потенціалу підприємства залежить від правильного вибору методів оцінки, що ґрунтуються на трьох підходах: витратному, порівняльному та дохідному.

Витратний підхід базується на принципі заміщення і під час оцінки машин та обладнання передбачає розрахунок витрат на відтворення або

заміщення точної копії об'єкта оцінки чи його аналога, за вирахуванням утрат від усіх видів зносу, старіння та знецінення.

Витратний підхід до оцінки машин та обладнання практично реалізується в таких методах:

- 1) розрахунок за ціною однорідних об'єктів;
- 2) аналіз та індексація витрат;
- 3) поелементний розрахунок витрат;
- 4) визначення собівартості за укрупненими нормативами.

Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта базується на припущенні, що собівартість виготовлення однорідного об'єкта, схожого з об'єктом оцінки за конструктивними, технологічними та іншими характеристиками і показниками дорівнює його собівартості, бо формується під впливом загальних для таких об'єктів виробничих чинників.

Метод аналізу й індексації витрат є досить поширеним прийомом приведення старої ціни (вартості) об'єкта до її нинішнього рівня за допомогою коригуючих індексів. Проіндексовані групи витрат підсумовують, визначаючи повну собівартість відтворення технічного засобу на момент оцінки. а потім додаванням прибутку формують відновну вартість об'єкта оцінки.

Метод поелементного розрахунку витрат уживають для визначення вартості унікальних об'єктів, виготовлених за індивідуальними замовленнями, які навіть у сучасних умовах за незначних складальних робіт можуть бути скомпоновані із самостійних, стандартизованих вузлів, пристроїв та агрегатів (що є на ринку) у готові засоби виробництва.

Метод визначення собівартості за укрупненими (збільшеними) нормативами. Технологічна схожість різних за функціональним призначенням і конструкцією машин та обладнання (ткацький верстат, фасувальний автомат, пакувальна машина тощо) відкриває можливості їх оцінки на основі загального алгоритму та єдиних укрупнених нормативів виробничих витрат.

Порівняльний підхід ґрунтується на визначенні ринкової вартості машин та обладнання масового і серійного виробництва шляхом аналізу та

порівняння цін недавніх продаж ідентичних чи аналогічних об'єктів. У разі вибору об'єктів порівняння, визначення відповідності їхніх основних характеристик об'єктові оцінки до уваги береться:

по-перше, функціональна схожість (ідентичність) основної функції, яку покликані виконувати об'єкти, що порівнюються;

по-друге, класифікаційна належність об'єкта оцінки і його аналога до одного класу (підкласу) чи виду за відповідним класифікатором об'єктів техніки;

по-третьє, конструктивно-технологічна схожість, тобто подібність за конструкційною схемою, складу та однорідності елементів і в принципах технологічної дії.

Вибір того чи того методу визначається характером об'єкта оцінки, умовами його використання і повнотою інформаційної бази щодо цін і параметрів аналогічних зразків машинної техніки.

Метод прямого порівняння базується на зіставленні продажу об'єктів ідентичних (аналогічних) з оцінюваним, за якими нещодавно відбулися комерційні угоди чи відома інформація стосовно ринкової ціни таких пропозицій. В цьому процесі для визначення відновної вартості (ВВ) машин чи одиниці обладнання використовують таку загальну формулу :

$$BB = C_{ан} \cdot \frac{K_{МО}}{(1 - K_{з.ан})} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \dots K_i \cdot K_{КП} \pm C_{ДОД} \pm C_{ТЗ}, \quad (2.25)$$

де $C_{ан}$ - ціна об'єкта-аналога на момент продажу; $K_{МО}$ - коефіцієнт моменту оцінки, тобто індекс зміни вартості аналога з моменту його випуску до моменту оцінки; $K_{з.ан}$ - коефіцієнт фізичного зносу (знецінення) аналога за період експлуатації з моменту випуску до моменту оцінки; $K_1, K_2, K_3 \dots K_i$ - коригуючі параметричні коефіцієнти, що враховують відмінності технічних параметрів у об'єкта оцінки та аналога.

За відсутності близьких аналогів, але наявності сукупності конструктивно подібних об'єктів достатньо надійні результати можна отримати за допомогою **методу статистичного моделювання ціни**. Особливість цього методу ґрунтується на тому, що оцінюваний вид

обладнання виступає в ролі представника певної сукупності однорідних об'єктів (параметричного ряду, класу машин) з відомою ціною.

Залежно від побудованих математичних моделей розрахунки проводяться за питомими ціновими показниками і кореляційними моделями.

Метод розрахунку за питомими ціновими показниками базується на припущенні щодо наявності пропорційної залежності між вартістю об'єкта і його основними характеристиками. Розрахункова вартість (ціна) об'єкта (C_p) визначається за формулою:

$$C_p = C_{пв} \cdot P_r, \quad (2.26)$$

де $C_{пв}$ - показник питомої цінової ваги, тобто ціна нового об'єкта, яка припадає на одиницю головного параметра (продуктивність, потужність, розмір деталі, час обробки тощо); P_r - значення головного параметра об'єкта оцінки.

Дохідний підхід полягає у визначенні поточної вартості об'єкта майна як сукупності майбутніх доходів від його використання і реалізується в методах дисконтованих доходів, прямої капіталізації доходів та рівновеликого аналога.

Методи дисконтованих доходів і прямої капіталізації доходів. Використовуються у випадках, коли можливо розрахувати чистий дохід від тієї чи іншої виробничої системи і більшу частину цього доходу віднести до машин та обладнання. Як свідчить досвід, значна частина верстатного парку в цехах підприємств виробляє проміжну продукцію (деталі, вузли, напівфабрикати) чи виконує допоміжні роботи внутрішнього призначення (транспортні, складські, ремонтні), дохід від яких важко визначити.

Значні обмеження у використанні дохідних методів виникають також за відсутності випробуваного джерела інформації щодо вартості земельної ділянки, будівель і споруд, а також через загальну економічну нестабільність та інфляційні процеси, що заважають прогнозуванню розмірів грошових потоків, витрат і процентної ставки доходів. За таких несприятливих умов важливого значення для оцінки машин та обладнання набуває **метод**

рівновеликого аналогу. Він передбачає вибір функціонального аналога, який виконує однакові з оцінюваним об'єктом функції, хоча і може відрізнятися від нього продуктивністю, строком служби, якістю продукції та іншими показниками. У такому випадку треба також орієнтуватися на оцінку доходу від використання об'єкта оцінки, але лише на ту його частину, якою він відрізняється від доходу об'єкта-аналога (функціонального аналога).

Вартість оцінюваного об'єкта виводиться з ціни об'єкта-аналога за умови забезпечення їхньої рівної прибутковості, або рівної ефективності:

$$S = \left(C_a + \frac{B_a}{V_{a.a}^n} \right) \cdot \frac{Q}{Q_a} \cdot \frac{V_{a.a}^n}{V_a^n} - \frac{B}{V_a^n}, \quad (2.27)$$

де C_a - ціна об'єкта-аналога; B та B_a - річні експлуатаційні витрати об'єкта оцінки та його аналога (без амортизації); V_a^n та $V_{a.a}^n$ - коефіцієнти амортизації об'єкта оцінки та його аналога, розраховані через фактор відшкодування; Q та Q_a - річний обсяг продукції, яка виробляється за допомогою об'єкта оцінки та його аналога.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

3.1. Оцінка потенціалу ПП «Вінні»

ПП «Вінні»- сучасне виробниче кондитерських виробів, засноване в 1999 році, яке випускає цукерки, глазуrowані кондитерською глазуру з корпусами: праліне, горіхово-кремові, збивні, грильжні, желейні, помадні, типу праліне, горіхово-фруктові, мармелад, здобне печиво. Вся кондитерська продукція ПП «Вінні» виробляється на основі натуральної високоякісної сировини. Постійно впроваджуються нові технології, удосконалюється рецептура. Щорічно фахівці підприємства створюють десятки нових виробів, що мають вишуканий дизайн, відмінний смак, що забезпечує високу репутацію у споживача. Сучасні тенденції розвитку виробництва і бачення найближчої перспективи розширення ринку збуту створюють для ПП «Вінні» вигідні передумови щодо виходу на європейський рівень. Продукція компанії має сертифікати відповідності Держстандарту України і відповідає всім санітарно-гігієнічним нормам.

Проведемо оцінку трудового потенціалу.

1. Проведемо аналіз для ПП «Вінні» продуктивності праці його промислово-виробничого персоналу:

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{ЧВ - МВ - ВЕ - АМ}{ЧП_c} \text{ кін.} =$$

$$\frac{32138.7 - 18500 - 2300 - 1100.96}{110} = 93.07$$

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{ЧВ - МВ - ВЕ - АМ}{ЧП_c} \text{ поч.} =$$

$$\frac{21059.3 - 12600 - 1950 - 988.4}{110} = 50.2$$

2. Коефіцієнт змінності робочої сили (Кзр):

$$K_{зр} = \frac{\Phi_{Д}}{Д_{н}}, = \frac{2115}{3000} = 0.70$$

3. Коефіцієнт віддачі повної заробітної плати (Квзп):

$$K_{ВЗП} = \frac{ЧВ}{\Phi_{ЗП} + \Phi_{МС}}, \text{кін.} = \frac{32138.7}{44000 + 1500} = 0.71 * 100\% = 71\%$$

$$K_{ВЗП} = \frac{ЧВ}{\Phi_{ЗП} + \Phi_{МС}}, \text{поч.} = \frac{21059.3}{29700 + 1200} = 0.68 * 100\% = 68\%$$

Продуктивність праці найважливіший якісний показник використання трудових ресурсів компанії і головний фактор зростання обсягів виробництва продукції.

За аналізований період продуктивність праці зросла на 42,87, що показує позитивну тенденцію правильності використання часу, обладнання та трудової сили. Підвищення продуктивності праці є одним із факторів підвищення потенціалу підприємства в цілому.

Коефіцієнт змінності робочої сили ПП «Вінні» близький до 1, що свідчить про повну загрузку робочої сили у виробництві.

Коефіцієнт віддачі заробітної плати ПП «Вінні» за аналізований період збільшився на 3%, що свідчить про покращення трудової поведінки та зацікавленість працівника в досягненні позитивних результатів фінансової діяльності підприємства, оснований на трьох козвних оціночних чинниках – виконанні умов трудової угоди, відсутності порушень з техніки безпеки та охороні праці, якісному виконанні індивідуального завдання.

Проведемо оцінку вартості машин/обладнання, які є одним із вирішальних факторів впливу на потенціал підприємства.

Розрахуємо рівень фізичного зносу для порівняно нового обладнання.

$$K_{\phi} = \frac{C_x}{C_c} \cdot 100\%; = \frac{3}{15} * 100\% = 20\%$$

Визначимо рівень зносу для більш старішого обладнання

$$K_{\phi} = \frac{C_e}{C_e + C_3} \cdot 100\%; = \frac{9}{9 + 3} * 100\% = 75\%$$

Проаналізувавши коефіцієнт зносу основних фондів, можна сказати, що основні фонди ПП «Вінні» знаходяться у нормальному стані. Так як коефіцієнт обладнання, експлуатація якого до 3-х років становить 20%, на підприємстві немає машин/обладнання, фізичний знос яких сягає 100% та більше. Найбільший фізичний знос обладнання - 75%, але значення даного коефіцієнту вказує на те, що керівництву потрібно звернути увагу на модернізацію існуючого та поновлення машин т обладнання.

Одним із важливих показників оцінки основних засобів є метод експертизи стану.

Таблиця 3.1- Шкали експертних оцінок для визначення ступеня зносу при обстеженні технічного стану машин та обладнання

Рівень зносу (знецінення), %	Характеристика технічного стану	Залишковий термін служби, %	Кількість обладнання
0	<i>Нове.</i> Обладнання нове, встановлене і ще не експлуатується, пересуває у відмінному стані.	100	
5		95	
10	<i>Дуже добре.</i> Практично нове обладнання, що недовго було в експлуатації і не потребує ремонту та заміни деталей чи агрегатів.	90	
15		85	
20	<i>Добре.</i> Обладнання, що вже було в експлуатації, повністю відремонтоване чи відновлене.	80	10
25		75	
30		70	
35		65	5
40	<i>Задовільне.</i> Обладнання, що було в експлуатації, вимагає деякого ремонту чи заміни окремих незначних деталей, вузлів.	60	
45		55	
50		50	
55		45	6
60		40	
65		35	
70	<i>Умовно придатне.</i> Обладнання, що було в експлуатації, придатне до експлуатації, але вимагає значного ремонту або заміни головних (суттєвих) деталей, вузлів	30	
75		25	4
80		20	
85		15	
90	<i>Незадовільне.</i> Обладнання, що було в експлуатації, вимагає капітального ремонту, такого як заміна основних робочих органів, основних агрегатів	10	
97.5	<i>Непридатне до експлуатації.</i> Обладнання, яке не має реальних перспектив продажу, крім реалізації за вартістю конструкційних (основних) матеріалів.	2.5	
Загальна кількість обладнання	-	-	25

За шкалою експертних оцінок можна підсумувати, що 15 одиниць обладнання знаходиться в доброму стані, а отже, воно повністю відремонтоване та відновлене, 6 одиниць – у задовільному стані, тобто потребує деякого ремонту чи заміну деяких деталей та 4 одиниці знаходиться в умовно - придатному стані –обладнання потребує капітального ремонту чи модернізації.

За методом зниження споживчих властивостей, який відображає залежність базових параметрів таких, як: потужність/продуктивність/надійність та інших характеристик машин

/обладнання нашого бізнесу від їх зносу. При цьому, коефіцієнт природного фізичного зносу ПП «Вінні» обраховується на базі індексів зміни базових параметрів на момент і сягає 0,01, що є достатньо непоганим показником для нашого бізнесу.

$$K_{\phi} = 1 - \left(\frac{x_1}{x_{1,0}}\right)^{a_1} \cdot \left(\frac{x_2}{x_{2,0}}\right)^{a_2} \cdot \left(\frac{x_3}{x_{3,0}}\right)^{a_3} = \left(\frac{5}{10}\right)^3 * \left(\frac{7}{10}\right)^4 * \left(\frac{6}{10}\right)^2 = 0,01$$

Визначимо рівень фізичного зносу машин/обладнання за методом зниження дохідності.

$$K_{\phi} = \frac{\Pi_0 - \Pi_1}{\Pi_0} \cdot 100\%, \text{кін.} = \frac{3662.1 - 1929.9}{3662.1} * 100\% = 47.3$$

$$K_{\phi} = \frac{\Pi_0 - \Pi_1}{\Pi_0} \cdot 100\%, \text{поч.} = \frac{1929 - 980}{1929} * 100\% = 49.2$$

Зниження рівня зносу на 1,9% відображає покращення стану обладнання, тобто відбувалася його модернізації чи ремонт. А отже, за аналізований період відбулося підвищення дохідності роботи обладнання.

Розрахуємо достатність власних коштів на початок і кінець періоду:

$$КВ \text{кін.} = 28979.8 - 20112.7 - 4300 = 4567,1 \text{ тис. грн.}$$

$$Кв \text{поч.} = 28907.6 - 20652.9 - 5205 = 3049,7 \text{ тис. грн.}$$

Розрахувавши забезпеченість ПП «Вінні» власними коштами і позитивну тенденцію їх до збільшення на кінець періоду, можна говорити, що підприємство має тенденцію до збільшення інноваційного потенціалу ПП «Вінні».

Розрахувавши коефіцієнти фізичного зносу та провівши оцінку машин/обладнання, проаналізувавши потенціал праці на ПП «Вінні» та його здатність до інноваційної зацікавленості з боку інвесторів, можна сказати, що ПП «Вінні» має гарні показники діяльності, забезпеченості фінансовими ресурсами та власними коштами, має на балансі нове, а також модернізоване обладнання, що забезпечує випуск продукції високої якості. Трудовий потенціал ПП «Вінні» також має тенденцію до підвищення. Тому, з наведених

даних, зробимо висновок, що ПП «Вінні» має високий потенціал щодо подальшого розвитку діяльності у даній сфері.

3.2. Шляхи підвищення потенціалу підприємств малого бізнесу

Малі підприємства відіграють одну з провідних ролей у розвитку приватного сектору та поступово стають каталізатором економічного зростання, створення нових робочих місць, структурної трансформації економіки, зміцнення економіки регіонів. На сьогоднішній день існує багато труднощів розвитку малого підприємництва та його потенціалу.

Існуючі бар'єри виходу на ринки ускладнюють процес входження бізнесу. А такі фактори, як: надмірний податковий тиск, значне навантаження на фонд оплати праці зумовлюють його повільний розвиток.

Найбільш пріоритетним для підприємців є питання отримання короткотермінових кредитів, а також довгострокове кредитування. Фінансові установи, нажаль, не зацікавлені в кредитній підтримці підприємців внаслідок високих кредитних ризиків. При цьому відсутність майна у суб'єктів малого підприємництва, що може гарантувати банкам повернення кредитних коштів, є досить значною перешкодою при залученні кредитних коштів.

Крім того, існуюча система залучення підприємців до виконання державних замовлень, шляхом їх участі у тендерах та можливість використання бюджетних коштів, нажаль, також недосконала та обмежує можливості розвитку малого підприємництва [24].

Розвиток потенціалу малого підприємства залежить від формування портфелю бізнесів. Ключовою метою є забезпечення формування портфелю бізнесу малого підприємства. Проаналізувавши політику формування портфелю бізнесу ПП «Вінні» виявлено, що дана політика зводиться лише до того, що визначення наборів стратегічних зон господарювання (СЗГ) необхідно для забезпечення рівноваги між короткостроковою і довгостроковою прибутковістю (рентабельністю). Але від формування

портфелю бізнесу в подальшому залежить майбутнє функціонування фірми. Існуюча система формування бізнесу ПП «Вінні» потребує вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети, по-перше, необхідно дослідити необхідність та достатність привабливості вже існуючого бізнесу, по-друге, оцінити потенційні можливості інвестування ПП «Вінні» у новий вид бізнесу.

Ключовою характеристикою сьогоденного регіонального малого бізнесу є те, що власність і керівництво знаходяться в одних руках. Підприємець може приймати участь у вирішенні питань менеджменту максимум двох видів бізнесу (якщо ці бізнеси повністю різні за технологічними і ринковими характеристиками), або чотирма – п'ятьома (якщо бізнеси схожі за споживчими, технологічними, ринковими ознаками). У зв'язку з цим підприємець, досягнувши успіху у одному з видів бізнесу, має потребу інвестувати в діючий або інший бізнес.

Привабливість бізнесу – показник, що показує нам ступінь, можливість отримати певний ефект від інвестування у відповідний бізнес.

Необхідна привабливість бізнесу (НП) – показник, що показує нам зовнішні можливості на даному ринку, фактичні або потенційні, які дозволяють підприємцю отримати зовнішній ефект від інвестування в бізнес.

Достатня привабливість бізнесу (ДП) – показник, що показує нам не тільки привабливість бізнесу, а і реальну можливість його успішної реалізації, виходячи з існуючих можливостей фірми.

Повну оцінку портфелю бізнесів ПП «Вінні» на привабливість надає алгоритм, який складається з трьох блоків (Додаток Б).

1 БЛОК: оцінкинеобхідної привабливості

В якості показника економічної ефективності будемо використовувати показник *чистої дисконтової виручки (ЧДВ)* – це різниця дисконтових на один момент часу показників доходу (Д) і капіталовкладень (К):

$$\text{ЧДВ} = \frac{D(\bar{b}_i) - K(\bar{b}_i)}{(1 + r)^t}, \text{ де} \quad (3.1)$$

де $1 / (1 + r)^t$ – коефіцієнт дисконтування.

Розрахуємо ЧДВ для ПП «Вінні»

$$\text{ЧДВ} = \frac{796500 - 225000}{(1 + 0.18) * 3} = 161017 \text{ грн.}$$

Дані взяті на основі управлінської звітності.

Необхідна привабливість обраховується як добуток чистої дисконтової виручки на коефіцієнт необхідної привабливості:

$$\text{НП}(\bar{b}_i) = \text{ЧДВ}(\bar{b}_i) * \text{Кн}(\bar{b}_i),$$

де $\text{НП}(\bar{b}_i)$ – необхідна привабливість i -го виду бізнесу;

$\text{Кн}(\bar{b}_i)$ – коефіцієнт необхідної привабливості i -го виду бізнесу.

Коефіцієнт необхідної привабливості – дає нам уяву щодо привабливості того чи іншого виду бізнесу, при цьому обраховується як інтегральний показник зміни зовнішнього середовища в сприятливий для ПП «Вінні» бік (+1) або несприятливий бік (-1).

$$\text{НП}(\bar{b}_i) = 161017 * 1,25 = 201271,25 \text{ грн.}$$

2 БЛОК: оцінки достатньої привабливості

Достатня привабливість ПП «Вінні» обраховується як добуток необхідної привабливості на коефіцієнт достатньої привабливості:

$$\text{ДП}(\bar{b}_i) = \text{НП}(\bar{b}_i) * \text{Кд}(\bar{b}_i), \quad (3.2)$$

де $\text{ДП}(\bar{b}_i)$ – достатня привабливість i -го виду бізнесу;

$\text{Кд}(\bar{b}_i)$ – коефіцієнт достатньої привабливості i -го виду бізнесу.

$$\text{ДП}(\bar{b}_i) = 201271,25 * 1,18 = 237500 \text{ грн.}$$

Коефіцієнт достатньої привабливості – дає нам оцінку рівня віддаленості стартового потенціалу від дійсного, тобто наскільки бажані можливості фірми віддалені від дійсних; обраховується відношенням дійсного потенціалу до стартового.

Для визначення Кд потрібно оцінити необхідний стартовий потенціал ПП «Вінні», обумовлений внутрішніми можливостями фірми. Кожному із елементів потенціалу (стартового і дійсного) надається ступінь важливості і присвоюється питома вага, яка відповідає його значимості для ПП «Вінні».

Таблиця 3.1. - Визначення стартового і дійсного потенціалу підприємства

Стартовий потенціал	Сп _i	Ус _i	СпУс _i	Дійсний	Дп _i	Уд _i	ДпУд _i
1.Передові технології перевезень	5	0,4	2	1.Обмеження виїзду	1	0,02	0,02
2.Висока продуктивність праці	4	0,1	0,4	2.Висока плінність кадрів	2	0,05	0,1
3.Развита комунікаційна політика	3	0,05	0,15	3.Низька рентабельність підприємства	3	0,01	0,03
4.Доцільна договірна політика	4	0,02	0,08	4.Сильна Конкурентна боротьба	4	0,2	0,8
5.Значні клієнти	2	0,08	0,16	5.Високі витрати	3	0,01	0,03
6.Наявність інноваційних можливостей	2	0,15	0,3	6. Нестача оборотних коштів	5	0,26	1,3
7.Висока компетентність фахівців	4	0,2	0,8	7.Зростання податкового тиску	5	0,45	2,25
Разом	-	1	-	Разом	-	1	-

Відношення дійсного потенціалу (Дп) до стартового (Сп) формує коефіцієнт достатньої привабливості бізнесу:

$$Кд = \frac{Дп_i * Уд_i}{Сп_i * Ус_i}, \quad (3.3)$$

де Сп_i, Дп_i – ступінь важливості кожного елементу стартового і дійсного потенціалу відповідно (від 5 до 10 балів);

Ус_i, Уд_i – питома вага значимості фактору стартового і дійсного потенціалу відповідно;

$$\text{Умова: } Сп_i = Дп_i; \quad Ус_i + Уд_i = 1; \quad 0,5 \leq Кд \leq 1.$$

Чим ближче значення Кд наближається до 1, це означає, що дійсний потенціал ПП «Вінні» відповідає стартовому, тобто бажані можливості

бізнесу майже відповідають його дійсним можливостям, тобто фірма має змогу успішно функціонувати на ринку і конкурувати з конкурентами. В результаті оцінки двох бізнесів малого підприємства (діючого і нового) на привабливість віддаємо перевагу тому, де значення достатньої привабливості більше. Якщо це принципово новий бізнес, в якому ПП «Вінні» ще не випробовувало себе, то слід оцінити цей бізнес на привабливість з точки зору конкуренції і нестабільності в ньому.

3 БЛОК: розширеної оцінки бізнесу

3.1 Оцінка привабливості бізнесу з точки зору позиції в конкуренції.

3.2 Оцінка привабливості бізнесу з боку його стратегічного положення.

Слід враховувати, що при оцінці діяльності ПП «Вінні» на перспективу слід приділити увагу невизначеності майбутнього і фактору ризику, який супроводжує кожен бізнес на кожному ринку. Фактор ризику існує в діяльності будь-якої компанії, однак для різних видів бізнесу роль одних і тих же факторів ризику неоднакова.

Запропонована методика оцінки привабливості бізнесу малого підприємства дозволяє:

- оцінити перспективи розвитку сфери діяльності діючого бізнесу;
- оцінити новий вид бізнесу, в який підприємство бажає інвестувати;
- обрати той бізнес, який відповідає вимогам і реальним можливостям
- розроблена методика надає комплекс послідовних дій для керівництва

3.3. Шляхи забезпечення конкурентоспроможності малого підприємства

Конкурентні переваги в бізнес-середовищі обумовлені впливом різноманітних факторів таких як: політико-правові, соціально-економічні, організаційно-технічні і інш. Дослідження їх впливу дозволяє оцінити

конкурентоспроможності продукції і бізнесу [2,93]. В даний час сформувалося визначення конкурентоспроможності фірми як порівняльні переваги, яким володіє даний бізнес, у відношенні до інших фірм-конкурентів на ринку товарів/послуг.

Сучасні умові функціонування малих підприємств в багатьом залежать від їх конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність, як зазначається у літературних джерелах, представляє певну складну систему в якій поєднуються різнобічні інтереси суб'єктів ринку(покупців, постачальників, власників, робітників, держави, кредиторів). Разом з тим конкурентоспроможність відображає відповідні переваги у ланцюжку: постачальник – виробник – покупець. Іншими словами, формування конкурентних переваг бізнесу здійснюється в процесній послідовності: від проектування продукції, через виробництво, яке включає забезпечення матеріальними і інформаційними ресурсами, до збуту.

Як на відомо з літературних джерел, в умовах вільної ринкової економіки окремі бізнеси змагаються за можливість випускати ту чи іншу продукцію або за певні ринки. Це дає можливість сприяти випуску саме тієї продукції, в якій зацікавлений споживач[3,20].

За таких умов діяльність певних учасників ринкових відносин, що пов'язана з підприємницьким ризиком та відповідальністю, набуває динамізму та перетворює тих учасників в соціальний каталізатор економічного розвитку. В силу того, що підприємництво є за своєю природою антимонопольним, воно допомагає затвердженню конкурентних відносин. Безперечно підприємницький сектор значно менше схильний до монополізації, ніж великий бізнес. Крім того, внаслідок вузької спеціалізації й та більш швидкого впровадження новітньої технології у порівнянні з великими підприємствами, малий бізнес є більш конкурентним у швидкозмінювальному бізнес-середовищі.

В той же час, можливості підприємництва ефективно протистояти дії деструктивних факторів є досить обмеженими внаслідок незначних за розмірами обсягами виробництва та задіяних ресурсів, і навпаки значною

залежністю від особливостей місцевого ринку. Проблеми даного підприємництва являють собою обмеженість фінансових ресурсів, локальність ресурсів і ринків збуту, слабе сегментування власної долі ринку, великі фізичні та психологічні навантаження, швидкість збанкрутування, досить незначна кількість споживачів та постачальників.

Конкурентоспроможність підприємствах такого типу повинна бути забезпечена проведенням спеціальних заходів, які формують цей стан як в середині підприємства, так і зовні. Таким чином, повинно бути проведено моделювання забезпечення конкурентоспроможності бізнесу. Конкурентоспроможність малого підприємства являє собою деякий інтегральний конкурентний потенціал, забезпечення якого можливе за певних умов (див. рис. 3.1).



Рис. 3.1 Умови конкурентоспроможності малого підприємства

Потенціал малої фірми схильний до постійних змін внаслідок впливу довкілля. Зовнішнє середовище, як підґрунтя конкурентоспроможності бізнесу формується рухомими силами конкуренції, що постійно відчуває на собі вплив демографічних, політичних, економічних факторів.

На такий вплив реагує в свою чергу внутрішнє середовище забезпечення конкурентоспроможності у такий спосіб. Відбуваються певні зміни в організаційній структурі бізнесу, щодо характеру і рівня активності, відносин власності; в цілях і спрямованості бізнесу, щодо асортиментних зрушень виробництва, ринку збута; в техніці і технології та цифровізації бізнес-процесів; в змісті і організації управління бізнесом; в результатах діяльності і у відносинах працівників.

Реалізація конкурентоспроможності бізнесу за рахунок його внутрішнього потенціалу може вимагати певних перетворень:

- 1) у внутрішньовиробничій структурі бізнесу в рамках створеної організаційно-правової форм;
- 2) у відповідному розподілі самостійних структурних підрозділів бізнесу;
- 3) у послідовному уособленні (організаційному або економічному) окремих, найбільш конкурентоспроможних підрозділів бізнесу;
- 4) інтегрування у структуру бізнесу, найбільш конкурентоспроможних бізнес-виробництв для підтримки його життєдіяльності;
- 5) у кооперації бізнесу з іншими його представниками.

Механізм забезпечення конкурентоспроможності бізнесу можна представити як певний набір компонентів, що містять ресурсне, інформаційне, правове забезпечення [20].

По-перше, реалізація будь-якого бізнесу неможлива без ресурсів: матеріальних активів, трудових та інформаційних, фінансових ресурсів. Ресурси бізнесу забезпечують його асортимент та номенклатуру продукції, що виробляється. Ресурсне забезпечення бізнесу повинно бути необхідної кількості і якості.

По-друге, інформаційне забезпечення бізнесу дозволяє покращити процес прийняття бізнес-рішень і підвищити ефективність за рахунок цифровізації бізнес-процесів.

По-третє, правове забезпечення бізнесу ґрунтується на законодавчих і нормативних актах щодо аспектів, обумовлених створенням,

функціонуванням і розвитком фірми. Воно містить діючі закони, постанови уряду, державних і територіальних органів самоврядування, а також державні стандарти [26].

Аналіз забезпечення конкурентоспроможності бізнесу в рамках процесного підходу до управління дозволить оптимізувати потенціал конкурентоспроможності конкретного бізнесу.

ВИСНОВКИ

Сьогодні провідну роль у розвитку вітчизняної економіки відіграє саме малий бізнес. Представники такого бізнесу беруть на себе ризик і виступають найефективнішою ланкою, що відповідає сучасним загальносвітовим трендам розвитку. Функціонування такої мережі сприятиме демонополізації ринку та розвитку конкуренції там, де це не під силу великим корпораціям. При цьому розвиток сектора малого бізнесу, пов'язаний з труднощами.

У ході роботи, в першому розділі, було досліджено теоретичні аспекти оцінки потенціалу з урахуванням його особливостей для малого підприємства. Так, було проаналізовано принципи та основні етапи оцінки потенціалу компанії. Також нами було досліджено методичні підходи оцінки потенціалу компанії, при цьому детально зупинившись на кожному з них.

У третьому розділі роботи нами була проведена оцінка потенціалу ПП «Вінні» за такими основними напрямками: визначення потенціалу трудового колективу, оцінка нами та обладнання та інноваційного потенціалу підприємства. Після отримання результатів аналізу можна сказати, що ПП «Вінні» має достатньо високий потенціал, однак керівництву потрібно більш детального підходити до організації свого бізнесу, тому нами були розроблені шляхи підвищення потенціалу підприємства.

А саме визначили, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства як певну комплексну порівняльну характеристику, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей бізнесу, що визначають його успіх на конкретному ринку за відповідний термін стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів. Розглянули методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Важливим для нормального функціонування малого підприємства є формування портфелю його бізнесу, тому ми розробили комплексну методику формування портфелю бізнесу малого підприємства та апробовано його на ПП «Вінні».

Дані шляхи вдосконалення потенціалу підприємства дадуть змогу стрімкому розвитку вітчизняного малого бізнесу, а отже і вцілому економіки країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бердинець М.Д. Податки в системі фінансової підтримки розвитку малого підприємства. // Фінанси України. – 2006. - №93 – с. 122 – 126.
2. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчин М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства - К.: "Каравела"; Львів: "Новий світ - 2000", 2001. - 298 с.
3. Варналій З.С. Основи підприємництва. - Київ.: Знання – Прес, 2008.- 89с.
4. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – К.:Знание- Прес, 2006. – 149 с.
5. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібник./ За редакцією М.Г.Грецака – К.:КНЕУ, 2001.-498 с.
6. Гуляева С.Л. Оценка привлекательности стратегических зон хозяйствования для малых предприятий с учетом региональных условий хозяйствования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001.– № 3.
7. Дорош Н.І. Податкова система України і розвинутих зарубіжних країн (порівняльний аналіз). // Фінанси України . – 2001. - №6. – с. 114.
8. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник/ За ред. С.Ф. Покропівного. - К.: КНЕУ, 2001. - 457 с.
9. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. Й.М.Петровича. – Львів «Новий світ-2000», 2004. – 680 с.
10. Єременко Т. Напрямки розвитку податкового потенціалу малого підприємства // Вісн. Укр.. ак. Держ. Управ. При ПУ. – 2005. - №3. – ст. 141 – 149.
11. Кошелева О.Г. Податкове регулювання діяльності підприємств // Економіка й організація базових галузей промисловості: Навч. посібник. – Донецьк: ДонНУ. – 2004. – С.321-329.
12. Кузнецова І.С. Фінансова підтримка малого підприємництва // Фінанси України. - 2004. - №6
13. Люкшинов А.М. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие для

вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.

14. Куксов А. Планирование деятельности предприятия // Экономист. – 2002. - № 6. – С. 61-67.

15. Кукукина И.Г. Управление финансами / И.Г. Кукукина. – М.: Юрист, 2009. - 403 с.

16. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. - Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2004. - 360 с.

17. Марченко А.А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів// Фінанси України - 2003 - №9 - с.102-108.

18. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність./Під ред. С.Ф.Покропивного, К:КНЕУ, 2008, С.24

19. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільського. — К.: Основи, 2007. — 390 с.

20. Податковий кодекс України від 2.12.2010 року № 2755.

21. Сергійко О.В. Товариства взаємного кредитування як форма фінансування малого підприємництва //Фінанси України. 2002. - №7.

22. Сидорова А., Курносова О. Процессные инновации в системе управления развитием предприятий // Економіст.- 2008. – № 1.

23. Сизоненко В.О., Колесник Н.Ф. Методологічні аспекти фінансової діяльності суб'єктів малого підприємництва // Фінанси України. - 2000. - №12.

24. Соколотська А. М. Податкова система України в контексті світового досвіду. // Фінанси України . – 2007р. - №7. – с. 287.

25. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. — 1998. — № 2.-С. 262—271.

26. Репіна І. М. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства / Стратегія економічного розвитку України: Наук. зо. — Вип. 4(11) / Голов. ред. О. П. Степанов. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 870.

27. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка // Фінанси України. – 2006. – № 5.

28. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>
29. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем / В. І. Вороненко та ін. //Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>
30. Дяченко А. В., Карінцева О. І., Тарасенко С. В., Харченко М. О., Мазін Ю. О., Кисельова К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 19-37. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86419>
31. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>
32. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>
33. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>
34. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>
35. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеева О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія

«Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22

https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

36. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

37. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI:

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>

38. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев'янку, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова формування цифрової економіки в Україні у період кризи. Механізм регулювання економіки, (1-2(95-96), 7-13.

39. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

40. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

41. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

42. Сотник І.М. (2016) Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>

43. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
44. Управління змінами : конспект лекцій / укладачі: П. В. Гриценко, Є. В. Коваленко. – Суми : Сумський державний університет, 2020. – 76 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/339162013.pdf>
45. Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень. Розробка концепції фазового переходу до адитивної економіки : звіт про НДР (проміжний) / кер. Л. Г. Мельник. Суми : СумДУ, 2021. 78 с. № 0121U109557. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89091>
46. Disruptive technologies for green economy formation in conditions of the fourth industrial revolution: the EU experience / I. Dehtyarova etc. // Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnytska I., – etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2021. P. 388-392. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86986>
47. Karintseva O., Kharchenko M., Boon E.K., ...Melnyk V., Kobzar O.(2021). Environmental determinants of energy-efficient transformation of national economies for sustainable development.. J. International Journal of Global Energy Issues, 2021, 43(2-3), P. 262–274 <https://doi.org/10.1504/IJGEI.2021.115148>
48. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81759>
49. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

50. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>

51. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Karintseva, O., Kubatko, O. Information factors in economic systems and business during transition to digital economy/Selected Aspects of Digital Society Development. Monograph 45. Edited by Tetyana Nestorenko and Aleksander Ostenda, Publishing House of University of Technology, Katowice, 2021. P. 173-178

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87135>

52. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology.

[in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>

53. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – Ruda Śląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidiumo 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

54. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi:

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>

55. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. *Problems and Perspectives in Management*,18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>

56. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1-2(95-96), 7-13. URL: <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

57. Tu, Y.-X., Kubatko, O., Karintseva, O., Piven, V. Decarbonisation drivers and climate change concerns of developed economies. *International Journal of Environment and Pollution*, 2022, 69(1-2), pp. 112–129

58. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // *Journal of Environmental Management and Tourism*. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>

59. Veklych O., Karintseva O., Yevdokymov A., Guillamon-Saorin E.(2020). Compensation mechanism for damage from ecosystem services deterioration: Constitutive characteristic. *J. International Journal of Global Environmental Issues*, 19(1-3), P. 129–142
<https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.114869>