

Отже підняття інноваційного потенціалу підприємств потребує комплексного підходу як з боку самого підприємства так і з боку держави.

### Література

- 1 Гріфін Р. Основи менеджменту: Нвч. посіб./ Р.Гріфін, В.Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Бак, 2001. -624 с.
- 2 Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємства / Й.М. Петрович. – К.: Знання, 2001.-463 с.
- 3 Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. /Н.В.Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
- 4 Гунин В.Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитие организации». Модуль 7. [Текст] / Гунин В.Н. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 272 с. – ISBN 5-16-000058-5.
- 5 Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие [Текст] / Н. Ю. Круглова. – 2-е изд., доп. – [б. м.] : РДЛ, 2001. – 351 с. – ISBN 5-938400-244.
- 6 Забарна Е.М. Соціально-економічний розвиток регіону на інноваційно-інвестиційній основі Е.М.Забарна.-Одеса:ІПРЕЕД НАН України,2008.-264с.

### ЦІЛІ ТА ЗАДАЧІ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Свірідова С.С., доцент  
Сатдиев Атаджан

*Одеський національний політехнічний університет*

Динамічні трансформаційні процеси в Україні вимагають застосування досконалого механізму управління фінансовими ресурсами, авансованими в активи потенціалу машинобудівних підприємств. Управління виробничим потенціалом є однією з головних проблем функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Формування й ефективне використання активів підприємства стає найважливішим засобом забезпечення конкурентоспроможності підприємства, прибуткової діяльності та досягнення в цілому стійкого розвитку в майбутньому.

Крім цього, достовірна оцінка обсягів об'єктів виробничого потенціалу підприємства дає можливість обґрунтувати реальну ринкову вартість суб'єкта господарювання, визначити ціну підприємства на ринку та його участь у формуванні національного багатства. Ефективне використання виробничого потенціалу завжди сприяло стабільному економічному стану будь-якого підприємства, тому є доцільним з'ясувати специфіку прояву цього терміна в нинішніх умовах фінансової кризи.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю.

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Враховуючи вищезазначене, можна сформулювати друге бачення сутності виробничого потенціалу – це складна система наявних та прихованих можливостей підприємства, що виражаються у сукупності виробничих ресурсів, які забезпечують ефективне здійснення виробничого процесу, зокрема максимально можливого випуску об'єму продукції.

Велика роль виробничого потенціалу в господарській діяльності підприємства визначає необхідність управління процесом його використання, що, у свою чергу, потребує оцінювання ефективності завантаження потенціалу.

Оскільки виробничий потенціал підприємства являє собою складну систему, то мабуть, рівень ефективного використання його основних елементів можна визначити, керуючись загальними засадами економічного аналізу співвідношення результату й витрат. [1]

Основною характеристикою потенціалу в процесі такої оцінки повинна бути його цінність для досягнення зазначених цілей. Методологічною основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають уможливити порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем.

Найбільш універсальною і методичною обґрунтованою представляється концепція вартісної оцінки, тому що враховує всі необхідні вимоги до потенціалу як об'єкту оцінки. Вихідною передумовою вартісної оцінки є те, що підприємство як об'єкт, що характеризується певним рівнем потенціалу, може бути джерелом доходу й об'єктом ринкової угоди.

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 процесі оцінки вартості підприємств використовується значна кількість методів і способів такої оцінки. Окремі методи мають ряд модифікацій і різновидів, що створює додаткові складності при їх ідентифікації та використанні. У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства:

- заснований на оцінці потенційних доходів підприємства;
- майновий (витратний);
- ринковий.

В практичній роботі з оцінки вартості підприємства оцінювач, як правило, застосовує кілька методичних підходів, що найповніше відповідають конкретним умовам, об'єктам та меті оцінки, наявності й достовірності інформаційних джерел для її розведення.

В оцінці потенціалу підприємства зацікавлені: 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;
- визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу цілком або частинами;
- реструктуризація підприємства;
- розроблення плану розвитку;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави за кредитування;
- укладання страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;
- установа бази оподаткування;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);
- здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.

Таким чином метою оцінки вартості підприємства є визначення бази для складання передавального чи розподільного балансу, для встановлення пропорцій обміну корпоративних прав у тому числі при здійсненні операцій поглинання і приєднання, визначення вартості ліквідаційної маси, визначення реальної ціни продажу майна, визначення реальної вартості кредитного забезпечення, розрахунок ефективності санації, визначення по частковій ціні продажу об'єкта приватизації [2].

Оцінка підприємства здійснюється, як правило, на базі ринкової вартості – ймовірної суми грошей, за яку можливі купівля-продаж об'єкта оцінки на ринку [3]

Існування різноманітних цілей оцінки посилює вимоги до обґрунтованості і вірогідності величини вартості, яка повинна правильно відбивати сферу використання результатів оцінки.

Вибір величини вартості, що найбільшою мірою буде відповідати цінності об'єкта залежить від конкретних інтересів покупця яка класифікована за такими ознаками: [4]

1) за ступенем ринковості:

- ринкова вартість;
- неринкова вартість.

- 2) за цілями оцінки:
  - споживча вартість;
  - інвестиційна вартість;
  - спеціальна вартість;
  - страхова вартість;
  - застосована вартість;
  - оподаткована вартість;
  - утилізаційна вартість;
- 3) за характером аналога:
  - вартість відтворення;
  - вартість заміщення;
- 4) за принципами бухгалтерського обліку:
  - балансова вартість;
  - залишкова вартість;
  - справедлива вартість;
- 5) залежно від перспектив розвитку підприємства:
  - вартість діючого підприємства;
  - ліквідаційна вартість.

Таким чином, необхідність оцінки потенціалу підприємства завжди зв'язана з цілями і задачами підприємства, що можуть мати місце при таких або інших обставинах розвитку ринку, конкуренції, факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

### Література

- 1 Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. -224 с.
- 2 Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навчальний посібник . – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
- 3 Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – 127 с.
- 4 Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства : формування та оцінка: Навч.- метод. Посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2005. –261 с.

### АКТУАЛЬНІ ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Станіславик О.В., к.е.н., доцент  
Полянський А.А.  
Резнічук В.Ю.

*Одеський національний політехнічний університет*

В сучасних ринкових умовах з поширеними кризовими явищами актуальною проблемою є задача прийняття рішень з підвищення рівня прибутковості підприємств. І тут, крім чинників збільшення обсягів виробництва продукції, просування її на незаповнені ринки висувається проблема зниження витрат на виробництво і реалізацію цієї продукції.

До основних джерел зниження витрат виробництва і реалізації продукції підприємства можна віднести:

- зниження витрат сировини, матеріалів, палива і енергії на одиницю продукції;
- зменшення розміру амортизаційних відрахувань, що припадають на одиницю продукції ;
- зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції ;
- скорочення адміністративних витрат та накладних витрат при експорті та імпорті товарів;
- ліквідація непродуктивних витрат і втрат.

На економію ресурсів значно впливає кількість техніко-економічних чинників. Найбільший вплив мають такі групи внутрішньовиробничих чинників:

- підвищення технічного рівня виробництва;