

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Факультет фінансів та обліку
Кафедра фінансового контролю та аудиту

ЯКИМЧУК ВАЛЕНТИНА ДМИТРІВНА

**ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ФОРМУВАННЯ ТА
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Спеціальність – 071 «Облік і оподаткування»
освітньо-професійна програма – «Економічна експертиза та аудит
бізнесу»
випускна кваліфікаційна робота за освітнім ступенем «магістр»

Студент групи ОЕЕмз-21

Якимчук В.Д. _____

Науковий керівник: к. е. н., доц. Литвин З. Б.

Тернопіль 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Потенціал підприємства як економічна категорія та класифікації його видових проявів	6
1.2. Підходи до структуризації потенціалу підприємства	14
1.3. Основні фактори та передумови формування та розвитку потенціалу підприємства	18
Висновки до розділу 1	24
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ НЕСУДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ	
2.1. Сутність економічної експертизи як специфічної галузі знань	27
2.2 Організаційно-інформаційне забезпечення несудової економічної експертизи	31
2.3. Методичний інструментарій несудової економічної експертизи	38
Висновки до розділу 2	48
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ НЕСУДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Формування комплексу показників оцінювання потенціалу підприємства	51
3.2. Економічна експертиза ефективності використання фінансового потенціалу	56
Висновки до розділу 3	64
ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	74

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний стан економічних процесів спричинив суттєве ускладнення економічних експертиз через наявність великого різноманіття об'єктів, які виносяться на експертне дослідження. Відповідно, вирішення експертних завдань неухильно призводить до виокремлення різних видів експертиз, розширення існуючих та розробки нових методів, засобів та методик дослідження, що свідчить про динамічний розвиток експертизи як специфічної галузі знань.

Свій внесок у розвиток економічної експертизи внесли і вносять у своїх працях такі зарубіжні і вітчизняні науковці, як: В. Д. Понікаров, Г. Г. Мумінова-Савіна, Т. М. Завора, Н. А. Остап'юк, І. А. Панченко, І. В. Перезовова та ін. Проведені кожним з науковців та практиків дослідження у галузі теорії експертизи більшою чи меншою мірою сприяли обґрунтуванню теоретичного змісту експертизи як відносно самостійної галузі знання, але в рамках юридичної науки. Однак, вивчення літературних джерел дає можливість стверджувати, що питання сутності економічної експертизи як виду консалтингової діяльності досліджуються недостатньо.

Для забезпечення динамічного розвитку вітчизняних підприємств необхідним є не тільки зосередження зусиль управлінської команди на досягненні поточних результатів роботи, але і на забезпеченні довготривалих конкурентних переваг. Теорія і практика менеджменту доводять, що конкурентоспроможність підприємств значною мірою визначається обсягом, складом та структурою їх потенціалу. Одним із факторів підвищення інвестиційної привабливості та результативності господарювання виступає якість управління ним.

З огляду на зазначене, особливо актуальним є дослідження спрямовані на удосконалення теоретичних і практичних підходів до проведення економічної

експертизи формування та використання потенціалу підприємства.

Мета дослідження полягає у вивчення сутності та особливостей проведення економічної експертизи формування та ефективності використання потенціалу підприємства.

У зв'язку з цим у роботі поставлені і вирішені такі завдання:

- розкрити сутність та економічну природу потенціалу підприємства як об'єкта економічної експертизи;
- з'ясувати загальні підходи до формування потенціалу підприємства;
- дослідити склад і структуру потенціалу підприємства;
- розглянути сутність економічної експертизи як специфічної галузі знань, як виду дослідницької, аналітичної та прогностичної діяльності, як способу оцінки обґрунтованості та економічної ефективності управлінських рішень;
- систематизувати організаційно-інформаційне забезпечення несудової економічної експертизи потенціалу підприємства;
- розглянути методичний інструментарій несудової економічної експертизи потенціалу підприємства;
- уточнити класифікаційні ознаки та обґрунтувати сукупність показників для оцінювання основних складових потенціалу підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси формування та використання потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичний інструментарій та практичні аспекти економічної експертизи процесу формування та ефективності використання потенціалу підприємства.

Методи дослідження. У процесі дослідження були використані загальнонаукові і специфічні методи пізнання. Зокрема, при дослідженні економічної сутності потенціалу підприємства та концепцій його формування використовувалися методи структурно-логічного аналізу; для оцінювання процесу формування та ефективності використання потенціалу підприємства – методи економічного аналізу; для наочного відображення результатів

дослідження – графічний метод; для узагальнення відповідної сукупності типових, однорідних показників, явищ і процесів застосовувалися середні і відносні величини.

Інформаційною базою дослідження стали нормативно-правові акти, які регламентують проведення економічної експертизи, наукові праці вітчизняних і зарубіжних науковців з цих питань і питань формування і використання потенціалу підприємства, періодичні видання з питань економіки, обліку, аналізу діяльності господарюючих суб'єктів, матеріали науково-практичних конференцій і семінарів. Також були використані матеріали ТОВ «Альтопорк».

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання методико-прикладних положень з формування та експертного оцінювання потенціалу підприємства для обґрунтування стратегічних управлінських рішень, вибору варіанту розпорядження власністю, оцінювання ефективності роботи команди менеджерів.

За результатами дослідження опубліковано статтю у збірнику наукових праць студентів кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу.

Обсяг та структура роботи. Випускна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, додатків.

РОЗДІЛ 1

СУТНІСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Потенціал підприємства як економічна категорія

У сучасних умови господарювання, які відзначаються високим динамізмом попиту та пропозиції, конкурентного середовища та іншими факторами зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, важливим завдання менеджменту стає формування та ефективне використання потенціалу.

Огляд літературних джерел свідчить, що науковці відзначають важливість вивчення питань, пов'язаних з оцінюванням потенціалу підприємства і вказують на наявні розбіжності у його трактуванні: починаючи від досить вузького розуміння до застосування таких загальних категорій, як соціально-економічна система.

Досить довго вітчизняні науковці під потенціалом підприємства розуміли масштаби його діяльності, і, характеризуючи, використовували такі категорії як розмір та виробнича потужність. Розмір визначався виробничими площами, загальною кількістю робочих місць, загальною чисельністю працівників, доходом від реалізації продукції, загальною вартістю основних засобів. Потужність є максимальним обсягом продукції, який підприємство здатне виробити за певний час, виходячи із рівня технології, техніки, системи організації праці та виробництва з врахуванням норм трудових витрат [85]. При всій своїй важливості вказані показники дозволяють отримати лише орієнтовну уяву про можливості підприємства. Це пов'язано з тим, що вони не відображають прямий зв'язок з умовами та ефективністю використання та ресурсів за призначенням.

У довідковій літературі [14; 27] подається визначення потенціалу як загальної категорії, що характеризує наявні можливості, запаси, ресурси, засоби, здатність підприємств, які можуть бути використані для досягнення поставленої мети. Схожих позицій дотримуються у своїх працях В.О. Кунцевич

[40], О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк [94], П.В. Круш, М.О.Зеленська [38], а також колектив науковців – І.З. Должанська, Т.О Загорна, О.О. Удалих та ін. [93]. Зокрема, В. Кунцевич [40] під потенціалом підприємства розуміє сукупність наявних ресурсів та можливостей, а також ресурсів та можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети.

Іноді під потенціалом розуміють можливість підприємства виготовляти продукцію або як можливість продуктивних сил забезпечувати певний ефект, при цьому не вказуючи відповідність між отриманим ефектом і встановленими цілями. Таким чином, автори розглядають потенціал з лише з виробничої позиції, ототожнюючи його з виробничим потенціалом [1].

Різними є позиції науковців щодо виду ресурсів та характеру можливостей підприємства для досягнення поставленої мети. Зокрема, на існуючі засоби і можливості, які можна задіяти для досягнення мети вказує економічна енциклопедія [88]; на реальні та приховані – великий тлумачний словник української мови [14]; а у [93] виокремлено реальні та ймовірні. Така характеристика надає потенціалу вірогідний характер, хоча потенціал є не випадковими можливостями, а можливостями, які об'єктивно існують і можуть бути застосовані для досягнення поставлених цілей.

Подані трактування категорії «потенціал підприємства» пов'язані з ресурсами підприємства і відповідно з досягненням певних цілей і виконанням поставлених завдань при їх використанні. Н.С.Краснокуцька [36] справедливо зазначає, що наявність ресурсів підприємства є обов'язковою основою формування потенціалу, однак це не гарантує досягнення певної мети. З врахуванням цього важливу роль у потенціалі підприємства відіграють здібності (компетенції) управлінського персоналу, які здатні мобілізувати матеріальні, людські і фінансові ресурси для ведення господарської діяльності для задоволення потреб зацікавлених осіб.

Підприємство функціонує для того, щоб реалізувати цілі стейкхолдерів (stakeholder), під якими розуміють будь-яку групу зацікавлених осіб, які можуть реально впливати і які зазнають впливу від досягнень підприємства. Для

клієнтів, інвесторів, власників, менеджменту і персоналу, а також для постачальників і держави підприємство є центром інтересів, що відображено на рис. 1.4.

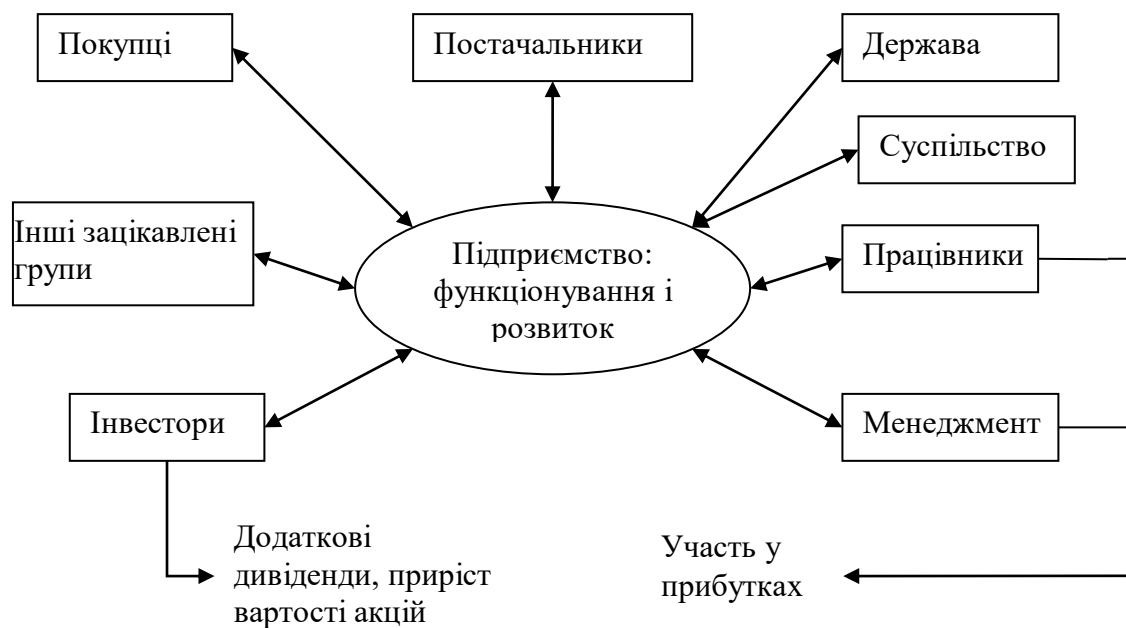


Рис. 1.1 Зацікавлені групи в рості вартості підприємства

Джерело : сформовано на підставі [57; 59]

Власники підприємства не можуть не враховуючи інтереси тих, хто здатний прямо чи опосередковано впливати на його діяльність Так, інвестори, вкладаючи свої грошові кошти прагнуть не тільки їх збереження, але і доходу на вкладений капітал. Працівники, віддаючи у розпорядження свою робочу силу, навикі і знання вимагають в обмін відповідну заробітну плату і участь у прибутках. Постачальники, надаючи підприємству матеріальні ресурси, очікують своєчасної оплати рахунків за ринковими цінами. Держава, формуючи правове і нормативне поле, створює інфраструктуру, вживає заходи з регулювання господарської діяльності і вимагає від підприємства сплати необхідних податків і зборів. Суспільство вимагає від власників і керівників підприємства здійснення заходів, пов'язаних із захистом довкілля, використання інноваційних, але безпечних для навколишнього середовища технологій, формування соціально-ринкової економічної системи як конкурентної економіки. Покупці (клієнти) продукції і послуг створюють для підприємства ринок збуту і роблять можливим отримання доходу. Таким

чином, підприємство можна визначити як центр інтересів, як соціально-економічну систему, яка функціонує з врахуванням індивідуальних запитів власників, персоналу, управлінської команди, покупців, постачальників, держави. Прихильники теорії зацікавлених сторін доводять, що збереження і успішний розвиток підприємства, є змістом і головною метою підприємства з точки зору всіх зацікавлених груп, які самі отримують шанс на реалізацію своїх цілей [59].

Отже, відповідно до визначень поданих вище, потенціал підприємства є інтегральною величиною, що характеризує можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства формувати результати діяльності для досягнення поставленої мети з врахуванням потреб зацікавлених осіб.

Беручи до уваги подане визначення сутності потенціалу підприємства, а також враховуючи, що компетенції і ресурси характеризують внутрішні можливості господарюючих суб'єктів та формують рівень їх конкурентоспроможності, можна графічно відобразити модель потенціалу (рис. 1.2).

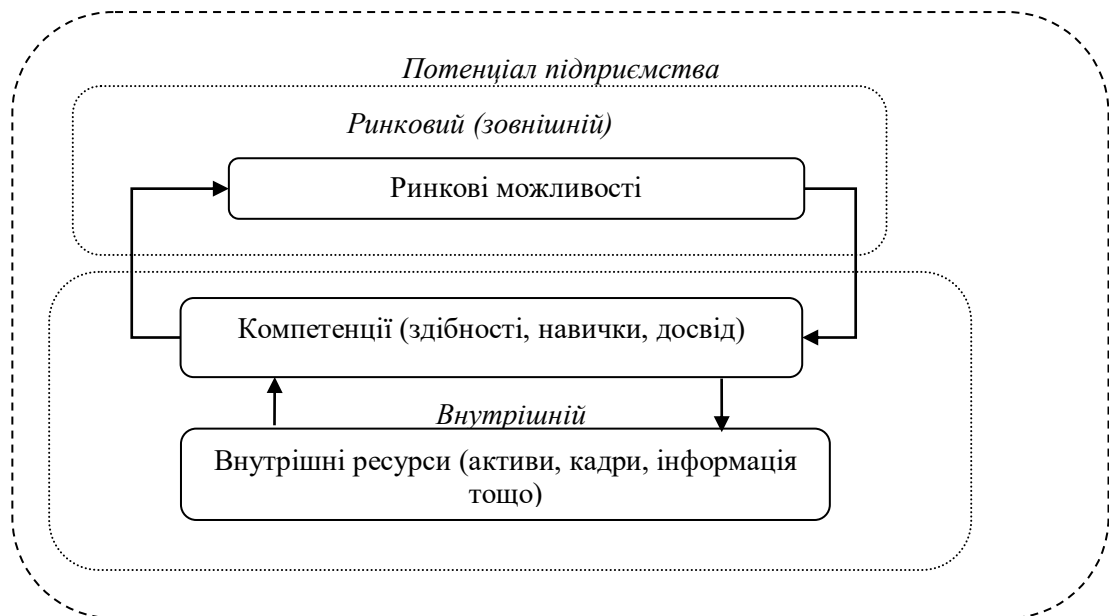


Рис.1.2. Модель потенціалу підприємства

Джерело: Сформовано на підставі [36]

При розгляді потенціалу підприємства як відкритої економічної системи, враховують сутність розуміння системи в цілому як сукупності елементів, які

взаємодіють між собою і становлять певну цілісність. Виходячи з таких позицій модель потенціалу підприємства як економічної системи представлена на рис. 1.3.

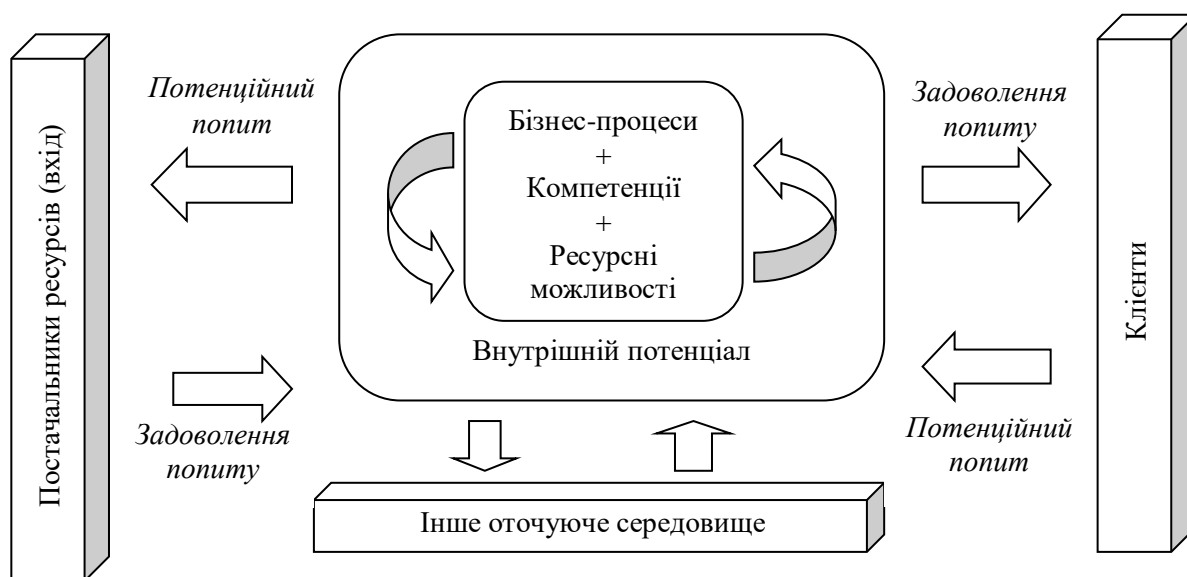


Рис 1.3. Потенціал підприємства як економічна система

Джерело: сформовано на підставі [36]

У цьому випадку потенціал описується за допомогою таких системоутворюючих складових:

- зовнішнє середовище, яке розглядається як вхід у систему (постачальники ресурсів); виходом системи є клієнти, які формують зворотний зв'язок із зовнішнім середовищем;
- внутрішнє середовище, яке характеризується сукупністю взаємозалежних ресурсних можливостей та компетенцій, які забезпечують за допомогою необхідних бізнес-процесів перетворення входу системи у її вихід та досягнення мети системи.

Існування різних підходів до визначення сутності «потенціал підприємства» свідчить про його багаторівневий і багатоаспектний характер, зміст якого розкривається у видових проявах. Так, основними складовими потенціалу підприємства, що виокремлюються науковцями є виробничий, фінансовий та маркетинговий. У вказаний перелік О. Ареф'єва і О. Коренков вносять кадровий і управлінський [2]; В. Кунцевич – організаційний та

соціальний [40]. Н. Рябикіна зазначений перелік поповнює потенціалом відтворення і організаційної структури управління [82].

А. Воронкова класифікуючи потенціал підприємства вказує на важливу роль кадрового потенціалу, виокремлюючи у ньому комунікаційну і мотиваційну складову [15]. Розглядаючи складові потенціалу підприємства, В. М. Панасюк виділяє у ньому об'єктні та суб'єктні складові [53]. До складу об'єктних складових науковець відносить виробничий, фінансовий та інфраструктурний потенціал. Ці складові потенціалу визначають можливість залучення і використання матеріальних ресурсів підприємства, його конкурентні переваги, які зумовлені особливостями розміщення. Суб'єктні – характеризують організаційний аспект, ефективне управління об'єктною складовою потенціалу підприємства, До їх складу Е. Онищенко науково-технічний, маркетинговий і кадровий потенціал.

Враховуючи те, що потенціал характеризує здатність підприємства досягати певної мети, яка визначається сферами його діяльності, С.А Пустовгар [78] у складі потенціалу підприємства виділяє такі складові як: управлінський, виробничий, фінансовий, маркетинговий, інноваційний та інвестиційний. До такого переліку не включений потенціал відтворення підприємства, його науковець відносить до інвестиційного. Кадровий потенціал, який у [2] виділяють як окрему складову потенціалу віднесено до управлінського, виробничого, маркетингового, фінансового, інноваційного та інвестиційного, залежно від функціонального призначення та сфери діяльності, у якій використовуються кадри.

Найбільш повно класифікацію потенціалу як об'єкта економічної експертизи подано у [36] і представлено на рис. 1.4. Розглянемо ці видові прояви потенціалу підприємства більш детально.

Відповідно до об'єктів дослідження виокремлюють ресурсну і результатну концепції потенціалу підприємства. Згідно ресурсної концепції потенціал є сукупністю ресурсів підприємства. У межах результатної концепції потенціал

підприємства характеризує його здатність використовувати ресурси для створення певного результату і задоволення потреб зацікавлених осіб.



Рис. 1.4. Класифікація видових проявів потенціалу підприємства

Джерело: сформовано на підставі [36]

За ступенем реалізації потенціал можна поділити на поточний, тобто наявний у певний момент часу і бажаний, який можна назвати перспективним або стратегічним, спрямованим на досягнення довгострокових цілей. На підставі зіставлення рівнів поточного і стратегічного потенціалів у [52] пропонується оцінювати ступінь його використання.

Відповідно до сфер реалізації потенціал може мати внутрішній та зовнішній (ринковий) характер. Зовнішній потенціал відображає ринкові можливості підприємства і оцінюється можливим потенційним обсягом попиту

на його продукцію, роботи і послуги. Через динамічність та непередбачуваність зовнішнього середовища підприємство може впливати на такий потенціал лише частково. Ресурси і компетенції персоналу формують внутрішній потенціал підприємства і дозволяють йому скористатися ринковими можливостями.

За ієрархічною будовою підприємство як система, складається з окремих підсистем – бізнес-одиниць чи бізнес-процесів. Їх синергичний та адитивний ефект формує ефективність потенціалу підприємства в цілому.

Важливою є класифікація потенціалу підприємства за функціональними напрямками його формування і використання. При цьому виокремлюють:

- маркетинговий потенціал, який характеризує здатність маркетингової системи підприємства постійно підтримувати конкурентоспроможність підприємства;
- виробничий потенціал, яка характеризує здатність виробничого процесу забезпечити випуск обсяг продукції, який відповідає платоспроможному попиту;
- фінансовий потенціал, характеризує здатність підприємства забезпечити збутову, виробничу та логістичну системи фінансовими ресурсами;
- кадровий потенціал, характеризує сукупність здібностей, компетенцій та можливостей персоналу реалізовувати стратегічні напрямки розвитку;
- організаційний потенціал характеризує здатність управлінської команди підприємства сформувати ефективну систему комунікації між усіма складовими потенціалу.

Незважаючи на існування різних видів потенціалу, їм притаманні певні характерні ознаки. Треба зазначити, що кожен складовий елемент потенціалу використовується для досягнення певних завдань (ознака призначення). Потенціал в цілому і його складові змінюються згідно до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства (ознака саморозвитку і самовідтворення). Потенціал підприємства і його складові елементи можуть мати власну структуру (ознака поліструктурності). Менеджментом підприємства може вибиратися ефективний варіант розподілу ресурсів між складовими елементами потенціалу з метою

досягнення збалансованої рівноваги (ознака взаємозамінності елементів).

1.2. Підходи до структуризації потенціалу підприємства

У ході формування і використання потенціалу підприємства здійснюють його деталізацію на окремі компоненти, визначають їх функції, встановлюють зв'язки між ними, тобто проводять структуризацію потенціалу. Огляд літературних джерел свідчить, що науковцями структуризація потенціалу розглядається, як правило, у межах окремих його видових проявів, а структуризації сукупного потенціалу підприємства приділяється недостатньо уваги. У цьому зв'язку важливими є дослідження даної проблематики проведенні Н.С.Кранокутською [36]. Науковець вказує на потребу в оптимізації структури сукупного потенціалу, зазначаючи, що він повинен мати незначну кількість компонентів, однак, вони мають виконувати потрібні функції.

Структуруючи потенціал підприємства, застосовують два підходи: блочно-модульний та функціональний.

Блочно-модульна структуризація потенціалу підприємства ґрунтується 3-х складових компонентах, які характеризують внутрішній стан підприємства, а саме: ресурсах, системі управління і діяльності персоналу. Такі компоненти, взаємодіючи між собою, дозволяють досягнути поставлених цілей і отримати бажані результати.

В економічній літературі компонентна складова – ресурси представлена різними складовими елементами. Так, в [65] пропонується у ресурсному блоці виділяти матеріальні, фінансові, інформаційні та кадрові складові. Однак, такий підхід до виокремлення таких елементів незаслужено упускає з вивчення організаційні і нематеріальні ресурси.

Є автори, які виділяють складі ресурсів лише персонал та основні засоби, інші – вказують на людські, матеріальні та організаційні аспекти ресурсного блоку. За такого підходу не враховуються технологічні та організаційні ресурси.

Узагальнення позицій науковців [36; 68; 92] дозволили виокремити у складі ресурсного блоку елементів, відображених на рис. 1.5.

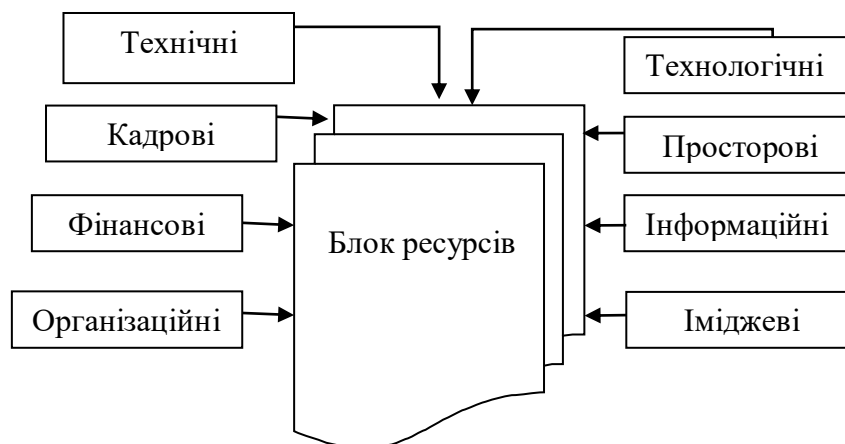


Рис. 1.5. Компоненти ресурсного блоку потенціалу підприємства

Джерело: сформовано на підставі [36; 68; 92]

До складу технічних ресурсів відносять основні засоби (виробниче обладнання, інструменти, прилади, інвентар, транспортні засоби, земельні ділянки, будинки і споруди і т.п.), виробничі запаси. Для земельної ділянки важливими є розмір, форма, площа, під'їзди, благоустрій тощо; для будівель та споруд – тип будівлі, рік побудови, стан будівля тощо.

Технологічні ресурси представлені наявною технологією, науковими розробками, комерційними таємницями («ноу-хау»), об'єктами, які охороняються патентними, ліцензійними, авторськими або іншими договорами на придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Кадрові ресурси формуються за рахунок кваліфікаційного та демографічного складу працівників, їх вікової структурою, соціально-психологічних особливостей особистості. Кадрові ресурси складають інтелектуальний капітал підприємства.

Просторові ресурси характеризуються рівнем розвитку конкретного регіону, у якому розміщено підприємство, його структурні підрозділи та виробничі потужності, можливості їх розширення; рівнем розвитку інфраструктури і транспортного сполучення.

Інформаційні ресурси представлені кількістю та якістю інформації про

внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємства, можливостями її розширення та підвищення достовірності; наявними комунікаційними каналами, які б дозволяли персоналу і топ-менеджерам швидко обмінюватися інформацією, сприяли формуванню довірчих відносин, створювали умови для своєчасного здійснення коригувальних та запобіжних заходів; характером та гнучкістю системи управління, швидкістю прийняття управлінських рішень тощо.

Фінансові ресурси відображають наявність та достатність власного і позикового капіталу для фінансування фінансово-господарської діяльності, стан, склад, структуру активів, фінансову стійкість та ліквідність тощо.

Вважаємо за необхідне наведену вище класифікацію компонентів ресурсного блоку доповнити іміджевою складовою підприємства. Для виробника імідж є інструментом конкурентної боротьби; гарантією певного попиту на продукцію; приносить додаткові вигоди у вигляді збільшення частки ринку, росту фінансових результатів. Тут доречно згадати слова А. Дамодарана [21], що імідж формується не на основі рекламних роликів у засобах масової інформації, низьких цін чи активним просуванням товару. Створення та зміцнення іміджу відбувається протягом тривалого періоду часу, з урахуванням історії діяльності підприємства. Позитивний імідж, ступінь пізнавальності підприємства формується, у першу чергу за рахунок якості продукції і послуг (функціональна вигода для споживачів) і гарантій, сервісу (емоційна вигода для споживачів). Чим більше пізнавальне підприємство, чим більше позитивних відгуків про його діяльність, тим воно сильніше у конкурентній боротьбі, тим більше у нього можливостей у створенні додаткових фінансових потоків за рахунок укладання вигідних довгострокових угод з контрагентами (постачальниками, споживачами, кредитними установами і т.п.).

Окрім ресурсної складової, при блочно-модульній структуризації потенціалу виокремлюють блок системи управління. Функції блоку спрямовані на формулювання місії, бачення цінностей підприємства, визначення цілей та завдань на найближчу перспективу та розроблення стратегії розвитку.

Складовими компонентами блоку системи управління є планування, реалізація і контроль.

У ході діяльності власником має бути прийнято рішення про використання вже створеного фактичного потенціалу чи формування перспективного (стратегічного) потенціалу для досягнення довгострокових цілей розвитку. Останнє рішення вимагає розроблення комплексу планових робіт, спрямованих на формування нового потенціалу, оновлення системи ресурсів та компетенцій для забезпечення успішного ведення бізнесу.

Реалізація як компонент блоку системи управління передбачає виконання комплексу дій, спрямованих на формування нового потенціалу чи використання вже діючого шляхом перетворення внутрішніх ресурсів, ринкових можливостей і компетенцій працівників, їх досвіду, навичок, здібностей у конкурентні переваги підприємства.

Функції контролю як компоненти блоку системи управління полягає у перевірці виконання намічених цілей і завдань, оцінюванні ефективності використання потенціалу підприємства. Використання контролю зумовлено тим, що на потенціал підприємства знаходиться під впливом нестабільного та мінливого зовнішнього середовища, і тому потребує постійної перевірки на придатність.

У блоці діяльності персоналу виокремлюють аналітичну, виробничу та комунікаційну компоненту. Аналітичну діяльність персоналу, пов'язують з науковими дослідженнями і розробками, які можуть стати основою удосконалення виробничого процесу, оновлення чи суттєвого розширення асортиментних позицій тощо. Виробнича діяльність – охоплює безпосередньо діяльність персоналу при здійсненні виробничого процесу, а комунікаційна – спрямована на застосування комплексу маркетингових інструментів з просування продукції на ринку, стимулювання збуту, розроблення товарної політики чи політики ціноутворення. Комунікаційна діяльність персоналу дозволяє отримати дані про зовнішнє середовище підприємства, які є вкрай

потрібним при плануванні, реалізації та контролю за досягненням стратегічних цілей та виконанням стратегічних завдань розвитку.

Функціональна структуризація потенціалу підприємства обумовлена специфікою його діяльності і передбачає виокремлення у його внутрішній структурі таких функціональних сфер як: маркетинг, виробництво, персонал, менеджмент, фінанси, інформація. У межах кожної із представлених функціональних сфер формується свій внутрішній потенціал. Такий потенціал науковці [53] поділяють на об'єктний та суб'єктний.

1.3. Основні фактори та передумови формування та розвитку потенціалу підприємства

Формування потенціалу підприємства є однією із складових робіт при розробленні стратегії розвитку. Воно пов'язане із створенням такого варіанту взаємодії ресурсів та компетенцій персоналу, які б дозволяли підприємству успішно досягати стратегічні, тактичні та оперативних цілі діяльності.

Огляд літературних джерел дозволив виокремити кілька основних підходів до формування потенціалу підприємства, перелік яких подано на рис.1.6.

Найбільш розповсюдженим є системний підхід до формування потенціалу підприємства, який дозволяє налагодити комунікаційний зв'язок між зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства з метою адаптації потенціалу як системи до ринкових потреб з врахуванням особливостей економічного, соціально-демографічного, культурного середовища країни та сучасних вимог до технічного та технологічного рівня виробництва, його організації.

При маркетинговому підході потенціал підприємства повинен бути максимально налаштований на задоволення потреб споживачів, підвищення якості продукції, робіт або послуг, економію їх ресурсів.

Підходи до формування потенціалу	Їх сутність
Системний	Передбачає спочатку проведення маркетингових досліджень визначення потрібної ринку номенклатури продукції, її якості, часу виходу на ринок, розроблення цінової політики, а потім – потрібних ресурсів на підставі вивчення організаційно-технічного рівня виробництва та зовнішнього середовища
Маркетинговий	Передбачає орієнтацію на споживача, тобто формування будь-якого елемента потенціалу ґрунтується на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб, конкурентоспроможності та конкурентних переваг.
Функціональний	Передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб споживачів. Після їх визначення розробляються кілька варіантів формування потенціалу для їх задоволення і вибирається той, який забезпечує найбільшу ефективність витрат
Відтворювальний	Орієнтований на постійне оновлення виробництва продукції з меншої ресурсомісткістю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів.
Інноваційний	Орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва та інвестиції.
Нормативний	Полягає у встановленні для найважливіших нормативів: якості та ресурсомісткості продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку і т.д.; ефективності використання ресурсного потенціалу тощо.
Комплексний	Передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних і інших аспектів діяльності підприємства.
Інтеграційний	Націлений на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами.
Динамічний	Пов'язаний з розглядом потенціалу у діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків на підставі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем
Оптимізаційний	Реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації.
Адміністративний	Передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних з реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування.
Поведінковий	ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової.
Ситуаційний	Заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації
Структурний	Заснований на його структуризації і визначенні значимості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

Рис. 1.6. Підходи до формування потенціалу підприємства

Застосування функціонального підходу спрямоване, з одної сторони, на задоволення нових потреб ринку, а, другої, на забезпечення стійкої конкурентної переваги на ньому.

Слід зазначити, що нормативи при нормативному підході до формування потенціалу повинні бути обґрунтованими та комплексними, враховувати технічні, економічні, організаційні, екологічні та інші особливості діяльності підприємства.

У процесі формування потенціалу підприємства важливим є вивчення та посилення взаємодії та взаємозв'язків між окремими його елементами, що враховується при використанні інтеграційного підходу. Застосування економіко-математичних та статистичних методів при формуванні потенціалу підприємства вказує на використання оптимізаційного підходу, а методів примушування – на адміністративний. На важливість кадрової складової сукупного потенціалу підприємства ґрунтується поведінковий підхід до його формування, структурний – заснований на його структуризації, визначенні оптимальних співвідношень між елементами та обґрунтованому розподілі між ними ресурсів.

Існуючі підходи до формування потенціалу вказують на складність та динамічність цього процесу, його орієнтацію на зовнішнє середовище. Означене вимагає виокремлення факторів, які визначають цей процес, впливають на збалансованість та ефективність використання окремих складових потенціалу підприємства.

За сучасних умов жоден суб'єкт господарювання не може функціонувати ізольовано. Завжди є певне середовище в якому підприємство здійснює свою діяльність. У процесі формування потенціалу зовнішнє й внутрішнє середовище підприємства розглядають як сукупність окремих компонент, які підлягають вивченню. Кожна із компонент, у свою чергу, містить сукупність факторів, які знаходять своє відображення у системі показників.

До складу компонент зовнішнього середовища варто віднести політичні, демографічні, економічні, природні, політико-правові та соціально-культурні умови функціонування підприємства (рис. 1.7).. Вплив факторів зовнішнього середовища може мати обмежувальний або стимулюючий характер і здійснюватися державними органами, банками, інвестиційними компаніями, суспільними групами, політичними силами тощо через процентні та податкові ставки, суспільні законодавчі та етичні норми і т.п.

Назва компоненти	Фактори
Демографічна	Чисельність населення. Статеву - вікову структуру.. Народжуваність. Смертність населення і т.п.
Економічна	Фінансово-кредитна політика в країні. Загальноекономічна ситуація в країні. Система оподаткування і т.п.
Природна	Стан і перспективи використання джерел сировини та енергоресурсів. Рівень забруднення навколишнього середовища і т.п.
Технологічна	Темпи технологічних змін, інноваційний потенціал галузі
Політико-правова	Стан законодавства, яке регулює господарську діяльність. Державна економічна політика.
Соціально-культурна	Особливості пануючих у суспільстві традицій і вірувань. Рівень освіти і т.п.

Рис. 1.7. Компоненти і фактори зовнішнього середовища функціонування підприємства

Джерело : Сформовано на підставі [69]

Приклад оцінювання факторів зовнішнього середовища на формування і використання потенціалу підприємства поданий на рис. 1.8.

Компонента	Фактор	Показник	Оцінка показника	Тенденції розвитку	Характер впливу на потенціал підприємства
Економічна	Фінансово-кредитна політика	Рівень інфляції	Значний, орієнтовно 5 % за місяць	Можлива стабілізація	Знецінення коштів, отримання вигоди при виплатах довгострокових кредитів
	Загально-економічна ситуація	Скорочення доходів споживачів	17% за останній квартал	Тенденції не визначені	Зниження попиту на продукцію підприємства, сповільнення збуту, вимушене скорочення обсягів виробництва

Рис 1.8. Оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища на формування і використання потенціалу підприємства (фрагмент)

Другою складовою зовнішнього середовища є безпосереднє оточення, яке охоплює ті його компоненти, з якими підприємство перебуває у прямому зв'язку. Серед зовнішніх компонент мезооточення варто виокремити: умови конкуренції на товарних і сировинних ринках галузі, загроза появу потенційних прямих конкурентів, товарів-замінників, тиск з боку споживачів, постачальників. Для завоювання міцних позицій на ринку підприємство повинно сформувавши такий потенціал, який би забезпечував його конкурентоспроможність. Для цього потрібно зосередитися на максимальному використанні вже існуючого потенціалу та формуванні нового за рахунок своєчасного посилення слабких сторін.

Характеристика деяких компонентів і факторів впливу мезооточення підприємства на потенціал підприємства подана на рис. 1.9.

Компоненти	Найважливіші фактори
Покупці	Географічне розміщення. Демографічні характеристики (вік, освіта, сфера діяльності тощо). Соціально-психологічні характеристики (положення в суспільстві, манера поведінки, смаки, звички, традиції тощо). Ставлення покупця до продукту (чи він сам використовує продукт, як його оцінює тощо)
Постачальники	Рівень спеціалізованості постачальника. Зосередження постачальника на роботі з конкретними клієнтами. Важливість для постачальника обсягу продажу. Вартість товару, який реалізується. Гарантія якості товару. Пунктуальність і обов'язковість виконання умов постачання товару конкурентів з метою уникнення конфліктів, ефективного використання ресурсів тощо.

Рис. 1.9. Компоненти і фактори впливу мезооточення підприємства на потенціал

Джерело : сформовано на підставі [69]

Приклад оцінювання впливу факторів мезооточення підприємства на потенціал підприємства подано на рис. 1.10.

Вивчення факторів зовнішнього середовища полягає у визначенні можливостей і загроз для потенціалу підприємства, які містять віддалене і безпосереднє його оточення. Можливості трактують як позитивні фактори зовнішнього середовища, які підприємство намагається використати для зміцнення свого потенціалу. Загрози, які виникають у зовнішньому середовищі

є негативними факторами, яких слід уникати, або зменшити величину їх впливу на потенціал підприємства.

Компоне	Фактор	Показники	Тенденції розвитку	Вплив на потенціал підприємство	Можлива реакція підприємства
Постачальники	Постачальники сировини	Ціни на матеріальні ресурси	Подорожчання матеріалів; збільшення боргу	Нерегулярне постачання; збільшення собівартості продукції	Пошук нових форм співпраці, зміна постачальників
	Кредитори	Рівень процентних ставок	Високі ставки за користування кредитними ресурсами	Відсутність коштів на технічне переозброєння	Пошук нових джерел фінансування

Рис. 1.10. Оцінювання впливу факторів мезооточення підприємства на формування і використання потенціалу (фрагмент)

Внутрішніми факторами формування потенціалу є стратегія підприємства, адже для її реалізації формується потенціал, а також компетенції, досвід та навички управлінського персоналу, які потрібні для досягнення встановлених цілей, реалізації намічених завдань, принципи організації і ведення бізнесу.

Визначені підходи, фактори зовнішнього і внутрішнього середовища дозволяють розробити багаторівневу модель формування потенціалу підприємства (рис. 1.11) . При цьому слід враховувати, що сукупний потенціал підприємства не можна утворити на основі простого додавання окремих складових, бо він є динамічною системою, яка підпорядковується закону синергії. Крім того, його складові можуть замінювати один одного, функціонують у сукупності, тому неможливо виявити можливості підприємства вивчивши їх окремо, а ще потенціал підприємства може трансформуватися, що зумовлює появу нових складових елементів.

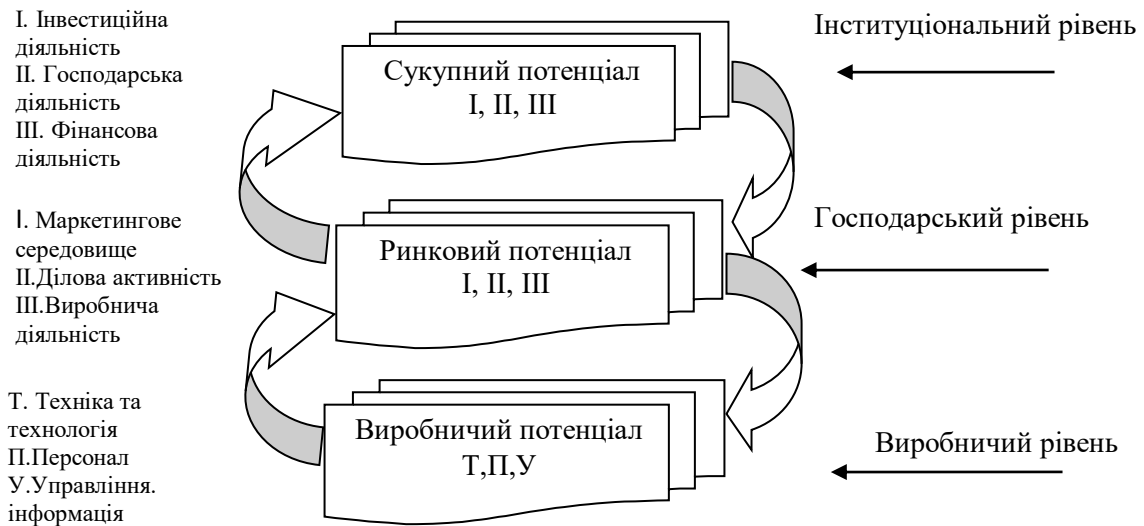


Рис. 1. 11 Формування багаторівневої моделі потенціалу підприємства

Джерело: сформовано на підставі [36]

Оптимізація структури сукупного потенціалу вимагає виокремлення проміжних рівнів, що узагальнюють потенційні можливості підприємства. Нижній рівень представлений виробничим потенціалом, що є результатом використання та взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, інфраструктурного, організаційного, кадрового елементів. А результат його реалізації характеризує фактичний і потенційний обсяг випуску продукції.

Проміжною ланкою між виробничим і інституціональним рівнем є ринковий потенціал, результатом реалізації якого є фактичний і потенційний обсяг продажів.

Вивчення структурної моделі формування потенціалу підприємства свідчить, що потенціал будь-якого рівня є результатом взаємодії ресурсів, що його забезпечують та компетенцій персоналу.

Висновки до розділу 1

1. Тлумачення категорії «економічний потенціал підприємства» є різним: від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції, розміру підприємства, сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей до таких загальних категорій як соціально-

економічна система. Критична оцінка розглянутих трактування категорії «потенціал підприємства» дає підстави констатувати, що його сутність тій чи іншій мірі пов'язана з ресурсами підприємства і відповідно з досягненням за їх допомогою визначених цілей і виконання певних завдань. Ресурси підприємства беззаперечно є основою формування його потенціалу, однак їх наявність не гарантує досягнення певної мети. Вагомою складовою потенціалу є здатність підприємства мобілізувати матеріальні, людські та фінансові ресурси для проведення господарської діяльності. У зв'язку з цим вважаємо, що потенціал підприємства є можливостями системи ресурсів та компетенцій підприємства формувати результати діяльності для задоволення потреб зацікавлених осіб за допомогою здійснення бізнес-процесів.

2. Багатоваріантність трактування сутності категорії «потенціал підприємства» дозволяє розглядати його як багаторівневе та багатоаспектне поняття, зміст якого розкривається на основі типології його видів. Систематизація видових проявів потенціалу підприємства здійснюється за такими класифікаційними ознаками: за об'єктами дослідження (ресурсний і результатний); за рівнем використання можливостей (поточний і стратегічний); за напрямками реалізації (зовнішній і внутрішній); за принципом ієрархії (сукупний і одиничний); за функціями управління (маркетинговий, виробничий, фінансовий, організаційний).

3. При формуванні та використанні потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюються їх функції і зв'язки, тобто здійснюється структуризація. Вивчення літературних джерел дає підстави стверджувати, що чіткого і однозначного розуміння процесів структуризації потенціалу поки не сформовано. Такий факт можна пояснити тим, що дослідження науковців спрямовані на вивчення окремих його проявів. У зв'язку з цим нагромаджено достатньо великий методичний інструментарій оцінювання ринкових, виробничих та фінансових можливостей господарюючих суб'єктів, однак існує потреба в систематизовану підході до вивчення і оцінювання структури їх сукупного потенціалу.

4. Науковці виділяють два підходи до структурування потенціалу підприємства: блочно-модульна структуризація та функціональна структуризація. Згідно до блочно-модульної структуризації потенціал підприємства розглядається як сукупність трьох складових, які взаємодіють між собою та найбільш повно відображають внутрішній умови підприємства. Ними є ресурси, система управління і діяльність персоналу. Вважаємо за необхідне класифікацію елементів ресурсного потенціалу доповнити діловою репутацією підприємства, адже він є гарантією певного попиту на продукцію, приносить додаткові вигоди у вигляді збільшення частки ринку, росту фінансових результатів.

Функціональна структуризація потенціалу визначається специфікою підприємства, його внутрішньою структурою і передбачає виділення наступних функціональних аспектів: маркетингу, виробництва, кадрів, менеджменту, фінансів, інформації.

5. Формування потенціалу підприємства є однією із складових робіт при розробленні стратегії розвитку. Воно пов'язане із створенням такого варіанту взаємодії ресурсів та компетенцій персоналу, які б дозволяли підприємству успішно досягати стратегічні, тактичні та оперативних цілі діяльності. Огляд літературних джерел дозволив виокремити кілька основних підходів до формування потенціалу підприємства, а саме: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний і структурний.

6. Існуючі підходи до формування потенціалу вказують на складність та динамічність цього процесу, його орієнтацію на зовнішнє середовище. Означене вимагає виокремлення факторів, які визначають цей процес, впливають на збалансованість та ефективність використання окремих складових потенціалу підприємства. У роботі в основу цих факторів покращено принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого фактори поділено на зовнішні та внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ НЕСУДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

2.1. Сутність економічної експертизи як специфічної галузі знань

За сучасних умов господарювання значно розширюється сфера використання економічних експертиз, збільшується кількість її об'єктів, тобто здійснюється її динамічний розвиток як специфічної галузі знань. З'ясування сутності економічної експертизи є важливим для відокремлення її від інших видів практичної економічної діяльності, визначення переліку розв'язуваних завдань, виокремлення видових проявів.

Огляд історії розвитку та становлення економічної експертизи дає можливість стверджувати, що виникнення знань про експертизу відноситься до 50-х років ХХ століття, саме як знань про криміналістичну експертизу. Для забезпечення органів попереднього слідства і суду спеціальними знаннями у юридичній практиці виникла судова експертиза. Розвиваючись, у подальшому, нею нагромаджувалися, пристосовувалися і трансформувалися знання з різних галузей. У зв'язку з цим, експертна діяльність розвивалася шляхом зміцнення правової основи та розвитку наукової бази, виникнення нових видів експертиз, розробленням нових методів дослідження і, як наслідок, виокремлення окремих розділів знань. Це привело до формування експертології нової галузі знань про методологію здійснення експертиз, закономірності вивчення їх об'єктів, сукупності спеціальних знань, які привнесені з базових наук і трансформовані через систему судової експертизи [54].

У сучасних умовах існують два напрямки використання експертизи. Перший – у сфері кримінального судочинства, цивільного, арбітражного та адміністративного процесу; інший – за ініціативою органів та посадових осіб, які мають право призначати експертизи.

Термін «економічна експертиза» знаходимо у Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень [70], однак сутність її не пояснює. Закон України «Про судову експертизу» також не тлумачить

поняття «економічна експертиза», а роз'яснює сутність лише судової експертизи. Під нею розуміють дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів дізнання (попереднього слідства чи суду) [77].

Досить довго судові експертизи, об'єктом дослідження яких є первинні облікові документи, облікові реєстри, фінансова звітність, у юридичній літературі та у слідчій практиці вважали судово-бухгалтерською, пізніше – судово-економічною або економічною. Все робилося для того, щоб виокремити її з поміж інших видів експертиз. Економічну експертизу проводять судові експерти державних спеціалізованих науково-дослідних установ судових експертиз Міністерства юстиції України, а також атестовані судові експерти, які не працюють у державних спеціалізованих установах. Судовим експертом може стати фізична особа, яка володіє необхідними знаннями, має потрібну кваліфікацію, а також пройшла відповідне навчання і одержала свідоцтво судового експерта.

Економічну експертизу застосовують під час судового розслідування справ пов'язаних із майновими, фінансовими питаннями, адміністративними правопорушеннями, при розслідуванні кримінальних справ стосовно злочинів, пов'язаних з підприємницькою діяльністю. Правовою основою економічної експертизи, крім Закону України «Про судову експертизу», є Конституція України, Кримінально-процесуальний кодекс України, Цивільно-процесуальний кодекс, Кодекс адміністративного судочинства, Господарський процесуальний кодекс.

У Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень вказуються напрямки, завдання та орієнтований перелік питань, які досліджуються у межах економічних експертиз. Напрямами економічних експертиз є: експертиза документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності; документів про економічну діяльність підприємств й організацій; документів фінансово-кредитних операцій [70].

При проведенні економічної експертизи документів бухгалтерського обліку і звітності перед експертом можуть бути поставлені завдання з вивчення документів, які обґрунтовують розмір нестач або надлишків товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів; документального обґрунтування операції з одержання, зберігання, виготовлення, реалізації різних видів активів, нарахування і виплати заробітної плати, інших виплат тощо. У ході економічної експертизи податкового обліку і звітності експерт повинен встановити відповідність його організації чинному податковому законодавству.

При проведенні експертизи документів про економічну діяльність підприємств і організацій перед експертом ставляться аналітичні завдання, пов'язані з оцінюванням показників фінансового стану, структури активів і джерел їх придбання. Крім того, експерт повинен встановити документальну обґрунтованість цільового використання бюджетних коштів, витрат, розрахунків з дебіторами і кредиторами, розрахунків у разі приватизації державного майна, втраченого заробітку, розрахунків частки майна при виході учасника зі складу засновників тощо.

Основні завдання у ході експертизи документів фінансово-кредитних операцій, пов'язані з документальним обґрунтуванням операцій з відкриття банківських рахунків і операцій на них, операцій за депозитними вкладками, операцій з видачі і погашення банківських кредитів. Крім того, перед експертом можуть бути поставлені питання щодо дотримання банками вимог нормативно-правових актів з ведення обліку і подання звітності; сплати податків.

Крім судово-слідчих органів, правом призначати економічні експертизи законодавством наділені посадові особи державних контролюючих органів. Зокрема, у статті 84 ПКУ «Проведення експертизи під час здійснення податкового контролю контролюючими органами» [64] вказуються певні умови, за яких може призначатися експертиза. Ними є наявність нез'ясованих питань, які мають значення для здійснення податкового контролю. При цьому

експерта залучають на договірних засадах і за рахунок коштів ініціатора експертизи.

В [70] зазначається, що об'єктом експертизи може вартісна оцінка майна. Її проведення здійснюється відповідно до порядку, який передбачений Законом України «Про судову експертизу» урахуванням нормативно-правових актів [77], які визначають особливості методики оцінювання майна [72; 73; 74; 75; 76].

Варто зазначити що економічна експертиза як вид дослідницької, аналітичної та прогнозної діяльності на сучасному етапі виходить за межі процесу судочинства здійснюється у двох основних формах:

- як елемент (стадія) процесу управління – внутрішньовідомча, корпоративна, внутрішня експертиза;
- як вид консалтингової діяльності – незалежна (комерційна, замовна) зовнішня експертиза, що здійснюється незалежними експертами [54; 55; 56].

У такому випадку економічна експертиза виступає не як один із засобів доказування при розслідуванні та судовому розгляді справ, а як специфічна форма фінансово-господарського контролю, як спосіб оцінки обґрунтованості та економічної ефективності управлінських рішень. Зрозуміло, що така експертиза проводиться не на вимогу судово-слідчих органів, а на вимогу господарюючого суб'єкта, який зацікавлений у її проведенні. За таких умов він готовий нести потрібні витрати для забезпечення об'єктивності, повноти і результативності дослідження. Таку експертизу називають несудовою. На підставі огляду літературних джерел [54; 55; 56] встановлено, що сутність такої експертизи можна означити як дослідження певних проблем, що виникають у процесі економічної діяльності суб'єкта господарювання і потребують кваліфікованих дій експерта (експертів) для досягнення визначеної мети та розв'язання конкретних завдань, пов'язаних із веденням фінансового і податкового обліку, фінансово-економічною діяльністю та фінансово-кредитними операціями, а також для відвернення суттєвих загроз і ризиків від такого суб'єкта.

Незважаючи на те, що застосування економічної експертизи сягнуло далеко за межі процесу судочинства, у вітчизняних нормативних актах, економічній літературі відсутня однозначність у підходах до змісту економічної експертизи, її видів, предмету, методу, методичних прийомів, процедур, форм, а відповідно і суб'єктів проведення.

Вивчення літературних джерел дає можливість стверджувати, що на сучасному етапі розвитку сприйняття економічної експертизи лише як науки про судові експертизи є дуже вузьким. Скоріше саме судова експертиза є окремою складовою загальної науки про експертну діяльність. Стійкий підхід до експертизи як до науки про закони та методологію формування й розвитку судових експертиз, що визначало її парадигму на початкових етапах становлення, зараз набуває значного розширення сфери застосувань наукових принципів, методів, засобів та методик розв'язку задач, притаманних експертології.

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що незважаючи на деякі відмінності у трактуваннях поняття «експертиза» для різних видів діяльності, можна виокремити такі їх спільні ознаки: експертиза може бути проведена тільки фахівцем, кваліфікація якого підтверджується відповідним документом; результати експертизи підтверджуються експертним висновком; експертиза може здійснюватися лише за умови існування певних норм, правил тощо, які є об'єктом порівняння під час її проведення; підставою для проведення експертизи є зацікавленість третіх осіб у її результатах; використання результатів експертизи для прийняття рішень зумовлює настання відповідальності експертиза якості та корисності висновків.

2.2. Організаційно-інформаційне забезпечення несудової економічної експертизи

Організація економічної експертизи є комплексом заходів, спрямованих на її підготовку та проведення, що включає окремі дії з її налагодження та упорядкування. Проведення економічної експертизи передбачає здійснення

дослідження, яке має практичний характер і передбачає використання різних методів пізнання для перевірки виявлених залежностей, зв'язків тощо у складі певних об'єктів і спрямоване на отримання та використання знань для реалізації цілей юридичних чи фізичних осіб.

На підставі узагальнення досліджень проведених науковцями [17; 23; 49; 54; 56; 58], нами розроблено модель процесу організації проведення несудової економічної експертизи (далі просто економічної експертизи) потенціалу підприємства (рис. 2.1). Вона включає визначення етапів її проведення (підготовчий, інформаційно-методичний, дослідницький, заключний), структурних елементів, які формують потенціал підприємства (виробничий, фінансовий, кадровий і т.п.) та відповідний набір методів, показників та факторів, які їх характеризують.

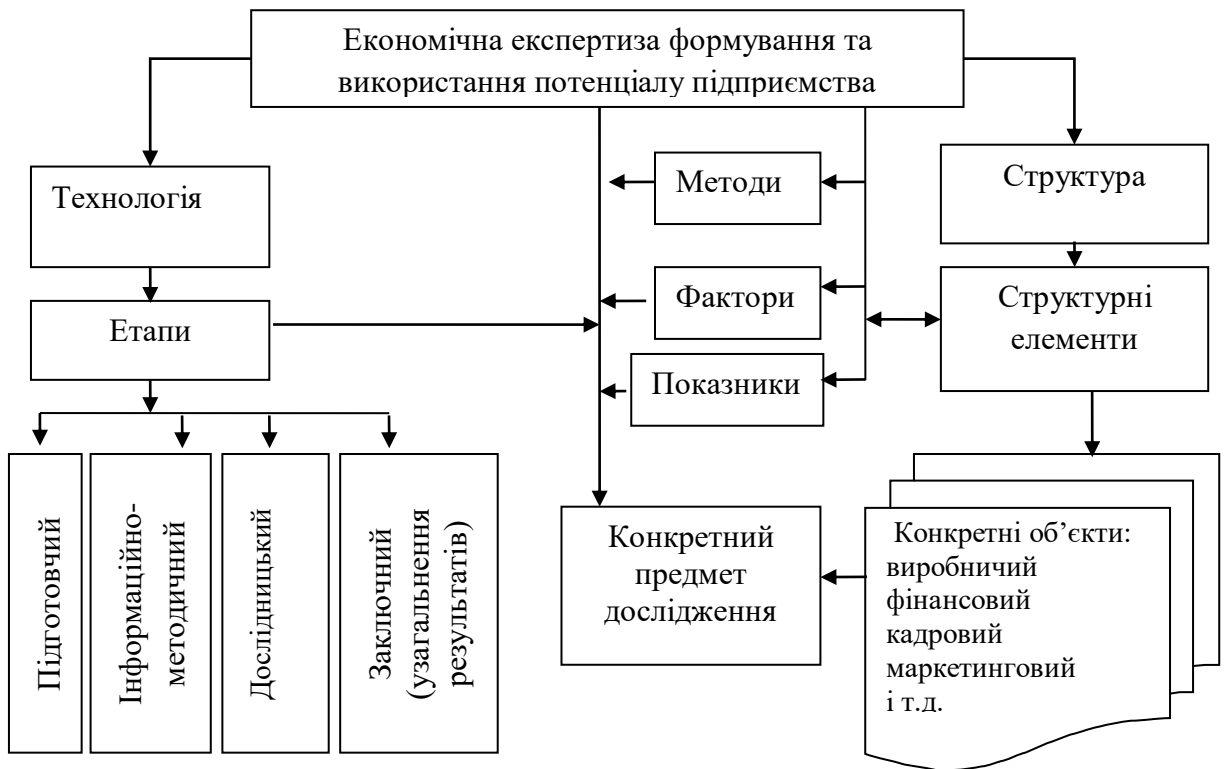


Рис. 2.1. Модель організації проведення несудової економічної експертизи потенціалу підприємства

Джерело: сформовано на підставі [17; 23; 49; 54; 56; 58]

Підготовчий етап передбачає визначення мети, об'єктів і предмету її економічної експертизи, вивчення матеріалів і результатів аналізу, який

проводився в минулому за даними об'єктами; планування дослідження та складання графіка його проведення.

Мету економічної експертизи встановлює особа, яка ініціює її проведення у зв'язку із потребою прийняття певного управлінського рішення, наприклад встановлення фактичного стану предмета дослідження та його відповідність теоретичним і законодавчо встановленим нормативним вимогам. Предмет дослідження економічної експертизи має дещо вужче значення, ніж об'єкт дослідження. Наприклад, об'єктом економічної експертизи можуть виступати процеси формування та використання складових елементів потенціалу підприємства, а предметом є тільки один аспект цих процесів, наприклад, здібності, навички, досвід конкретного працівника підприємства.

Експертне завдання економічної експертизи, як і мета, визначається ініціатором її проведення. За своєю суттю експертне завдання є конкретизованою метою. Експертне завдання може уточнюватися самим експертом-економістом для забезпечення обґрунтованості та всебічності дослідження у межах спеціальних знань.

Ознайомлення з матеріалами і результатами раніше проведеного аналізу дозволить не тільки оцінити ефективність виконаної аналітичної роботи, але і врахувати у подальшому проведенні дослідження.

Планування експертної роботи охоплює широке коло питань. До їх числа можна віднести не тільки встановлення строків виконання окремих робіт, але і конкретних виконавців, розподілу обов'язків між ними, але і формування інформаційної бази для проведення дослідження.

Графік виконання експертного дослідження повинен передбачати стислі строки: чим коротші строки його проведення, тим ефективніше використовуються його результати в управлінні бізнесом. Число і кваліфікація виконавців залежить встановлених строків його проведення.

Основна умова успішної організації економічної експертизи – це достатня за обсягом і достовірною за змістом інформація, виходячи з цього, інформаційно-методичний етап розпочинається з підбору необхідної інформації, створення

додаткових джерел, а також вимагає розробки необхідного методичного інструментарію дослідження.

Достовірність економічної інформації, тобто її відповідність господарським явищам, визначає об'єктивність результатів економічної експертизи, правильність, обґрунтованість її висновків і пропозицій. Використання недостовірних даних викривляє уявлення про реальну економічну дійсність і приводить до неправильних рішень. Тому вся відібрана для дослідження інформація повинна підлягати детальній перевірці.

Дотримання вимог достатності при формуванні інформаційного забезпечення економічної експертизи означає, що для якісного її проведення потрібно володіти всією необхідною для цього інформацією. Якщо даних недостатньо, стан об'єкта буде вивчено не повністю, що, звичайно, призводить до необґрунтованих, помилкових рішень.

Небажаний також надлишок інформації, оскільки збільшуються витрати на збір і опрацювання непотрібних даних, що призводить до зростання загальних витрат; збільшує час створення інформаційної бази і проведення експертизи, а це, в свою чергу, викликає запізнення у прийнятті необхідних управлінських рішень.

Обсяг інформаційного забезпечення експерт формує самостійно відповідно до поставленого перед ним завдання. Це дозволяє здійснювати консультативну підтримку менеджменту підприємства. В цілому, інформаційне забезпечення є сукупністю відомостей, що відображають фактичний стан об'єкта дослідження, законодавчо-нормативне, нормативно-правове забезпечення, яке лежить в основі здійснення економічної експертизи.

Оскільки відсутня загальна регламентація проведення несудової економічної експертизи, то нормативно-правове забезпечення стосується конкретно поставлених перед економічною експертизою завдань. Враховуючи особливості об'єктів економічної експертизи, експерти-економісти у своїй роботі керуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку,

іншими підзаконними актами до даного закону, господарським, податковим, митним законодавством.

Крім того, експерт-економіст у ході дослідження використовує різні види інформаційних потоків. Ефективна робота експерта неможлива без знання структури, особливостей, специфіки, руху інформаційного середовища й наслідків впливу його змін як на результат експертного дослідження, так і на сам об'єкт дослідження [23]. Тому класифікація інформаційних потоків, вивчення їх впливу на прийняті рішення є важливими для створення правильного експертного висновку.

Систематизація позицій науковців дозволяє виокремити основні ознаки класифікації інформації, яку використовує експерт у ході своєї роботи. Так, в залежності від змісту розрізняють економічну, соціальну, правову, науково-технічну інформацію. Кожна із цих груп поділяється на підгрупи. Наприклад, група економічної інформації поділяється на облікову, звітну, нормативну і ін. Науково-технічна інформація включає патентну, конструкторську, технологічну інформацію та ін.

За цільовим призначенням доцільно виділити потоки основної та допоміжної інформації. До перших потоків відносяться ті, які завжди використовуються при проведенні експертиз, а до других – ті, що потребують детальнішого вивчення та уточнення з метою кращого виконання основного завдання експертного дослідження.

За відношенням до об'єкта експертизи інформація є внутрішньою і зовнішньою. Внутрішня інформація формується у межах господарюючого суб'єкта, а зовнішня – виникає за його межами. Наприклад, підприємство досліджує маркетинговий потенціал підприємства, то дані про можливий обсяг її виробництва на конкретному підприємстві будуть внутрішньою інформацією, а дані про місткість регіонального ринку цієї ж продукції – зовнішньою.

За рівнем охоплення об'єкта інформація може бути загальною і локальною (тематичною). Якщо об'єктом дослідження є маркетинговий потенціал, то його оцінювання виходить далеко за рамки підприємства-

виробника і включає вивчення ринку, політику конкурентів, вплив соціальних, демографічних, географічних, загальноекономічних, політичних факторів. Локальна – включає дані не про весь об'єкт, а тільки про якусь його частину. Так, при вивченні маркетингового потенціалу можуть звертати увагу тільки на цінову політику підприємства, не зачіпаючи питання реклами, збуту та ін.

За часом існування виділяють потоки постійної, умовно-постійної та змінної інформації. Постійна зберігає своє значення тривалий час, наприклад, плани рахунків бухгалтерського обліку. До умовно-постійної відноситься інформація, яка зберігає своє значення упродовж певного інтервалу часу (наприклад, значення планових показників). Змінна інформація характеризується або випадковістю виникнення в часі, або частою зміною кількісних чи якісних характеристик (наприклад, виробничий брак, обсяг виробництва, ціни, попит на товари і ін.).

За періодичністю надходження можна поділити інформацію на регулярну і епізодичну. Джерелом регулярної інформації є статистична і бухгалтерська звітність. Джерелом епізодичної – матеріали одноразових обстежень, анкетувань тощо.

За джерелами документування можна виділити інформацію облікову і необлікову. Облікова інформація складається з сукупності даних про факти, які дійсно відбулися у виробничій і фінансово-господарській діяльності підприємства. Такі факти знаходять своє відображення у первинних облікових документах, реєстрах фінансового обліку, зведених документах оперативного і статистичного обліку, податкових деклараціях, а також у звітності про діяльність підприємства. Отримані дані з таких джерел використовується експертом для виявлення динаміки економічних показників і рівня використання складових елементів потенціалу підприємства, оцінювання впливу факторів на узагальнюючі показники ефективності.

До необлікових джерел інформації належать дані спостережень, анкетування і усне опитування, технічна документація, акти ревізій, матеріали аудиту, рішення суду, пояснюючі і доповідні записки працівників і т.п.

За відношенням до часу прийняття управлінських рішень інформація поділяється на прогнозна, оперативну і підсумкову. Прогнозна використовується на етапі формування потенціалу підприємства, розробки його стратегії і тактики, планування діяльності на майбутній період. Вона включає матеріали розроблених прогнозів, спеціально проведених обстежень.

Оперативна інформація використовується в процесі оперативного, поточного контролю для перевірки відповідності фактичних показників запланованим. Вона включає нормативні, планові дані, дані первинного обліку і звітності. Можуть використовуватися і зовнішні джерела інформації (наприклад, прайс-листи) для визначення відповідності цінової політики підприємства рівню ринкових цін на аналогічну продукцію.

Підсумкова інформація служить для оцінювання ефективності використання потенціалу підприємства на певну дату і за конкретний період часу. Носієм підсумкової інформації, у першу чергу, є звітність.

Слід зазначити, що існує і внутрішня інформація в системі експертного дослідження. Це спеціальні економічні знання експерта та проміжні висновки експерта, на основі яких фактично формується остаточний висновок – як вихідна інформація.

Запропонована класифікація інформаційних потоків може служити базою для моделювання стратегії експертного дослідження.

Дослідницький етап організації економічної експертизи є основним. Він включає в себе збір і перевірку достовірності інформації, а також систематизацію нагромаджених матеріалів, опрацювання одержаних даних, встановлення взаємозв'язків і взаємозалежностей показників, виявлення впливу окремих факторів на зміну показників діяльності, оцінювання процесу формування і використання потенціалу підприємства.

На заключному етапі проводиться підсумкова оцінка результатів експертного дослідження, формується експертний висновок, який доводяться до осіб, які замовили експертизу.

2.3. Методичний інструментарій несудової економічної експертизи

В основі експертного дослідження лежить всезагальний метод пізнання - діалектика, яка передбачає вивчення явищ у взаємозв'язку, взаємозалежності, у русі, розвитку та загальнонаукові методи, які використовуються у процесі пізнання об'єктивної дійсності (рис. 2.2.).

Методи дослідження	Їх зміст
↓	↓
Спостереження	Систематичне цілеспрямоване сприйняття об'єкта
Порівняння	Встановлення (виявлення) подібності і відмінності предметів і явищ
Моделювання	Процес пізнання із застосуванням моделей, тобто таких об'єктів, які замінюють оригінал і служать джерелом інформації про нього
Системний підхід	Розгляд об'єкта як цілісного утворення, який складається із багатьох взаємопов'язаних елементів, які перебувають у внутрішніх причинно-наслідкових зв'язках
Аналіз	Сукупність прийомів і закономірностей розчленування предмета дослідження на складові частини
Синтез	Сукупність прийомів і закономірностей поєднання окремих частин предмета в єдине ціле
Індукція	Сукупність пізнавальних операцій, у результаті яких здійснюється рух думки від часткових положень до загальних
Дедукція	Застосування загальних наукових положень про явище під час дослідження його конкретних проявів
Абстрагування	Відволікання від несуттєвих властивостей, зв'язків предмета і одночасне виділення, фіксування однієї або декількох сторін цього предмета, які цікавлять дослідника
Формалізація	Вивчення об'єктів і процесів шляхом відображення їх змісту і структури із застосуванням спеціальної символіки
Історичний підхід	Відтворення історії об'єкта, що вивчається у всій її багатогранності з врахуванням всіх випадковостей
Логічний метод	Уявне відтворення складного динамічного явища у формі історичної теорії із відволіканням від випадковостей і окремих несуттєвих факторів
Експеримент	Свідома зміна природних процесів шляхом створення штучних умов, необхідних для виявлення відповідних властивостей
Вимірювання	Процес визначення числового значення деякої величини за допомогою одиниць вимірювання

Рис. 2.2. Характеристика загальнонаукових методів пізнання, які застосовують в експертному дослідженні

Джерело: сформовано на підставі [85]

Загальнонаукові методи пізнання, що є методологічною основою всіх галузей знань, у т.ч. і експертології. Розпочинають експертне дослідження із спостереження, під час якого об'єкт сприймається екпертом як щось ціле без поділу на окремі частини. Але загальна картина сприйняття не достатня для його вивчення і вимагає розподілу на складові частини з виокремленням окремих ознак, тобто вимагає аналізу. Отже, усвідомлення фактів починається з аналізу. Це дозволяє з'ясувати внутрішню сутність об'єкту, фактори його формування. Аналітичний поділ не може бути довільним, бо будь-який об'єкт має багато складових елементів, зв'язків, які повністю вивчити неможливо. Через це виокремлюють найбільш суттєві, на яких і концентрують основну увагу, абстрагуючись від інших, несуттєвих або випадкових. Таким чином, їх дія елімінується (усувається) або значно послаблюється. Після аналізу, який дозволяє дослідити окремі складові об'єкта, виникає необхідність знову відтворити його цілісність, тобто здійснити синтез. Тільки в такій єдності можна дослідити об'єкт. Перехід від аналізу фактів до їх синтезу здійснюється за допомогою таких методів, як індукція і дедукція, що взаємно доповнюють один одного.

Експертне дослідження передбачає кількісну оцінку об'єкта шляхом вимірювання. Це дозволяє забезпечити йому достовірність та істинність. Крім того, вивчаючи об'єкт потрібно врахувати, що все пізнається в порівнянні, у виявленні подібності і відмінності предметів і явищ дійсності.

Одним із важливих загальнонаукових методів є моделювання. Воно дає можливість отримати чітке уявлення про об'єкт, що досліджується, дати йому характеристику і кількісно описати його внутрішню структуру і зовнішні зв'язки шляхом створення його абстрактного образу – моделі.

Експертне дослідження неможливе без формалізації, яка дозволяє вивчати об'єкти шляхом відображення їх змісту і структури із застосуванням спеціальної символіки.

Між складовими об'єкта дослідження існує тісний зв'язок і взаємна обумовленість. У таких умовах виникає необхідність розглядати об'єкт

дослідження як цілісне утворення, що складається із багатьох взаємопов'язаних елементів, як сукупності внутрішніх причинно-наслідкових зв'язків.

Процес експертного дослідження передбачає також вивчення динаміки розвитку об'єкта. Це дає знання про закономірності і тенденції його розвитку в часі, що підвищує об'єктивність оцінювання. Використання експерименту дозволяє, у результаті якого здійснюється свідома зміна природи процесів шляхом створення штучних умов для виявлення відповідних властивостей об'єкта дослідження.

Повнота і достовірність результатів експертизи залежить не тільки від глибини дослідження того чи іншого процесу, правильного застосування методики дослідження, але й від достовірності аналізованої інформації. Тому всі відібрані джерела інформації піддають перевірці: формальній, арифметичній і по-суті.

Формальна перевірка документа (за формою) означає вивчення первинного документа з точки зору його можливості мати юридичну чинність для здійснення записів у бухгалтерському обліку. Вона дозволяє виявити фальсифіковані документи. Такі документи можуть містити матеріальні та інтелектуальні підробки. Матеріальна підробка пов'язана зі зміною оригіналу документа шляхом підчисток, виправлень, дописок, а інтелектуальна – зі складанням правильно оформленого документа, однак такого, що містить неправдиві дані.

Основними ознаками, які можуть свідчити про фальсифікацію можуть бути:

- використання нетипових форм документів;
- не заповнення всіх реквізитів документу або заповнення їх зайвими реквізитами;
- підписання документів особами, які не мають на це права; взаємна невідповідність окремих реквізитів документа;
- відсутність необхідних додатків до документів;

– відсутність в первинних документів, що пройшли обробку відмітки, яка виключає їх повторне використання; відсутність в первинних документів, що пройшли обробку відмітки, яка виключає їх повторне використання тощо.

Арифметична перевірка документів та записів передбачає повторне обчислення полягає в перевірці математичної правильності арифметичних розрахунків та перевірку узгодженості показників за суміжні періоди, узгодженості показників різних облікових регістрах, формах звітності .

Перевірка документів по суті дозволяє встановити законність і доцільність господарських операцій, достовірність відображення операцій на рахунках та включення до статей звітності. Вона здійснюється на рівні класів операцій, залишків на рахунках.

Доцільність операції визначається шляхом з'ясування її економічної вигоди, наявності економічно обґрунтованих розрахунків.

Законною є операція, зміст якої не суперечить чинному законодавству та нормативним документам (вказівкам, положенням, стандартам).

Достовірність господарських операцій визначається повнотою, реальністю, своєчасністю і правильністю їх відображення на рахунках і облікових регістрах. Встановлюється достовірність такими способами :

– нормативною перевіркою, яка дозволяє встановити правильність застосування в документах нормативних даних (цін, розцінок, норм трудових витрат, норм природного убутку, норм витрат матеріальних цінностей);

– зустрічною перевіркою – суть якої полягає в зіставленні двох примірників одного і того ж документу, що знаходяться в різних підрозділах підприємства або на інших суб'єктах господарювання, які мали з ним відносини;

– взаємним контролем – порівнянням різних за своїм найменуванням та характером документів, в яких відображаються різні аспекти однієї або кількох взаємопов'язаних операцій.

– хронологічним аналізом – перевіркою хронології (за датами складання) записів в первинних документах і облікових регістрах. Це дозволяє

виявити відображення господарських операцій не в період виникнення, а через деякий час;

– перевіркою наявності підтверджувальних документів, яка полягає у зіставленні облікових записів, що відображають здійсненні господарські операції з документами, що їх обґрунтовують. Цей методичний прийом дозволяє виявити ті господарські операції, які відображені в обліку без достатніх на це підстав;

– балансовим контролем, який полягає у перевірці схеми дотримання балансової залежності показників, між якими вона існує.

У ході експертизи процесу потенціалу підприємства, виявлення сильних та слабких позицій при формуванні та використанні його елементів використовується сукупність методів, які ґрунтуються на різноманітних теоріях і практиках та є їх своєрідним синтезом. Серед них – методи орієнтовані на показники фінансової діяльності, методи орієнтовані на зовнішнє і внутрішнє середовище, системні методи стратегічного управління (рис. 2.3).

Фінансові показники здавна використовуються як основні характеристики потенціалу підприємства. Так, для оцінювання здатності підприємства ефективно працювати, а саме отримувати прибуток, збільшувати обсяги реалізації продукції, роти, послуг, виявляти основні фактори формування тих чи інших показників, розраховувати темпи економічного розвитку менеджери використовують модель формування рентабельності власного капіталу (The DuPont System of Analysis). Її запропонували спеціалісти американської компанії «DuPont», вперше ув'язавши фінансові показники з факторами виробництва (рис 2.4).

Пізніше систему фінансових показників доповнили показником «залишкового доходу», який розраховували зменшенням розміру облікового прибутку від операційної діяльності на обсяг витрат, пов'язаних із залученням інвестованого капіталу.

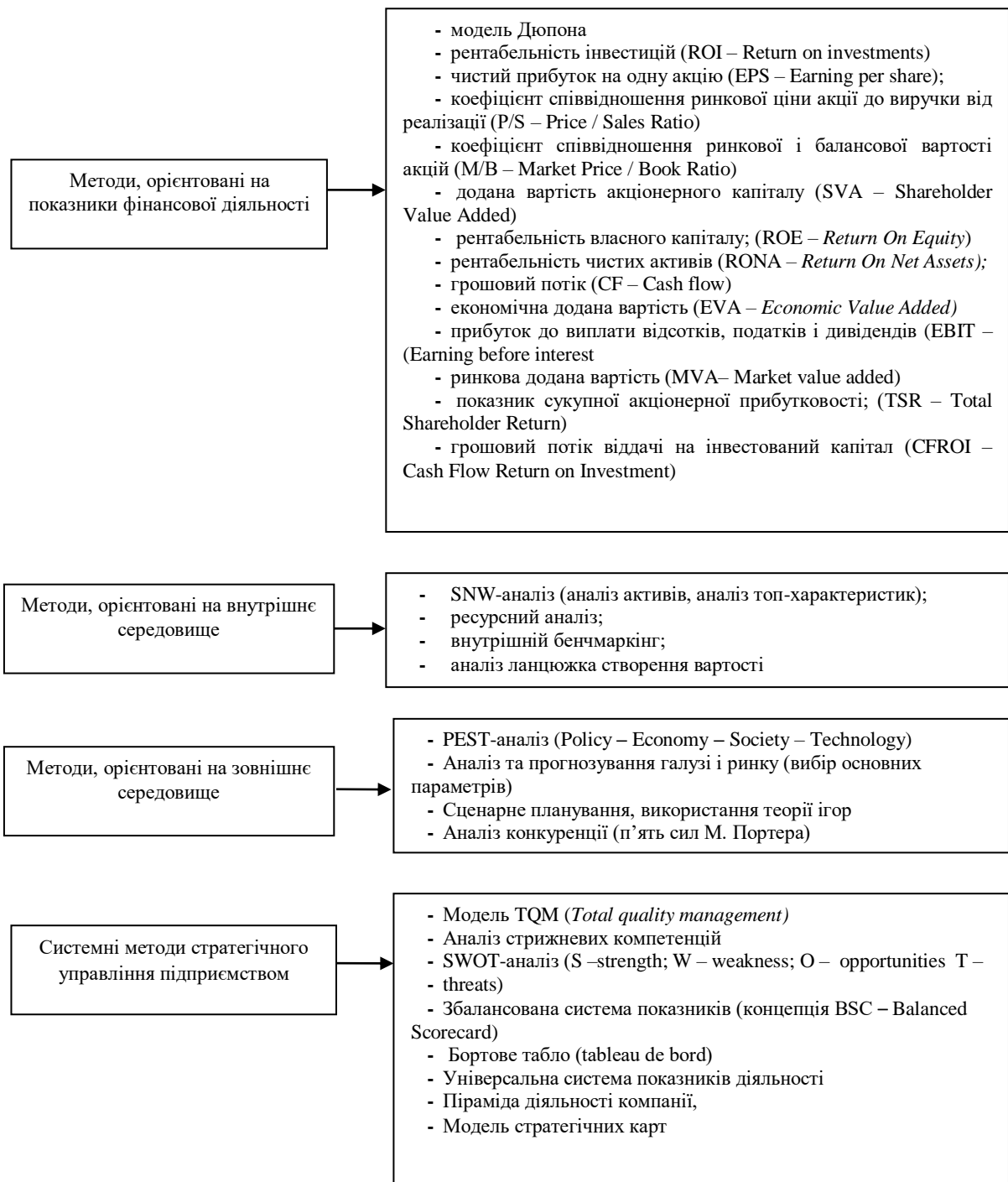


Рис. 2.3. Сукупність основних методів експертного оцінювання процесів формування і використання потенціалу підприємства

Джерело: сформовано на підставі [86]

Для акціонерних товариств для оцінювання ефективності господарювання застосовують такі фінансові показники: чистий прибуток на одну акцію, як відношення прибутку після виплати податків, відсотків та дивідендів за привілейованими акціями до кількості звичайних акцій компанії (EPS);

коефіцієнт співвідношення ринкової та балансової вартості акцій (M/B);
 коефіцієнт співвідношення ринкової ціни акції до виручки від реалізації (P/S);
 грошовий потік (CF) як сукупність чистого прибутку та нарахованої амортизації [86].

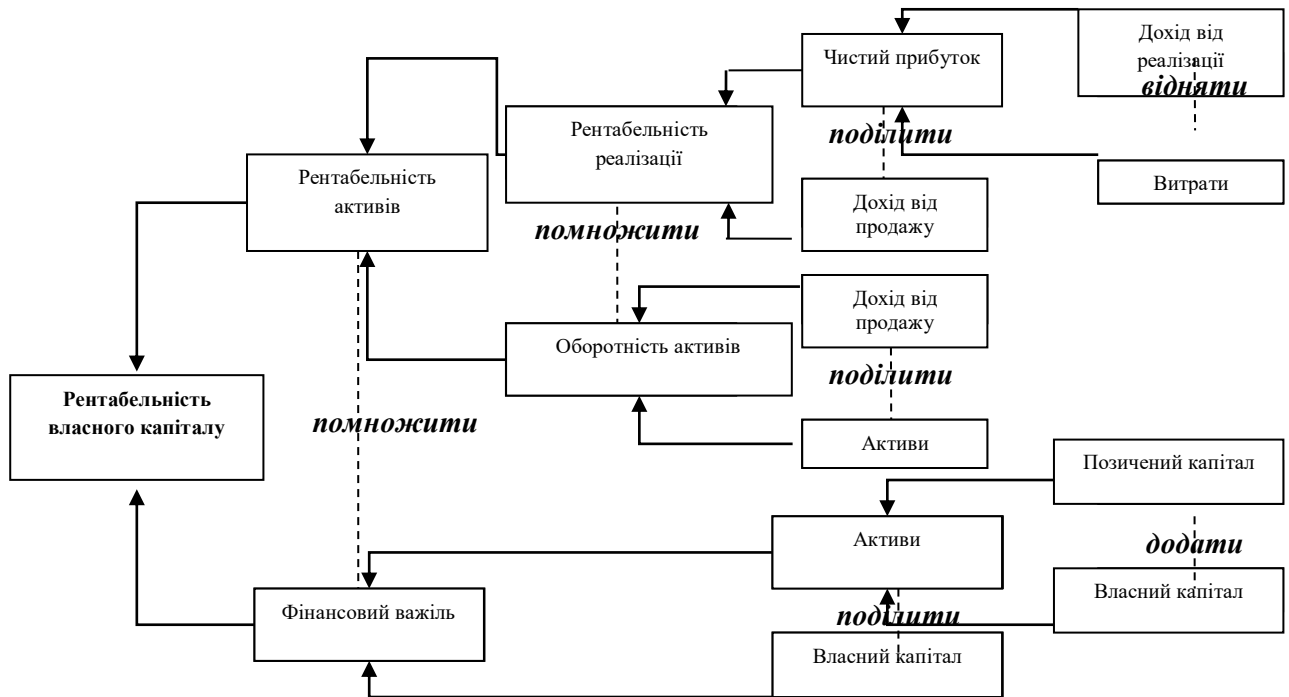


Рис.2.4. Взаємозв'язок показників у моделі американської фірми «DuPont»

Джерело: розроблено авторами на підставі аналізу джерел [86]

У 90-х роках ХХ ст. у міжнародній практиці основною характеристикою сукупного потенціалу підприємства стали вважати його вартість. Вивчення літературних джерел дозволяє виокремити два взаємопов'язані, але не тотожні підходи до оцінювання вартості підприємства (рис. 2.5). Перший підхід передбачає визначення вартості бізнесу з метою його продажу і ґрунтується на використанні методик, які відображені у стандартах оцінки [72; 73; 74; 75]. Другий підхід дозволяє оцінити результативності роботи менеджменту підприємства.

Вітчизняні стандарти з оцінювання майна засновані на таких загальноновизнаних у міжнародній практиці підходах до оцінювання вартості підприємства як: майновий (витратний), порівняльний (ринковий) і дохідний.



Рис. 2.5. Підходи до оцінювання вартості підприємства

Джерело: сформовано на підставі [86]

У рамках вказаних підходів вітчизняні стандарти виділяють відповідні методи оцінювання (заміщення, відтворення, чистих активів, ліквідаційної вартості; ринок капіталів, угод, галузевих коефіцієнтів; капіталізації, дисконтованих грошових потоків), які дозволяють розглядати вартість підприємства з різних позицій. Вивчення нормативно-правової бази [72; 73; 74; 75] і публікацій з даної проблематики [16; 20; 33; 39; 46; 87] дозволили нам систематизувати основні риси даних методів, виокремити їх переваги та недоліки (додаток А).

Варто зазначити, що саме дохідний підхід використовують у світовій практиці як інструмент оцінювання ефективності бізнесу. У рамках такого

підходу розраховують фінансові показники, які є похідними від грошових потоків, прибутку, дивідендів: економічна додана вартість (EVA); ринкова додана вартість (MVA); додана вартість акціонерного капіталу (SVA); грошова додана вартість (CVA), показник прибутковості інвестицій на основі потоку грошових коштів (CFROI), загальна акціонерна віддача (TSR) [46; 86; 87]. Алгоритм їх розрахунку та економічну характеристику подано у додатку Б.

При формуванні потенціалу підприємства практикується використання методу збалансованої системи показників запропонованого Р. Капланом і Д. Нортоном [29]. Метод дозволяє:

- реалізувати багатовекторну політику управління бізнесом, узгодити стратегічні цілі з тактичними діями, зовнішнє оцінювання діяльності з внутрішнім;
- деталізувати стратегічні цілі на конкретні завдання і довести їх до відповідних структурних підрозділів у формі певних показників,
- використовувати фінансові і нефінансові показники,
- виявляти причино-наслідкові зв'язки між результативними показниками і факторами їх формування;
- реалізувати стратегію розвитку за допомогою побудови ефективного мотиваційного механізму.

Проведені дослідження у [86] свідчать, що ідеї збалансованої системи показників з метою формування та оцінювання потенціалу підприємства пропонувалася різними науковцями, зокрема Ж. Л. Мало (бортове табло – *tableau de bord*); Ю. Вебером (система селективних показників); Р. Хьюбертом (універсальна система показників діяльності); К. Мак-Найром, Р. Лінчем і К. Кроссом (піраміда діяльності компанії), Л. Мейселем (модель стратегічних карт) та ін.

Для формування програми стійкого розвитку потенціалу підприємства експерт має володіти достатньою інформацією стосовно середовища підприємства, щоб оцінити та спрогнозувати його майбутній стан. Для цього необхідно вивчити ринкові можливості підприємства, «слабкі місця» і майбутні

конкурентні переваги у галузі з використанням моделі п'яти конкурентних сил М. Портера [69], виокремити вплив політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів зовнішнього середовища на основі PEST-аналізу, скористатися бенчмаркінгом, SWOT-аналізом, методами економічної евристики і т.д.

Розроблена М. Портером модель ґрунтується на здатності підприємства реалізувати свою конкурентну перевагу на ринку і залежить від багатьох компонент, а саме конкурентної боротьби в галузі, появи потенційних прямих конкурентів, появи товарів-замінників, можливого тиску з боку клієнтів, тиску з боку постачальників [69].

PEST-аналіз є важливим інструментом аналізу макросередовища, який допомагає керівництву виокремити вплив політичних, економічних, соціальних та технологічних (Policy – Economy – Society – Technology) чинників, що безпосередньо чи опосередковано впливають на стратегічні орієнтири підприємства є PEST-аналіз. Аналіз політичних чинників дозволяє зрозуміти напрямки суспільного розвитку та засоби реалізації урядом державної політики. Вивчення економічних чинників допомагає оцінити загальнодержавний розподіл ресурсів, що визначає ділову активність галузей економіки. Соціальні чинники впливають на оцінку наукового, кадрового і виробничого потенціалу підприємств, формують громадський інтерес до нього. Втрату ринків збуту і появу нових продуктів можна передбачити на основі вивчення четвертого чинника – технологічного.

Один з найпопулярніших методів аналізу й оцінки середовища є SWOT-аналіз, який полягає у виявленні слабких і сильних сторін, можливостей і загроз зовнішнього середовища підприємства з подальшим їх ранжуванням. Загрози з боку зовнішнього середовища, накладені на слабкі сторони, створюють передумови кризової ситуації і унеможливають досягнення цілей підприємства. Здійснюючи аналіз середовища організації слід мати на увазі, що можливості й загрози можуть переходити з одного стану в інший: нереалізована можливість може стати загрозою, якщо її використає конкурент, або, навпаки,

заздалегідь помічена загроза може створити в організації додаткову перевагу тоді, коли конкуренти її не усунули.

З метою задоволення потреб споживачів, завоювання більшої частки ринку, підприємство змушене удосконалювати споживчі якості продукції, технологію її виготовлення. Це вимагає впровадження відповідної системи безперервного підвищення якості всіх організаційних процесів, процесів виробництва і сервісу (Total Quality Management).

Висновки до розділу 2

1. На сучасному етапі розвитку простежуються два напрямки застосування економічної експертизи. Перший – як у сфері кримінального судочинства, так і в сферах цивільного, арбітражного, адміністративного процесу. Другий – за ініціативою великого кола органів і посадових осіб, які володіють правом призначення проведення економічних експертиз.

2. Експертиза, яка проводиться за завданням судово-слідчих і податкових органів визначається Інструкцією про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Податковим кодексом відповідно. В Інструкції її подають як економічну, вказуючи напрямки, основні завдання, орієнтовний перелік вирішуваних питань.

3. Сучасний етап розвитку економічної експертизи як виду дослідницької, аналітичної та прогностичної діяльності виходить за межі процесу судочинства та здійснюється у двох основних формах: як елемент процесу управління – внутрішньовідомча, корпоративна, внутрішня експертиза; як вид консалтингової діяльності – незалежна (комерційна, замовна) зовнішня експертиза, що здійснюється незалежними експертами. Така експертиза проводиться не тоді, коли цього вимагають судово-слідчі органи, а тоді, коли сам суб'єкт господарювання зацікавлений у проведенні такої економічної експертизи і готовий здійснювати всі необхідні витрати для забезпечення її повноти, об'єктивності та результативності. Її називають несудовою (неконфліктною) економічною експертизою.

4. Огляд літературних джерел дає підстави розглядати несудову (неконфліктну) економічну експертизу як одну із важливих форм консалтингової діяльності та визначити її сутність. А саме: така експертиза є дослідженням певних проблем, що виникають у процесі економічної діяльності суб'єкта господарювання і потребують кваліфікованих дій експерта (експертів) для досягнення визначеної мети та розв'язання конкретних завдань, пов'язаних із веденням фінансового і податкового обліку, фінансово-економічної діяльності, а також для відвернення суттєвих загроз і ризиків від такого суб'єкта.

5. Незважаючи на те, що застосування економічної експертизи сягнуло далеко за межі процесу судочинства, у вітчизняних нормативних актах, економічній літературі відсутня однозначність у підходах до її змісту, видів, предмету, методу, методичних прийомів, процедур, форм, а відповідно, і суб'єктів проведення. Означене обґрунтовує необхідність формування спеціальної галузі знань про закони і методології формування та розвитку експертиз, закономірності дослідження їх об'єктів, системою спеціальних знань, привнесених з базових материнських наук, трансформованих через систему судової експертизи.

6. Не дивлячись на виявлені відмінності у трактуваннях поняття «експертиза» для різних видів діяльності, можна виокремити такі їх спільні ознаки: експертиза може бути проведена тільки фахівцем, кваліфікація якого підтверджується відповідним документом; результати експертизи підтверджуються експертним висновком; експертиза може здійснюватися лише за умови існування певних норм, правил тощо, які є об'єктом порівняння під час її проведення; підставою для проведення експертизи є зацікавленість третіх осіб у її результатах; використання результатів експертизи для прийняття рішень зумовлює настання відповідальності експертиза якості та корисності висновків.

7. Організація економічної експертизи є комплексом заходів, спрямованих на її підготовку та проведення, що включає окремі дії з її

налагодження та упорядкування. На підставі узагальнення досліджень проведених науковцями у роботі розроблено модель процесу організації проведення несудової економічної експертизи потенціалу підприємства, яка включає визначення етапів її проведення (підготовчий, інформаційно-методичний, дослідницький, заключний), структурних елементів, які формують потенціал підприємства (виробничий, фінансовий, кадровий і т.п.) та відповідний набір методів, показників та факторів, які їх характеризують.

8. У ході експертизи процесу потенціалу підприємства, виявлення сильних та слабких позицій при формуванні та використанні його елементів використовується сукупність методів, які ґрунтуються на різноманітних теоріях і практиках та є їх своєрідним синтезом. Серед них – методи орієнтовані на показники фінансової діяльності, методи орієнтовані на зовнішнє і внутрішнє середовище, системні методи стратегічного управління

РОЗДІЛ 3

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Формування комплексу показників оцінювання потенціалу підприємства

Оцінювання ефективності використання потенціалу підприємства і його складових елементів є процесом визначення кількісних та якісних характеристик за допомогою системи показників. Огляд літературних джерел [3; 6; 18; 32] свідчить, що різноманітність елементного складу потенціалу підприємства спричиняє необхідність використання великої кількості показників, які різняться за кількістю і змістом. Для цього науковці застосовують як абсолютні вартісні, так і відносні одиниці виміру показників.

Ряд науковців пов'язують оцінку потенціалу підприємства з визначенням його ринкової вартості. При цьому застосовують методи дохідного, ринкового та майнового підходів, методи та оціночні процедури, які регламентуються стандартами оцінки [36]. Про це йшлося у п.2.3 (рис.2.5.) Використання показника ринкової вартості підприємства для оцінювання потенціалу вказує на те, що науковці намагаються представити потенціал як об'єкт, що має певну вартість і може бути об'єктом ринкової угоди.

Через це власник підприємства має право продати його, закласти, застрахувати, здійснити реструктуризацію і т.п.

Використання вартісно-орієнтованих показників застосовується у світовій практиці для оцінювання результативності менеджменту, вони виконують роль «навігатора» ефективного розвитку.

Однак, як справедливо зазначається у [60] використання ринкової вартості підприємства та вартісно-орієнтованих показників для оцінювання ефективності використання потенціалу підприємства має ряд недоліків. Серед них:

- неможливим є визначення прямим способом вартості деяких видів ресурсів, наприклад, трудових;
- неможливим є використання існуючого методичного інструментарію для інших цілей оцінювання потенціалу підприємства, окрім як для придбання чи продажу підприємства;
- неможливим є встановлення рівня залучення і використання різних видів ресурсів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Для нівелювання цих недоліків науковцями Є.В. Лапіним [42], О.Ф. Балацьким [4], І. С. Пипенко [60], І.І. Румиком [81] пропонуються певні групи оцінних показників за складовими елементами потенціалу. Незважаючи на наявні результати досліджень, виникає потреба в уточненні класифікаційних ознак при формуванні системи показників оцінювання потенціалу підприємства.

Формуючи систему показників оцінювання потенціалу підприємства, пропонуємо:

- враховувати ознаки класифікації показників оцінювання, виходячи із сутності та елементного складу потенціалу підприємства;

- розглядати суб'єктами оцінювання працівників підприємства, а також незалежних експертів-економістів;
- віддавати перевагу кількісним показникам над якісними, для чого за спеціально розробленими шкалами переходити від якісних показників до кількісних;
- встановлювати цільові значення показників, виходячи із сутності та елементного складу потенціалу підприємства;
- при систематизації показників оцінювання враховувати такі сфери використання ресурсів підприємства як персонал, фінанси, виробництво, маркетинг, наукові дослідження;
- враховувати необхідність порівнянності і єдиної спрямованості показників, їх груп та системи в цілому.

На підставі вивчення літературних розглянемо та узагальнимо ознаки класифікації показників оцінювання потенціалу підприємства.

Кожен структурний елемент потенціалу науковці характеризують за допомогою певної сукупності показників, які ділять на основні й допоміжні у залежності від рівня значущості. За допомогою основних показників можна отримати найбільш суттєву інформацію про стан та ефективність використання окремих складових елементів потенціалу. За допомогою допоміжних показників оцінюють окремі аспекти складових елементів потенціалу. Такі показники не мають істотного значення в оцінюванні.

За характером впливу на результативність бізнесу можливим є поділ показників на екстенсивні та інтенсивні. Інтенсивні – характеризують ефективність використання наявних складових елементів потенціалу у процесі господарювання, екстенсивні показники відображають ріст абсолютних кількісних значень показників оцінювання потенціалу, а не ефективність використання його складових. До прикладу, такими показниками є збільшення чисельності працюючих, кількості одиниць обладнання тощо.

За рівнем диференціації показники поділяють на узагальнюючі та часткові. На підставі узагальнюючих показників можна отримати загальну оцінку певної складової потенціалу, а часткові показники її деталізують.

Якщо показники отримують безпосередньо з облікових документів, фінансової, статистичної чи податкової звітності їх називають первинними, а та, які розраховані на їх основі – похідними.

За можливістю вимірювання виокремлюють кількісні і якісні показники. Останніми є деякі показники, що характеризують трудовий потенціал.

За формою відображення показники можуть бути абсолютними та відносними. У вартісних та натуральних одиницях виміру визначають абсолютні показники, а у відсотках чи умовних одиницях – відносні.

Узагальнюючи вищевикладене, можна при оцінюванні складових потенціалу підприємства виокремити такі класифікаційні ознаки системи показників: рівень значущості, характер впливу на результативність бізнесу, рівень диференціації; можливість вимірювання; форма інформаційного забезпечення, форма відображення.

Відповідно до сутності та складових потенціалу підприємства, на підставі системи оцінних показників, характеризують наявність та оптимальність поєднання технічних, кадрових, фінансових, технологічних, організаційних, просторових, організаційних, іміджевих ресурсів та їх оптимальне поєднання, а також здатність підприємства до ресурсного наповнення складових потенціалу з використанням принципу збалансованості. Крім того, підприємство може шукати додаткові ресурси внутрішнього і зовнішнього середовища та/або здійснювати перерозподіл наявних. Варто акцентувати увагу на тому, що однаковий за якісним і кількісним складом набір ресурсів може застосовуватися з різним рівнем ефективності. Це буде залежати від рівня їх концентрації, оптимальності структури, інтенсивності і ефективності розподілу.

Система показників оцінювання має трирівневу ієрархічну структуру (рис. 3.1). У такій структурі перший рівень представлено показником, який

характеризує сукупний потенціалу підприємства; другий рівень – ґрунтується на узагальнених показниках оцінки складових елементів потенціалу; третій – відображає сукупність одиничних показників, які деталізують сутність показників другого рівня за критерієм ресурсного наповнення кожного із складових елементів потенціалу.

Для характеристики стану і динаміки сукупного капіталу можуть слугувати показники ринкової вартості підприємства або вартісно-орієнтовані показники управління. Другий рівень ієрархічної нараховує узагальнені показники оцінки 5-ти елементів потенціалу підприємства: 1 – виробничого; 2 – кадрового; 3 – маркетингового; 4 – фінансового; 5 – організаційного і характеризує через одиничні показники використання 8 перерахованих вище видів ресурсів. Для реалізації цієї сукупності ресурсів підприємство повинно бути забезпечене відповідними фінансовими можливостями.



Рис. 3.1. Ієрархічна будова системи показників ефективності використання потенціалу підприємства

Джерело : Сформоване на підставі [60]

Отже, кожен вид ресурсів бере участь у наповненні складових елементів потенціалу за принципом збалансованості і оптимальності для досягнення конкретної мети діяльності підприємства.

Кожне конкретне підприємство може застосовувати різні одиничні показники залежно від специфіки діяльності. Тому одиничні оцінні показники формуються з урахуванням особливостей сфер застосування ресурсів.

Сформований комплекс показників може бути виражений кількісними та якісними оцінками. Для оцінювання показників можна використати шкали до яких входять змістовний (словесний) опис виділених градацій та відповідні останнім чисельні значення з використанням бальних оцінок. Наприклад, оцінка «добре» – отримує 1 бал, «задовільно» – 0,5 балів, «незадовільно» – 0 балів.

Комплексну інтегральну оцінку для кожного із складових елементів потенціалу можна отримати додаючи кількісне значення кожного показника з врахуванням його важливості. Коефіцієнти важливості розраховується з використанням експертних оцінок із застосування методу розташування пріоритетів [Серединаська п]. Зіставлення її з максимально можливим значенням або значенням аналогічного показника підприємства-конкурента дозволяє виміряти інтегральний показник ефективності використання складових потенціалу підприємства.

3.2. Економічна експертиза ефективності використання фінансового потенціалу

В оцінюванні ефективності використання фінансового потенціалу підприємства науковцями пропонується використання експрес аналізу [10; 52; 90] та поглибленого дослідження [52;68; 90].

У ході експрес-аналізу при оцінюванні фінансового потенціалу підприємства, роблять акцент на показниках обсягу, структури та динаміки активів.

Проаналізуємо фінансовий потенціал підприємства з точки зору його активів. Загальний обсяг активів, їх динаміка характеризують масштаби його діяльності та рівень надійності підприємства. Зміни у структурі активів створюють певні можливості для виробничої і фінансової діяльності, впливають активів.

Дані табл. 3.1 свідчать, що, загальна вартість активів підприємства зросла за 2019 рік на 2529 тис. грн, або на 12,7%. У складі майна необоротні активи збільшилися на 1142 тис. грн, або на 11,9%. Їх частка у структурі активів за рік зменшилася на 0,3% і склала 41,3%.

Оборотні активи за звітний період зросли на 1783 тис. грн. або на 13,%. У складі оборотних активів найбільшу частку складають запаси, за 2019 рік вона зросла на 5,3% і склала 86,7%. За звітний період підприємство зуміло зменшити на 7,4% відволікання активів з обороту на кредитування споживачів своєї продукції. Зовсім незначною у майновому складі підприємства є частка грошових коштів і їх еквівалентів.

Таблиця 3.1

Оцінка активів ТОВ «Альтопорк» за 2019 рік

Показники	На початок року	На кінець року	Динаміка	Темп зміни
Всього активів, тис. грн., у т.ч.:	23005	25930	2925	12,7
1. Необоротні активи, тис. грн. в % до вартості активів	9574 41,6	10716 41,3	1142 -0,3	11,9
2. Оборотні активи, тис. грн. у % до вартості активів, з них:	13431 58,4	15214 58,7	1783 0,3	13,3 -
2.1. Матеріальні оборотні активи, тис. грн. у % до вартості оборотних активів	10938 81,5	13185 86,7	2247 5,3	20,5 -
2.2. Поточні фінансові інвестиції, тис. грн. у % до вартості оборотних активів	-	-	-	-
2.3. Грошові кошти і їх еквіваленти, тис. грн. у % до вартості оборотних активів	70 0,5	415 2,7	45 2,2	64,3 -
2.4. Засоби в розрахунках, тис. грн. у % до вартості оборотних активів	2423 18,0	1614 10,6	-809 -7,4	33,3 -
Витрати майбутніх періодів, тис. грн. у % до вартості активів	-	-		

Джерело: Сформовано на підставі додатку В

Темп приросту оборотних активів за 2019 рік є вищим, ніж необоротних. Таке становище свідчить про формування позитивної тенденції щодо прискорення оборотності всієї сукупності активів підприємства і створює сприятливі умови для ведення бізнесу. З даних таблиці 3.1 випливає, що приріст активів у більшій мірі був забезпечений за рахунок приросту оборотних активів. Даний факт свідчить, що залучені фінансові ресурси були в основному вкладені у більш ліквідні активи, що підвищує ділову активність підприємства.

Розуміння сутності фінансового потенціалу як сукупності фінансових ресурсів підприємства, можливість їх мобілізації, ефективного розподілу та використання для досягнення мети та цілей підприємства дозволяє виокремити його компонентні складові для поглибленого дослідження. Ними є наявність та достатність фінансових ресурсів, можливість їх мобілізації, ефективність розподілу та використання.

Показниками наявності фінансових ресурсів підприємства є сума власного капіталу – для внутрішнього середовища, сума залученого: довгострокового й короткострокового – для зовнішнього середовища та загальна сума капіталу підприємства. Оцінка структури джерел фінансування активів аналізованого підприємства подана у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Оцінка структури джерел фінансування активів ТОВ «Альтопорк»

за 2019 рік

тис.грн.

Показники	На поч.	На кін.	Динаміка	Темп
-----------	---------	---------	----------	------

	2019 року	2019 року		зміни, %
1. Всього капіталу, тис. грн.	23005	25930	2925	12,7
2. Власний капітал у % до всього капіталу	18210 79,2	19878 76,7	1668 -2,5	9,2 -
2.1. Зареєстрований капітал у % до власного капіталу	15570 85,5	16478 82,9	908 -2,6	5,8 -
2.2. Нерозподілений прибуток у % до власного капіталу	2640 14,5	3400 17,1	760 2,6	28,8 -
3. Позиковий капітал у % до всього капіталу	4795 20,8	6052 23,3	1257 2,5	26,2 -
3.1. Довгострокові зобов'язання у % до позикового капіталу	- -	3890 64,3	3890 -	100,0 -
3.1.1. Довгострокові кредити банків у % до позикового капіталу	- -	3890 64,3	3890 64,3	100,0 -
3.2. Поточні зобов'язання у % до позикового капіталу	4795 100,0	2162 35,7	-2633 -64,3	-54,9 -
3.2. 1. Кредиторська заборгованість у % до позикового капіталу	4082 85,1	2162 35,7	-1920 49,4	-47,0 -
3.2.2. Інші поточні зобов'язання у % до позикового капіталу	713 14,9	-	-713 -14,9	-100,0 -

Джерело: Сформовано на підставі додатку В

На досліджуваному підприємстві обсяг власного капіталу за 2019 рік збільшився на 1668 тис.грн. або на 9,2%. У структурі капіталу більшу частку займає власний капітал (76,7%), незважаючи на деяке його зменшення за період. Вказана тенденція сприяє зміцненню фінансового стану підприємства і підвищенню його ділової активності. Протягом 2019 року обсяг власного капіталу зріс за всіма позиціями: за рахунок нерозподіленого прибутку і зареєстрованого капіталу. У результаті чого збільшилася частка нерозподіленого прибутку в структурі власного капіталу і зменшилася частка статутного на 2,6%.

На підприємстві протягом 2019 року спостерігається збільшення джерел позикових коштів на 1257 тис. грн. або 26,2% На кінець року позикові кошти склали 6052 тис. грн. і їх частка складі капіталу досягла 23,3%. У структурі позикових коштів найбільшу частку займають довгострокові кредити – 64,3%, решту – 35,7% складає кредиторська заборгованість.

Проте абсолютні значення даних показників не дозволяють оцінити рівень фінансового потенціалу, оскільки характеризують тільки наявність фінансових ресурсів, не враховуючи їх співвідношення з зобов'язаннями підприємства, зростання яких є загрозою неплатоспроможності підприємства.

Для оцінки наявності фінансових ресурсів підприємства як складової фінансового потенціалу варто зосередити увагу на їх достатності. Для цього можуть застосовуватися такі показники фінансової стійкості як: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів, частка короткострокової заборгованості в загальній сумі заборгованості, коефіцієнт забезпеченості ВОК, коефіцієнт маневрування власного капіталу.

Показником достатності власного капіталу, що характеризує фінансовий підприємств, є показник відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу. Відповідно до Цивільного кодексу України [215], цей показник є юридично підтвердженою підставою для ухвалення рішення про ліквідацію підприємства внаслідок його неплатоспроможності в випадку, якщо величина чистих активів є меншою за законодавчо визначений мінімальний розмір зареєстрованого капіталу.

Проведемо оцінку фінансової стійкості підприємства на основі показників таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Оцінка рівня і динаміки показників фінансової стійкості

ТОВ «Альтопорк» за 2019 рік

Показники	Алгоритм розрахунку	На поч. року	На кін. року	Динаміка
Коефіцієнт співвідношення позиченого і власного капіталу	$Kc=ПК/ВК$	0,26	0,30	0,04
Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власним оборотним капіталом	$Kз=ВOK/МOA$	1,9	2,5	0,6
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом	$Kzo=ВOK/OA$	0,6	0,9	0,3
Коефіцієнт автономії	$Ka=ВК/A$	0,8	0,8	-
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	$Km=ВOK/ВК$	0,5	0,7	0,2
Коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу	$Kd=ДК/ВК+ДК$	-	0,16	0,16

Пояснення умовних позначень:

ВOK – величина власного оборотного капіталу;

МOA – матеріальні оборотні активи;

OA – оборотні активи;

A – активи підприємства;

ВК – власний капітал і прирівняні до нього джерела засобів;

HA – необоротні активи;

ДК – позичений капітал, який залучається на довгостроковій основі.

Дані таблиці 3.3 свідчать, що підприємство формуючи свої матеріальні оборотні активи не залежить від позикового капіталу. Зокрема, на початок 2019 року підприємство всі свої запаси покривало за рахунок власного оборотного капіталу. Крім того, власного оборотного капіталу підприємства на початок року вистарчало для формування 60% своїх оборотних активів, на кінець року ця частка склала 90%, тобто лише 10% оборотних активів підприємства формувалося за рахунок позикового капіталу.

На початок 2019 року 50% власного капіталу підприємство направило на фінансування поточної діяльності, а на кінець року ця частка склала 70%. Це значить, що на кінець 2019 року 30% своїх власних засобів підприємство капіталізувало. Це призвело до зростання мобільності капіталу підприємства.

Значення коефіцієнта довгострокового залучення позикового капіталу, свідчить, що на кожну гривню, вкладену в активи на кінець 2019 року припадало 16 коп. позикового капіталу, який залучався на довгостроковій основі.

На початок 2019 року на кожну власну гривню, які підприємство вклало в активи, припадало 26 коп. позикових коштів. Незважаючи на деякий ріст цього коефіцієнта фінансова стійкість підприємства залишається високою. Даний висновок підтверджується і значенням коефіцієнта автономії.

Наступною компонентною складовою фінансового потенціалу підприємства є можливість мобілізації фінансових ресурсів. Внутрішніми джерелами мобілізації фінансових ресурсів підприємства є реінвестування прибутку, амортизаційні відрахування, кошти від реалізації майнових комплексів, необоротних активів, фінансових інвестицій, тому показниками, що характеризують можливість мобілізації фінансових ресурсів із внутрішніх джерел, є сума чистого прибутку підприємства, сума амортизаційних відрахувань, кошти, отримані від реалізації майнових комплексів, необоротних активів, фінансових інвестицій.

Можливість мобілізації фінансових ресурсів варто оцінювати за допомогою відносних показників. Так, наявність джерел реінвестування прибутку та коштів від реалізації майнових комплексів, необоротних активів, фінансових інвестицій оцінюється показниками ефективності діяльності підприємства, в основі розрахунку яких – чистий прибуток, що виступає головним джерелом самофінансування підприємства. Для оцінки величини амортизаційних відрахувань використовується коефіцієнт Бівера [85], який відображає достатність величини чистого прибутку та амортизаційних відрахувань для покриття сукупних зобов'язань підприємства. Коефіцієнт Бівера характеризує можливість мобілізації фінансових ресурсів підприємства за рахунок внутрішніх джерел фінансування і є єдиним, із розглянутих фінансових показників, показником, що враховує амортизаційні відрахування як внутрішнє джерело самофінансування.

Фінансовими ресурсами, мобілізованими із зовнішніх джерел, є кредити банків, випуск облігацій, кредиторська заборгованість. Можливість залучення коштів залежить від стану зовнішнього середовища – наявності, доступності тимчасово вільних коштів та рівня платоспроможності підприємства, що

визначає довіру кредиторів до підприємства. Тому для оцінки можливості мобілізації фінансових ресурсів підприємства варто проаналізувати показники, на основі яких визначається рівень неплатоспроможності підприємства та стан зовнішнього середовища. Такими показниками є коефіцієнти: поточної ліквідності, абсолютної ліквідності. У табл. 3.4 розраховано значення таких показників для аналізованого підприємства.

Таблиця 3.4

Оцінка показників ліквідності ТОВ «Альтопорк» за 2019 рік

Показники	На поч. року	На кінець року	Динаміка
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,19	0,18
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,23	0,59	0,36
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,80	7,04	4,24

На підставі даних наведених у табл. 3.4 можна стверджувати, що підприємство на кінець 2019 року, мобілізуючи всі свої оборотні активи могло повністю погасити свої поточні зобов'язання. Це дозволяє зробити висновок, що підприємство ліквідне. Значення коефіцієнта проміжної ліквідності свідчить, що на початку року підприємство за рахунок грошових активів та дебіторської заборгованості могло покрити 23% поточних зобов'язань, на кінець року ця частку зросла до 59%. На кінець 2019 року підприємство за рахунок готових засобів платежу могло негайно погасити 19% поточних зобов'язань.

Іншою компонентною складовою фінансового потенціалу підприємства є ефективність розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства, що оцінюється показниками оборотності капіталу і показники рентабельності власного капіталу, рентабельності продажу та рентабельності активів. У табл. 3.5 розраховано значення показників оборотності для аналізованого підприємства.

Таблиця 3.5

Оцінка показників оборотності та рентабельності
ТОВ «Альтопорк» за 2018- 2019 рік

Показники	За 2018 рік	За 2019 рік	Динаміка	Темп зміни, %
1. Загальна тривалість обороту оборотного капіталу, дні, в т.ч.	134	135	1	0,7
1.1. Запасів	45,4	45,6	0,2	0,4
1.2. Дебіторської заборгованості	19,0	19,1	0,1	0,5
2. Оборотність кредиторської заборгованості, дні	29,4	30,5	1,1	3,7

Як свідчать дані таблиці 3.5, загальна тривалість обороту оборотних активів за 2019 рік склала 135 днів, що на один день менше, ніж у 2018 році. На підприємстві зменшилась тривалість знаходження капіталу у запасах, що свідчить про підвищення рівня ділової активності, маркетингових досліджень, включаючи вивчення ринку, вдосконалення форм просування товару до споживача, організацію ефективної реклами, цінової політики.

Середній вік інкасації дебіторської заборгованості (термін надання кредиту покупцям) склав у 2019 році склав 19,1 дні. Це лише на 0,1 дня більше від рівня 2018 року. Строк погашення кредиторської заборгованості більший, ніж дебіторської. Даний факт оцінюється позитивно, бо свідчить про переважання позитивного грошового потоку над негативним, означає вміння втримувати позики довше, ніж дозволяти це своїм боржникам.

Важливим напрямком експертного є зіставлення темпів приросту активів з темпами приросту фінансових результатів. Перевищення темпів приросту обсягів продажу та валового прибутку над темпами приросту активів свідчить про ріст ефективності їх використання. Якщо ж темпи приросту валового прибутку перевищують темпи приросту активів, а темпи приросту обсягів продажу поступають їм, то ріст ефективності використання активів відбувалося лише за рахунок зростання цін на продукцію. При перевищенні темпів приросту активів над темпами приросту обсягу продажу чи валового прибутку ефективність ведення бізнесу знижується.

У таблиця 3.6 зроблено порівняльний аналіз динаміки активів та фінансових результатів аналізованого підприємства.

Таблиця 3.6

Порівняльний аналіз динаміки активів і фінансових результатів

ТОВ «Альтопорк» за 2018-2019 роки

тис.грн.

Показники	2018 рік	2019 рік	Абсолютна динаміка	Темп зміни, %
Обсяг продажу	36120	38098	1978	5,48
Обсяг активів	23156	24468	1312	5,67
Валовий прибуток	4786	4894	108	2,26
Чистий прибуток	621	685	64	10,3

На аналізованому підприємстві спостерігається зростання обсягів продажів продукції на 5,48% при збільшенні темпів зростання активів на 5,67%, а валового прибутку на 2,26%. Це свідчить про погіршення ефективності використання активів, які використовуються в основній діяльності підприємства.

Висновки до розділу 3

1. Вивчення літературних джерел дає можливість стверджувати, що для оцінювання потенціалу підприємства науковці використовують ринкову вартість підприємства і інші показники вартісно-орієнтованого управління. Однак, такі показники не можуть бути використані для оцінки ефективності використання потенціалу підприємства, через це запропоновано виокремлювати певні групи оцінних показників за складовими елементами потенціалу, обґрунтовано вимоги до процесу їх формування та побудови.

2. На підставі узагальнення позицій науковців виокремлено такі класифікаційні ознаки системи показників оцінювання ефективності використання потенціалу підприємства, а саме: рівень значущості, характер впливу на результативність бізнесу, рівень диференціації; можливість вимірювання; форма інформаційного забезпечення, форма відображення.

3. Запропоновано для оцінювання потенціалу підприємства використовувати трирівневу ієрархічну структуру показників. У такій структурі перший рівень представлено показником, який характеризує стан і динаміку сукупного потенціалу підприємства. Ним може слугувати ринкова вартості підприємства або вартісно-орієнтовані показники управління. Другий рівень ієрархічної структури нараховує узагальнені показники оцінки 5-ти елементів потенціалу підприємства: 1 – виробничого; 2 – кадрового; 3 – маркетингового; 4 – фінансового; 5 – організаційного, і характеризує через одиничні показники використання 8 видів ресурсів (технічних, кадрових, фінансових, технологічних, організаційних, просторових, організаційних, іміджевих) – це третій рівень ієрархічної структури.

4. Сформовано перелік показників ефективності використання фінансового і виробничого потенціалів підприємств. Їх перелік отримано за систематизації досліджень науковців через виокремлення репрезентативних показників.

5. В економічній літературі вказується на необхідність оцінювання кадрового потенціалу підприємства, однак підходи до процесу оцінювання є об'єктом наукових дискусій. Це пояснюється існуванням досить великої кількості суб'єктивних характеристик, що формує значний суб'єктивізм самої оцінки. Крім того, особливостями кадрового потенціалу підприємства є його мобільність та непередбачуваність, адже працівників не можна вважати пасивним об'єктом управління. Вони досить активно змінюють свої особистісні та професійні характеристики, можуть відмовитися від умов застосування своєї праці, володіють правом обговорення з керівництвом рівня винагороди за неї,

можуть несумлінно відноситися до виконання службових обов'язків, звільнитися з посади за власним бажанням і т.д.

6. Для оцінювання стану кадрового потенціалу пропонуємо використовувати коефіцієнт персонального гудвілу працівника. Він має відображати здатність конкретного працівника виконувати певні функції та вирішувати певні завдання. До основних факторів, які визначають персональний гудвіл можна віднести: його професійний рівень, компетентність, соціально-психологічні характеристик, які впливають професійну діяльність і т.д. Конкретний перелік факторів, які потрібно враховувати при визначенні коефіцієнта персонального гудвілу працівника визначаються специфікою ведення бізнесу. При застосуванні такого методу оцінювання стан кадрового потенціалу визначають як суму добутоків місячної заробітної плати кожного працівника на коефіцієнт його персонального гудвілу.

З метою визначення коефіцієнтів персонального гудвілу пропонуємо використовувати методи бальної оцінки. Спочатку оцінюють кожен фактор зокрема, а потім додаючи кількісне значення кожного із факторів з врахуванням його важливості, кожен із працівник отримує підсумкову бальну оцінку. При зіставленні її з максимально можливою отримують значення коефіцієнт персонального гудвілу.

7. Систематизація позицій науковців дозволило виокремити два підходи щодо оцінювання ефективність використання кадрового потенціалу підприємства. Перший – як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, другий – як ефективність управління процесом формування кадрового потенціалу. Також запропоновано систему показників для оцінювання у рамках виокремлених підходів.

ВИСНОВКИ

1. Тлумачення категорії «економічний потенціал підприємства» є різним: від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції, розміру підприємства, сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей до таких загальних категорій як соціально-економічна система. Критична оцінка розглянутих трактування категорії «потенціал підприємства» дає підстави констатувати, що його сутність тієї чи іншій мірі пов'язана з ресурсами підприємства і відповідно з досягненням за їх допомогою визначених цілей і виконання певних завдань. Ресурси підприємства беззаперечно є основою формування його потенціалу, однак їх наявність не гарантує досягнення певної мети. Вагомою складовою потенціалу є здатність підприємства мобілізувати матеріальні, людські та фінансові ресурси для проведення господарської діяльності. У зв'язку з цим вважаємо, що потенціал підприємства є можливостями системи ресурсів та компетенцій підприємства формувати результати діяльності для задоволення потреб зацікавлених осіб за допомогою здійснення бізнес-процесів.

2. Багатоваріантність трактування сутності категорії «потенціал підприємства» дозволяє розглядати його як багаторівневе та багатоаспектне поняття, зміст якого розкривається на основі типології його видів. Систематизація видових проявів потенціалу підприємства здійснюється за такими класифікаційними ознаками: за об'єктами дослідження (ресурсний і результатний); за рівнем використання можливостей (поточний і стратегічний); за напрямками реалізації (зовнішній і внутрішній); за принципом ієрархії (сукупний і одиничний); за функціями управління (маркетинговий, виробничий, фінансовий, організаційний).

3. При формуванні та використанні потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюються їх функції і зв'язки, тобто здійснюється структуризація. Вивчення літературних джерел дає підстави стверджувати, що чіткого і однозначного розуміння процесів структуризації потенціалу поки не сформовано. Такий факт можна пояснити

тим, що дослідження науковців спрямовані на вивчення окремих його проявів. У зв'язку з цим нагромаджено достатньо великий методичний інструментарій оцінювання ринкових, виробничих та фінансових можливостей господарюючих суб'єктів, однак існує потреба в систематизовану підході до вивчення і оцінювання структури їх сукупного потенціалу.

4. Науковці виділяють два підходи до структурування потенціалу підприємства: блочно-модульна структуризація та функціональна структуризація. Згідно до блочно-модульної структуризації потенціал підприємства розглядається як сукупність трьох складових, які взаємодіють між собою та найбільш повно відображають внутрішній умови підприємства. Ними є ресурси, система управління і діяльність персоналу. Вважаємо за необхідне класифікацію елементів ресурсного потенціалу доповнити діловою репутацією підприємства, адже він є гарантією певного попиту на продукцію, приносить додаткові вигоди у вигляді збільшення частки ринку, росту фінансових результатів.

Функціональна структуризація потенціалу визначається специфікою підприємства, його внутрішньою структурою і передбачає виділення наступних функціональних аспектів: маркетингу, виробництва, кадрів, менеджменту, фінансів, інформації.

5. Формування потенціалу підприємства є однією із складових робіт при розробленні стратегії розвитку. Воно пов'язане із створенням такого варіанту взаємодії ресурсів та компетенцій персоналу, які б дозволяли підприємству успішно досягати стратегічні, тактичні та оперативних цілі діяльності. Огляд літературних джерел дозволив виокремити кілька основних підходів до формування потенціалу підприємства, а саме: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний і структурний.

6. Існуючі підходи до формування потенціалу вказують на складність та динамічність цього процесу, його орієнтацію на зовнішнє середовище.

Означене вимагає виокремлення факторів, які визначають цей процес, впливають на збалансованість та ефективність використання окремих складових потенціалу підприємства. У роботі в основу цих факторів покращено принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого фактори поділено на зовнішні та внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

7. На сучасному етапі розвитку простежуються два напрямки застосування економічної експертизи. Перший – як у сфері кримінального судочинства, так і в сферах цивільного, арбітражного, адміністративного процесу. Другий – за ініціативою великого кола органів і посадових осіб, які володіють правом призначення проведення економічних експертиз.

8. Експертиза, яка проводиться за завданням судово-слідчих і податкових органів визначається Інструкцією про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Податковим кодексом відповідно. В Інструкції її подають як економічну, вказуючи напрямки, основні завдання, орієнтовний перелік вирішуваних питань.

9. Сучасний етап розвитку економічної експертизи як виду дослідницької, аналітичної та прогностичної діяльності виходить за межі процесу судочинства та здійснюється у двох основних формах: як елемент процесу управління – внутрішньовідомча, корпоративна, внутрішня експертиза; як вид консалтингової діяльності – незалежна (комерційна, замовна) зовнішня експертиза, що здійснюється незалежними експертами. Така експертиза проводиться не тоді, коли цього вимагають судово-слідчі органи, а тоді, коли сам суб'єкт господарювання зацікавлений у проведенні такої економічної експертизи і готовий здійснювати всі необхідні витрати для забезпечення її повноти, об'єктивності та результативності. Її називають несудовою (неконфліктною) економічною експертизою.

10. Огляд літературних джерел дає підстави розглядати несудову (неконфліктну) економічну експертизу як одну із важливих форм консалтингової діяльності та визначити її сутність. А саме: така експертиза є дослідженням певних проблем, що виникають у процесі економічної діяльності

суб'єкта господарювання і потребують кваліфікованих дій експерта (експертів) для досягнення визначеної мети та розв'язання конкретних завдань, пов'язаних із веденням фінансового і податкового обліку, фінансово-економічної діяльності, а також для відвернення суттєвих загроз і ризиків від такого суб'єкта.

11. Незважаючи на те, що застосування економічної експертизи сягнуло далеко за межі процесу судочинства, у вітчизняних нормативних актах, економічній літературі відсутня однозначність у підходах до її змісту, видів, предмету, методу, методичних прийомів, процедур, форм, а відповідно, і суб'єктів проведення. Означене обґрунтовує необхідність формування спеціальної галузі знань про закони і методології формування та розвитку експертиз, закономірності дослідження їх об'єктів, системою спеціальних знань, привнесених з базових материнських наук, трансформованих через систему судової експертизи.

12. Не дивлячись на виявлені відмінності у трактуваннях поняття «експертиза» для різних видів діяльності, можна виокремити такі їх спільні ознаки: експертиза може бути проведена тільки фахівцем, кваліфікація якого підтверджується відповідним документом; результати експертизи підтверджуються експертним висновком; експертиза може здійснюватися лише за умови існування певних норм, правил тощо, які є об'єктом порівняння під час її проведення; підставою для проведення експертизи є зацікавленість третіх осіб у її результатах; використання результатів експертизи для прийняття рішень зумовлює настання відповідальності експертиза якості та корисності висновків.

13. Організація економічної експертизи є комплексом заходів, спрямованих на її підготовку та проведення, що включає окремі дії з її налагодження та упорядкування. На підставі узагальнення досліджень проведених науковцями у роботі розроблено модель процесу організації проведення несудової економічної експертизи потенціалу підприємства, яка включає визначення етапів її проведення (підготовчий, інформаційно-

методичний, дослідницький, заключний), структурних елементів, які формують потенціал підприємства (виробничий, фінансовий, кадровий і т.п.) та відповідний набір методів, показників та факторів, які їх характеризують.

14. У ході експертизи процесу потенціалу підприємства, виявлення сильних та слабких позицій при формуванні та використанні його елементів використовується сукупність методів, які ґрунтуються на різноманітних теоріях і практиках та є їх своєрідним синтезом. Серед них – методи орієнтовані на показники фінансової діяльності, методи орієнтовані на зовнішнє і внутрішнє середовище, системні методи стратегічного управління.

15. Вивчення літературних джерел дає можливість стверджувати, що для оцінювання потенціалу підприємства науковці використовують ринкову вартість підприємства і інші показники вартісно-орієнтованого управління. Однак, такі показники не можуть бути використані для оцінки ефективності використання потенціалу підприємства, через це запропоновано виокремлювати певні групи оцінних показників за складовими елементами потенціалу, обґрунтовано вимоги до процесу їх формування та побудови.

16. На підставі узагальнення позицій науковців виокремлено такі класифікаційні ознаки системи показників оцінювання ефективності використання потенціалу підприємства, а саме: рівень значущості, характер впливу на результативність бізнесу, рівень диференціації; можливість вимірювання; форма інформаційного забезпечення, форма відображення.

17. Запропоновано для оцінювання потенціалу підприємства використовувати трирівневу ієрархічну структуру показників. У такій структурі перший рівень представлено показником, який характеризує стан і динаміку сукупного потенціалу підприємства. Ним може слугувати ринкова вартість підприємства або вартісно-орієнтовані показники управління. Другий рівень ієрархічної структури нараховує узагальнені показники оцінки 5-ти елементів потенціалу підприємства: 1 – виробничого; 2 – кадрового; 3 –

маркетингового; 4 – фінансового; 5 – організаційного, і характеризує через одиничні показники використання 8 видів ресурсів (технічних, кадрових, фінансових, технологічних, організаційних, просторових, організаційних, іміджевих) – це третій рівень ієрархічної структури.

18. Сформовано перелік показників ефективності використання фінансового і виробничого потенціалів підприємств. Їх перелік отримано за систематизації досліджень науковців через виокремлення репрезентативних показників.

19. В економічній літературі вказується на необхідність оцінювання кадрового потенціалу підприємства, однак підходи до процесу оцінювання є об'єктом наукових дискусій. Це пояснюється існуванням досить великої кількості суб'єктивних характеристик, що формує значний суб'єктивізм самої оцінки. Крім того, особливостями кадрового потенціалу підприємства є його мобільність та непередбачуваність, адже працівників не можна вважати пасивним об'єктом управління. Вони досить активно змінюють свої особистісні та професійні характеристики, можуть відмовитися від умов застосування своєї праці, володіють правом обговорення з керівництвом рівня винагороди за неї, можуть несумлінно відноситися до виконання службових обов'язків, звільнятися з посади за власним бажанням і т.д.

20. Для оцінювання стану кадрового потенціалу пропонуємо використовувати коефіцієнт персонального гудвілу працівника. Він має відображати здатність конкретного працівника виконувати певні функції та вирішувати певні завдання. До основних факторів, які визначають персональний гудвіл можна віднести: його професійний рівень, компетентність, соціально-психологічні характеристик, які впливають професійну діяльність і т.д. Конкретний перелік факторів, які потрібно враховувати при визначенні коефіцієнта персонального гудвілу працівника визначаються специфікою ведення бізнесу. При застосуванні такого методу оцінювання стан кадрового потенціалу визначають як суму добутків місячної заробітної плати кожного працівника на коефіцієнт його персонального гудвілу.

21. З метою визначення коефіцієнтів персонального гудвілу пропонуємо використовувати методи бальної оцінки. Спочатку оцінюють кожен фактор зокрема, а потім додаючи кількісне значення кожного із факторів з врахуванням його важливості, кожен із працівників отримує підсумкову бальну оцінку. При зіставленні її з максимально можливою отримують значення коефіцієнт персонального гудвілу.

22. Систематизація позицій науковців дозволило виокремити два підходи щодо оцінювання ефективності використання кадрового потенціалу підприємства. Перший – як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, другий – як ефективність управління процесом формування кадрового потенціалу. Також запропоновано систему показників для оцінювання у рамках виокремлених підходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. М.: Экономика, 1989. 310 с.
2. Ареф'єва О.В., Коренков О.В.. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств. К. : Грот, 2004. 199 с.
3. Ачкасов І.А., Пушкар Т.А., Федорова А.Г. Потенціал підприємства: формування та оцінювання. Х.:ХНАМГ, 2010. 89 с.
4. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монографія. Сумы : Университетская книга, 2006. 974 с.
5. Т.Г. Бурденюк, В.М. Панасюк, В.А. Шухманн Методики аналізу ефективності впровадження технологій інформаційної безпеки підприємства. Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія. Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції - Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – С. 77-79
6. Бачевський Б. Є. Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
7. Березін О.В., Карпенко Ю.В.. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу підприємств : монографія Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. 203 с
8. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – К. : Ника–Центр «Эльга», 2002. – 736 с.
9. Бойківська Г.М. Теоретичні засади формування та використання виробничого потенціалу підприємств. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип.3. С. 140-147. [URL:http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/25.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/25.pdf) (дата звернення 05.05.2020).
10. Богдан Ю.М. Аналіз та оцінка фінансового потенціалу машинобудівного підприємства: URL: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45513/04-Bogdan.pdf?sequence=1> (дата звернення 16.05.2020)..
11. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. 3-е изд., перераб и доп. М.: Книжный мир, 2010. 860 с.

12. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 1008с.
13. Т.Г. Бурденюк, В.М. Панасюк, В.А. Шухманн Методики аналізу ефективності впровадження технологій інформаційної безпеки підприємства. Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія. Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції - Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – С. 77-79
14. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови. К., Ірпінь. : Перун, 2005. 1728 с
15. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монографія. Луганск : Изд-во Восточноукраинского національного университета, 2000. 315 с.
16. Волков Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты : монографія. СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом СПб. гос. ун-та, 2008. 320 с.
17. Власова Т. В., Сущинская М. Д. Социальная экспертиза: уч. пособ. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2014. 152 с
18. Гавва В. Н., Божко Е. А. . Потенціал підприємства : формування та оцінювання : навч. посібник.– К. : Центр навчальної літератури, 2004. 224 с.
19. Городничев А. Ю Сравнительный анализ современных моделей анализа и оценки результатов деятельности предприятий, основанных на ККД *Аудит и финансовый анализ*. 2006. №4. С. 1-76. URL: <http://auditfin.com/fin/2006/4/Gorodnicev/Gorodnicev%20pdf>. (дата зверення: 14.02.2020).
20. Гукова, А. В., Аникина И. Д. Оценка бизнеса для М. : Омега-Л, 2006. 176 с. (Библиотека высшей школы).
21. Дамодаран А. Инвестиционная оценка : Инструменты и методы оценки любых активов. Пер. с англ. Изд. 2 е (исправ. и дополн.). М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 1341 с.
22. Долінський Л. Б.Фінансові обчислення та аналіз цінних паперів : навч. посібник . К. : Майстер-клас, 2005. 192 с.

23. Иванченко Г. В., Леонтьева Д. А.. Экспертиза в современном мире от знания к деятельности. М. : Смысл, 2006. 454 с.
24. Ізмайлова К.В., О.В.Ізмайлова. Система експертизи ефективності інвестиційних проектів на стадії техніко-економічного обґрунтування. *Інформаційні технології управління*. 2010. URL: С. 44-54. http://www.knuba.edu.ua/doc/zbirnyk/urss4_pdf/45-54.pdf (дата звернення 01.06.2020).
25. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка*. 2010. № 3. С. 48–56
26. Ефективність використання персоналу машинобудівних підприємств: мотиваційні аспекти результативної праці : монографія / Н. Д. Дарченко [та ін.]. Краматорськ : ДЦМА, 2010. 180 с.
27. Загородній А.Г., Вознюк Г. Фінансово-економічний словник. К. : Знання, 2008. 1072 с.
28. Каплан Р.С., Д. П. Нортон Стратегическое единство. Создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей; пер. с англ.– М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. 384с.
29. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Изд. 2-е (испр. и доп.) ; пер. с англ. М. Павловой. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 320 с.
30. Квятковська Л.А. Формування оцінки ефективності виробничого потенціалу промислового підприємства з використанням збалансованої системи показників. *Ефективна економіка*. 2010. Вип. 10. С. 56-61.
31. Кирилюк Є. М. Економічне оцінювання : навч. посібн. Черкаси : Вид. ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2008. 223 с.
32. Кінаш І.А. Показники ефективності використання складових ресурсного потенціалу в умовах переробного підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 14. Ч. 1. С.68-72. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/18.pdf (дата звернення 01.05.2020).

33. Козодаев, М. А. Пылов М. В Оценка и бизнес. М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. 128 с. (Успешный бизнес. Мастер-класс).
34. Коупленд Т. Колер Т., Мури Дж. Стоимость компании: оценка и управление . М.: ЗАТ «Бизнес-олимп-бизнес», 2004. 576 с.
35. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є Фінансовий аналіз. підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 392 с
36. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. К. : ЦНЛ, 2005. 352 с.
37. Криворотов В. В., Мезенцева О. В. Управление стоимостью : Оценочные технологии в управлении предприятием : учеб пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 112 с.
38. Круш П.В., Зеленська М.О. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства». *Теорії мікро-макроекономіки: збірник наукових праць*. 2009. №2. С. 12-18.
39. Круш П. В., Поліщук С. В. . Оцінка бізнесу : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 264 с.
40. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. №7(37). С. 123-130.
41. Кучеренко В. Р., Квач Я. П., Сментина Н. В., Улибіна В. О. Оцінка бізнесу та нерухомості : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2009. 200 с. URL: http://bookb.net/book_ocnka-bznesu-ta-neruhomost.651 (дата звернення 18.05.2020).
42. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография. Сумы: ИТД «Университетская книга». 2002. 256 с.
43. Мартиновський В.С. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств. *Економіка харчової промисловості*. 2015. Вип. 3.Т. 7. С. 50-55.
44. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємства : монографія. К. : КНЕУ. 2002. 272 с.

45. Мужевич Н. В. Організація обліку фінансових результатів діяльності підприємства / Н. В. Мужевич // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : матеріали VI міжнар. наук.-практ. конф., (м. Тернопіль, 22 травня 2020 р Том 1.). – 234 с. – С. 64-66.
46. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. Х.: Фактор. 2007. 224 с.
47. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління від теорії до практичного впровадження. Харків : ХНАМГ. 2006. 380с.
48. Моррелл, Д. Как делать прогнозы в бизнесе. Руководство для предпринимателей. М. : НИРР. 2004. 283 с.
49. Нарейко В. Розробка управлінського рішення. *Економіка та держава*. 2012. № 1. С. 60-63
50. Облік і податки : від епохи Цибуліно до реалій сьогодення : підручник / за заг. ред. В. М. Панасюк. Тернопіль : Економічна думка, 2020. - 240 с.
51. Панасюк В.М., Маринович О.О. Сучасні перспективи розвитку науки: матер. III міжнар. наук. – практ. конф., м. Київ, 10-11 вересня 2019 р. Київ, 2019. С. 13-15
52. Панасюк В. М., Ковальчук Є. К., Мельничук І. В., Мужевич Н. В. Бухгалтерський облік: від знань до компетентностей: навчальний посібник для дистанційного навчання. – Тернопіль : [б. в.], 2020. – 363 с.
53. Панасюк В.М. Сучасний інструментарій інформаційного забезпечення: обліковий та управлінський аспект. Східна Європа: економіка, бізнес та управління випуск 2 (25), 2020. С. 412-417
54. Перезовова І.В. Теоретичні та організаційні засади економічної експертизи в управлінні підприємствами: дис. ... д-ра економ. наук: 08.00.0. Івано-Франківськ, 2014. 424 с.
55. Перезовова, І. В., Станьковська І. М. Економічна експертиза системи управління, конкурентоспроможністю підприємства в частині управлінських показників // Теоретичні та практичні аспекти стійкого розвитку фінансової

системи: монографія / За ред. д.е.н. професора О. О.Непачатенко. Умань, 2013. Ч. 2. С. 159-168.

56. Перезова І. В. Теоретико-методологічні основи економічної експертизи як форми фінансового контролю: монографія. Івано-Франківськ : Тіповіт, 2013. 320 с

57. Петров М.А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения. *Вестник СПбГУ*. 2004. Сер.8. Вып.2 (№16). С.51-68. URL: <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/111.pdf>. (дата звернення 16.04.2020).

58. Петренко В.П. Проблеми інтелектуалізації управління: інтелектуальна модель особи керівника *Науковий журнал «Вісник Хмельницького національного університету»*. Серія економічні науки. 2007. Т. 1. № 6. С. 43–46.

59. Пик. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга. Х. Дитгер, Х. Хунгенберг [и др.] ; пер. с нем. М. : Финансы и статистика, 2005. 928 с. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/33719041/> (дата звернення 30.04.2020).

60. Пипенко І.С. Формування системи показників оцінювання потенціалу підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2015. Вип.25. С.99-111. URL : <http://www.irbis-nbuv.gov.ua> (дата звернення 01.05.2020).

61. Панасюк В. М. Мельничук І. В., Мужевич Н. В. Бухгалтерський облік [Електронний ресурс] : навч. посібник. Тернопіль : ТНЕУ. 2020. 330

62. Панасюк В. М. Інформатизація та цифровізація: Тенденції та напрями розвитку в Україні. *Науковий журнал «Інтелект ХХІ»*, 2020. Випуск. 1. С. 110-126.

63. Панасюк В. М. Москалюк Н. Б., Мельничук І. В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання: навч. посібник. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 264 с.

64. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.20.2010. Дата оновлення 15.03.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 04.05.2020).

65. Попов Е. Рыночный потенциал предприятия. М.: ЗАО, «Экономика», 2002. 350 с.

66. Панасюк В. М. Сучасний інструментарій інформаційного забезпечення: обліковий та управлінський аспект. Східна Європа: Економіка, бізнес та Управління. Випуск 2 (25). 2020. С 412-427.

67. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.К.Добикіна [та ін.]. К.: Центр учбової літератури. 2007. 208 с.

68. Потенціал підприємства: формування та використання / [Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морєва В.В. та ін.]. К. : Центр учбової літератури, 2013. 248 с.

69. Портер М. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов; пер. с англ. Изд. 3-е. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 453 с.

70. Про затвердження Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень. Наказ Міністерства юстиції України від 08.10.1998 № 53/5. Дата оновлення 24.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0705-98> (дата звернення 24.04.2020).

71. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Наказ Мінфіну від 07.02.13. № 73. Дата оновлення 31.05.2019. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 20.05.2020).

72. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003р. № 1440. Дата оновлення 31.03.2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF> (дата звернення 06.05.2020).

73. Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна». Постанова Кабінету Міністрів України від від 28.10.2004 р. №1442.

Дата оновлення 31.03.2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF> (дата звернення 06.05.2020).

74. Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів». Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 р. № 1655. Дата оновлення 31.03.2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF> (дата звернення 06.05.2020).

75. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Постанова Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 року. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF/conv> (дата звернення 06.05.2020).

76. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні. Закон України від 12.07.2001 р. №2658-III. Дата оновлення 04.03.2020. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (дата звернення 06.05.2020).

77. Про судову експертизу. Закон України від 25.02.1994 № 4038-XII. Дата оновлення 04.03.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12> (дата звернення 06.05.2020).

78. Пустовгар С.А. Теоретико-методичне забезпечення діагностики неплатоспроможності підприємств: дис.....канд. економ наук : 08.00.08, Харків, 2017. 292 с.

79. Рамперсад Х. Универсальная система показателей : Как достигать результатов, сохраняя целостность; пер. с англ. Изд. 3-е. М. : Альпина Бизнес Букс. 2006. 352 с.

80. Ровенська В.В. Оцінка формування та використання трудового потенціалу промислового підприємства. Економіка і організація управління, 2014. № 3 (19) – 4 (20). С.216-220.

81. Румик І.І. Методичні підходи до оцінки ресурсного потенціалу продовольчого виробництва. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2015. Випуск 40. С. 19-28.

82. Рябикіна Н.І. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничозбагачувальних підприємств) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук; спец. 08.06.01. Одеса, 2003. 23с. URL: <http://referatu.net.ua/referats/7569/151785> (дата звернення 18.05.2020).

83. Самусенко С. А. Показатели эффективности компании : вопросы систематизации и эволюции. *Экономические проблемы и решения*. 2016. № 5. С. 44-45. URL: <http://old.lib.sfu-kras.ru/resources.php3?menu1=soceps&menu2=2016-5> (дата звернення 20.06.2020).

84. Сергієнко Т. І. Вимірювання величини і рівня ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДА*. 2013. № 52. С. 107-113.

85. Серединська В.М., Загородна О.М., Федорович Р.В. Економічний аналіз : навч. посібник; за ред. проф. Р.В.Федоровича. Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. 416 с.

86. Серединська І. В. Серединська В.М. Особливості інтегрування систем вартісно-орієнтованого управління підприємствами; за заг. ред. Н. Б. Кирич. Тернопіль: Вид-во ТзОВ «Терно-Граф», 2015. 330 с.

87. Серединська І. В. Аналіз сучасних методів оцінки вартості підприємства. Наукові студії. Тернопіль : Видавництво ПВНЗ «Тернопільський комерційний інститут». 2011.– Випуск 10. – С.33 – 42.

88. Словник сучасної економіки Макміллана. 6-те вид, перероб. та доп. К. : Вид-во «Артек», 2007. 713 с.

89. Соляник Л. Г., Голобородько Г. Д.. Еволюція концепцій управління вартістю компаній та їх трансформація в умовах розвитку ринкових відносин в Україні. URL http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/64989.doc.htm (дата звернення 05.06.2020).

90. Стасюк Л.С. Аналіз показників фінансового потенціалу машинобудівних підприємств на прикладі ВАТ «ТЕМП». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. С. 270-278.

91. Стахів О.А., Адамчук Т.Л. Ефективність використання потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Ефективна економіка*. 2016. № 3.С.
92. Стец І. І. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка. 2010. 673 с.
93. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник/ [Должанська І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. та ін.]. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
94. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. К.: КНТЕУ, 2006. 316с.
95. Хитчнер Дж. Новые сферы использования методов оценки стоимости бизнеса.; под научн. ред. В. М. Рутгайзера. М. : Маросейка, 2009. 362 с. (Финансовое оценивание. Области применения и модели).
96. Чорна Н. П. Потенціал підприємства : формування та оцінювання : навч. посіб. Тернопіль. 2009. 167 с.
97. Эшуорт Г., Джеймс П. Менеджмент, основанный на ценности (Value – based management) : Как обеспечить ценность для акционеров. Пер. с англ. М. : ИНФРА–М, 2009. 190 с.