

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

за матеріалами ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», Сумська обл., м. Шостка

Студентки 2 курсу 5 м групи,
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа, страхування»,
освітня програма «Корпоративні
фінанси»
денної форми навчання

Осадчої
Юлії
Олександрівни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Багацька
Катерина
Володимирівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук, доцент

Багацька Катерина
Володимирівна

Київ 2023

Зміст

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	3
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «ТОРГОВИЙ ДІМ «ДИЗАЙН».....	6
2.1. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності «Торговий Дім «Дизайн».....	13
2.2. Оцінка доданої вартості підприємства ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»....	20
2.3. Аналіз впливу вартості капіталу на ринкову вартість підприємства.....	23
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ЗРОСТАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПЛАНОВИЙ ПЕРІОД.....	29
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	47
ДОДАТКИ.....	52

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах стабілізації економіки країни нарощування потенціалу вітчизняного бізнесу – об’єктивний економічний процес слідством якого, як правило, є управління вартістю підприємства. Підвищення вартості підприємства впливає на зростання показників конкурентоспроможності, фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємств.

Управління вартістю підприємства належить до найскладніших питань фінансової діяльності.

Окрім того, актуальність управління вартістю підприємства зростає через посилення конкурентної боротьби організацій за капітал інвесторів та власників.

Необхідність подальшого дослідження та поглиблення теоретичних, методичних і прикладних аспектів організаційно-методичного забезпечення управління вартістю підприємства визначає актуальність дослідження.

На сучасному етапі наукових досліджень проблематика управління вартістю підприємства знаходиться в центрі уваги багатьох науковців та практиків. Теоретичні та практичні аспекти управління вартістю підприємства висвітлюється в наукових публікаціях багатьох сучасних дослідників, зокрема Валдайцева С.В., Багацька К.В., Ситник Г.В., Григорєва В.В., Гуляєва Н.М., Ковальова В.В., Блакита Г.В., Міллера М., Модільяні Ф., Ордуей Н., Савицької Г.В., Фрідмана Дж., Шеремета А.Д., Дж. К. Ван Хорна, Френка Ч. Еванса, Девіза М. Бішопа, Роберта Дж. Екклза, Коупленда Т., Уолша К., Дамодарана А., Івашковської І. В., Костирко Р. О. та багатьох інших.

Не дивлячись на значні результати досліджень в сфері управління вартістю підприємства, динамічність розвитку умов функціонування підприємств та економічної науки потребує постійної адаптації методології управління ними. Особливо актуальним це є для вартісно-орієнтованого управління як невід’ємної складованої фінансового менеджменту.

Мета дослідження. Метою магістерської роботи виступає розроблення теоретичних, положень методичних та практичних рекомендацій відносно вивчення управління вартістю підприємства.

Об'єктом дослідження є процес дослідження особливостей фінансового управління вартістю підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних та практичних основ фінансового управління вартістю підприємства.

Для досягнення поставленої мети були виконані наступні **завдання**:

- дослідити теоретичні основи управління вартістю підприємства;
- здійснити аналіз організації процесу управління вартістю підприємства ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»;
- здійснити аналіз показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»;
- здійснити оцінку драйверів вартості підприємства ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» та оцінку впливу факторів, що їх обумовили;
- здійснити аналіз впливу вартості капіталу на ринкову вартість підприємства;
- навести обґрунтування зростання ринкової вартості підприємства на плановий період.

Методи дослідження. Аналіз фінансової звітності, вартісний ланцюг, кейс-стаді: та SWOT-аналіз.

Інформаційна база дослідження. Літературний огляд, аналіз наукових статей, книг та журнальних публікацій, присвячених управлінню вартістю, офіційна статистика та звітність, нормативно-правова база.

Емпірична база дослідження. Фінансова звітність підприємства, спостереження за процесами виробництва, аналіз облікових систем, взаємодія з клієнтами та постачальниками, оцінка ефективності стратегій.

Практичне значення. Управління вартістю підприємства має велике практичне значення, оскільки допомагає оптимізувати витрати, збільшити ефективність та конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах

бізнесу. Застосування принципів управління вартістю дозволяє підприємствам ідентифікувати та усувати зайві витрати в процесах виробництва, підвищуючи ефективність та знижуючи собівартість продукції.

Оптимізація вартості дозволяє керівництву підприємства краще розуміти, як використовуються ресурси, і приймати рішення для їх більш ефективного використання. Підприємства, які успішно впроваджують управління вартістю, можуть пропонувати більш конкурентоздатні ціни на свою продукцію, що сприяє збільшенню частки ринку.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття «Особливості методів оцінки вартості будівельних підприємств».

Структура магістерської роботи. Магістерська робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури з 47 джерел. Обсяг курсової роботи складає 52 сторінки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вартість підприємства (іноді називається корпоративною вартістю або підприємницькою вартістю) - це оцінка сукупності активів, ресурсів, знань, бренду та інших факторів, які визначають економічну цінність компанії на ринку. Це важливий показник для бізнесу та інвесторів, оскільки він вказує, скільки вартість може бути отримана за компанію при її продажу або обміні.

Оцінка вартості підприємства виконується з різних причин:

Купівля та продаж: Вартість підприємства визначається при продажу або покупці компанії. Це допомагає продавцям знати, скільки вони можуть отримати за свою компанію, і покупцям робити інвестиційні рішення.

Фінансування: Підприємства можуть використовувати вартість свого бізнесу як засіб для отримання фінансування. Наприклад, вони можуть виходити на інвестиційний ринок та залучати інвестиції на підставі вартості компанії.

Оцінка ділових рішень: Керівництво компанії використовує оцінку вартості підприємства для прийняття рішень про придбання активів, розширення бізнесу, припинення певних операцій або зміни стратегії.

Фінансова звітність: Вартість підприємства може бути використана для фінансової звітності та визначення вартості активів у балансі компанії.

Оцінка вартості підприємства може виконуватися різними методами, такими як методи дисконтування потоку грошових потоків (DCF), порівняльний аналіз, методиці вартості активів та інші. Важливо враховувати, що це складний процес, і вартість підприємства може змінюватися в залежності від багатьох факторів, таких як ринкові умови, прибутковість, ризики та інші фактори.

Управління вартістю підприємства (Value Management або Value-based Management) - це стратегічний підхід до управління компанією, який спрямований на створення максимальної вартості для власників та інших зацікавлених сторін. Основна ідея полягає в тому, щоб керувати підприємством

з урахуванням впливу прийнятих рішень на його вартість, а не тільки на фінансовий результат.

Основні принципи управління вартістю підприємства включають в себе:

Максимізація вартості: Основною метою є збільшення вартості активів компанії для її власників. Це може бути досягнуто шляхом збільшення прибутку, оптимізації капіталовкладень та інших стратегічних кроків.

Оцінка проектів та інвестицій: Управління вартістю передбачає детальний аналіз і оцінку всіх проектів та інвестицій з погляду їх внеску до загальної вартості підприємства. Проекти, які не приносять значного зростання вартості, можуть бути відхилені.

Ефективність капіталовкладень: Керівництво повинно забезпечити ефективне використання капіталу, щоб максимізувати віддачу від інвестицій і зменшити зайві витрати.

Ризикованість та фінансова стійкість: Управління ризиками та підтримка фінансової стійкості компанії є також важливими аспектами. Ризики повинні бути оцінені, і повинні бути прийняті заходи для їх зменшення або управління ними.

Комунікація з інвесторами: Компанія повинна забезпечити відкриту та чесну комунікацію зі своїми власниками та іншими зацікавленими сторонами щодо своїх фінансових результатів та стратегії створення вартості.

Управління вартістю підприємства вимагає від керівництва компанії систематичного моніторингу фінансових показників, аналізу конкурентного середовища, стратегічного планування та прийняття рішень, спрямованих на досягнення максимальної вартості для власників.

Отже, управління вартістю підприємства відіграє важливу роль у досягненні ефективності, сталого розвитку та конкурентоспроможності, забезпечуючи оптимізацію вартості виробництва та надання послуг.

Оцінка вартості капіталу є важливою задачею для підприємств, існує декілька методичних підходів та показників, які використовуються для цієї цілі. Ось декілька з них:

Дисконтовані потоки грошових коштів (DCF): Цей метод передбачає визначення вартості капіталу, використовуючи дисконтування майбутніх потоків грошових коштів. Він базується на принципі, що вартість капіталу залежить від чистого дисконтованого доходу, який очікується від інвестування. Для цього методу необхідно визначити ризиковану ставку дисконту, що відображає ризикованість інвестування.

CAPM (Capital Asset Pricing Model): Цей підхід оцінює вартість капіталу, виходячи з ризику та віддачі на ринку. Він використовує формулу, що враховує безризикову ставку, премію за ризик та бета-коефіцієнт акцій компанії в порівнянні з ринком. CAPM дозволяє оцінити вартість капіталу на підставі ризиковості інвестування.

Модель Дивідендної дисконтованої ставки (DDM): Цей підхід ґрунтується на дисконтуванні майбутніх дивідендів компанії. Він враховує прогнози дивіденди та припущення про зростання їх в майбутньому. Модель DDM особливо підходить для оцінки вартості акцій.

Метод аналогії: Цей підхід полягає у порівнянні з іншими подібними компаніями, які вже торгуються на ринку. Зазвичай порівнюють показники ціни до прибутку (P/E) або ціни до активів (P/BV). Цей метод допомагає визначити, наскільки ринок оцінює подібні компанії.

Метод капіталізації прибутку: Цей підхід використовується для оцінки вартості компаній, які мають стабільний прибуток. Він передбачає дисконтування майбутніх прибутків компанії на поточний момент.

Метод гібридних моделей: Іноді використовують комбінацію кількох методів для отримання більш точної оцінки вартості капіталу.

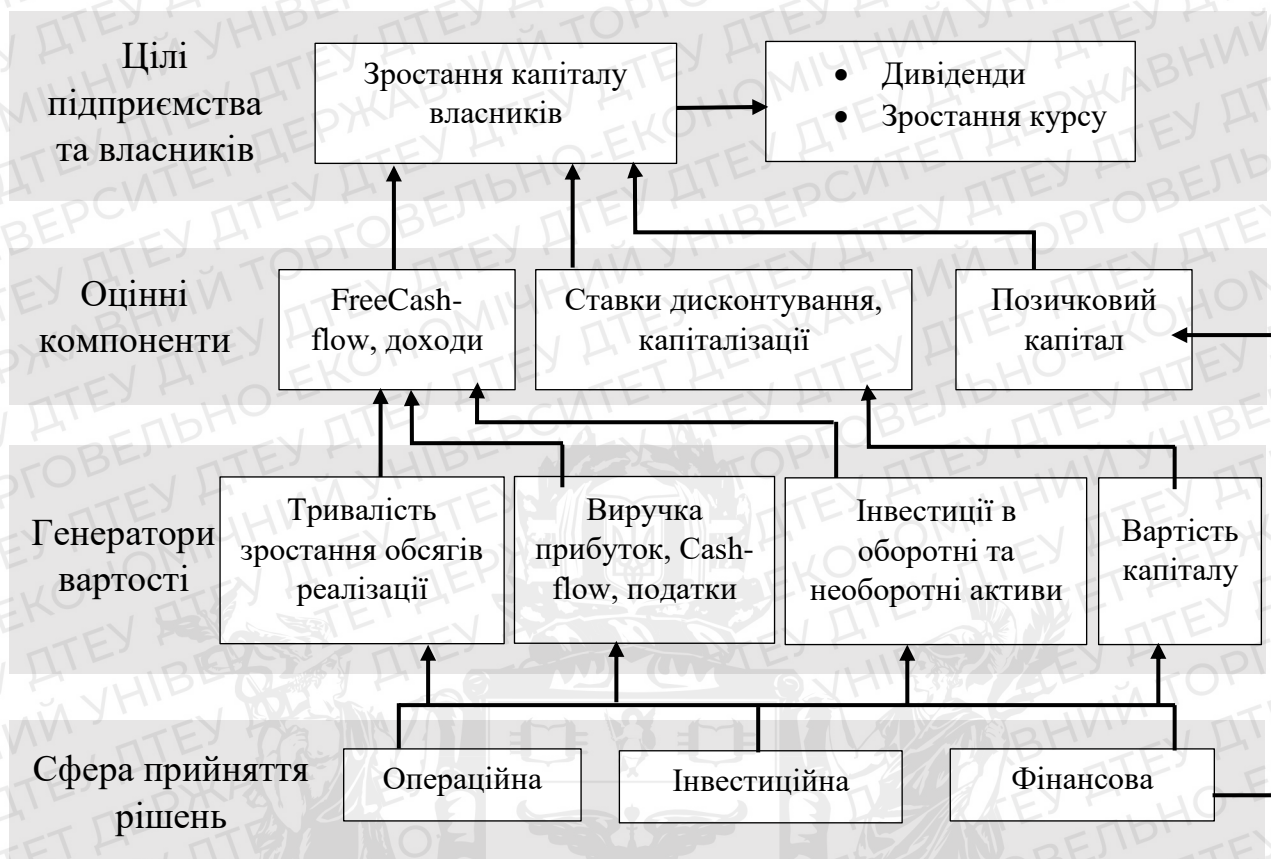


Рис. 1.1. Методичні підходи до оцінки вартості підприємства [15]

Показники оцінки вартості капіталу можуть включати:

Середньозважений капітал (WACC): Це середньозважена ставка дисконту, яка враховує вартість всіх джерел капіталу компанії (акції, борг, позичковий капітал тощо).

Премія за ризик (Equity Risk Premium): Різниця між очікуваною доходністю та безризиковою ставкою.

Бета-коефіцієнт: Міра волатильності акцій компанії відносно ринку.

Ці методи та показники можуть застосовуватися в залежності від конкретної ситуації та типу оцінки, яку потрібно провести.



Рис. 1.2. Вплив ціни і структури капіталу на вартість підприємства [10]

Вартість капіталу підприємства визначається декількома факторами, які впливають на очікувану доходність і ризики інвесторів. Ось деякі з ключових факторів:

Рівень ринкової ставки дисконту (Risk-Free Rate): Вартість капіталу часто базується на безризиковій ставці, такій як доходність державних облігацій або інших фінансових інструментів з мінімальним ризиком.

Премія за ризик (Risk Premium): Це додатковий дохід, який інвестори вимагають за готовність взяти на себе ризик. Вона відображає ризик інвестування в конкретну компанію або галузь порівняно з безризиковою інвестицією.

Бета-коефіцієнт (Beta): Це міра чутливості цін акцій підприємства до зміни ринкового індексу. Вищий бета-коефіцієнт вказує на вищий ризик і, отже, вищу вартість капіталу.

Структура капіталу: Вартість капіталу та боргу компанії впливає на вартість капіталу. Використання більшої кількості боргу може знизити загальну вартість капіталу завдяки податковим перевагам боргового фінансування.

Прогнозовані потоки грошових коштів: Очікувані майбутні доходи компанії, включаючи дивіденди та прибутковість, впливають на сприйняття ризику та доходність інвесторів.

Ринкова позиція та конкурентоспроможність: Позиція підприємства на ринку, його здатність генерувати прибуток та конкурентоспроможність також впливають на вартість капіталу. Сильна позиція може знизити відчуття ризику для інвесторів.

Економічні та політичні фактори: Загальна економічна ситуація, політична стабільність та інші макроекономічні фактори можуть впливати на вартість капіталу через їх вплив на ризики та можливості підприємства.

Ступінь ліквідності акцій: Якщо акції підприємства легко можуть бути продані на ринку, це може знизити ризик для інвесторів та вплинути на вартість капіталу.

Інноваційність та технологічний потенціал: Компанії, які показують високий рівень інноваційності та мають потенціал для зростання завдяки новим технологіям, можуть мати більшу цінність для інвесторів.

Географічна різниця ризиків: Різниця в рівнях ризику між різними географічними ринками може вплинути на вартість капіталу.

Ці фактори взаємодіють та враховуються для визначення вартості капіталу підприємства, яка є ключовою для прийняття фінансових рішень та розробки стратегій розвитку.

Україна, як і більшість інших країн, використовує різні методи оцінки вартості підприємств в залежності від конкретних ситуацій і цілей оцінки. Нижче наведені деякі з методів оцінки, які можуть бути використані в Україні:

Метод дисконтування потоку грошових потоків (DCF): Цей метод є популярним і в Україні, і в інших країнах. Він використовується для оцінки підприємств, особливо тих, які мають стабільні потоки грошових коштів. В Україні, де важлива роль грає бізнес із споживчою вартістю, DCF може бути особливо корисним.

Метод порівняльного аналізу: Цей метод також є загальноприйнятим і використовується для порівняння підприємства з подібними на ринку компаніями. В Україні це може бути корисно для компаній, які мають подібні аналоги на ринку.

Метод вартості активів: Цей підхід базується на оцінці активів та зобов'язань компанії. Його також можуть використовувати в Україні, особливо для бізнесів, де активи (наприклад, нерухомість або обладнання) мають велику вагу в загальній вартості.

Метод ринкової капіталізації: Цей метод використовується для оцінки вартості публічних компаній, зокрема для акціонерних товариств, шляхом множення ціни акції на кількість видач акцій. Цей метод може бути застосований до компаній, які торгуються на фондовому ринку в Україні.

Метод аналогії з продажу компаній: Якщо компанія планує продати свій бізнес, метод аналогії з продажу компаній може бути корисним. Він базується на продажу схожих компаній та визначенні аналогічних цін на ринку.

У кожному конкретному випадку вибір методу оцінки залежить від обставин, мети оцінки і доступних даних. Важливо також пам'ятати, що оцінка підприємства є складним і професійним завданням, і вона може виконуватися спеціалістами в галузі фінансів та оцінки.

Отже, управління вартістю підприємства є стратегічним підходом, спрямованим на максимізацію вартості активів компанії для власників, з врахуванням ризиків, ефективності капіталовкладень та комунікації з інвесторами, а оцінка вартості капіталу використовує різні методи.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «ТОРГОВИЙ ДІМ «ДИЗАЙН»

2.1. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності «Торговий Дім «Дизайн»

Компанія ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» зареєстрована за юридичною адресою Україна, 41100, Сумська обл., місто Шостка, ПРОВУЛОК ІВАНА ЄВДОКИМЕНКА, будинок 4. Керівником компанії є Федосенко Сергій Іванович.

Види діяльності

41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель

43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування

43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н. в. і. у.

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

47.52 Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах

71.11 Діяльність у сфері архітектури

71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах

81.10 Комплексне обслуговування об'єктів

Стратегія системної інтеграції компанії дозволяє знайти рішення, яке максимально відповідає вимогам і умовам діяльності кожного клієнта. Фахівці компанії регулярно проходять навчання, сертифікацію і здають кваліфікаційні іспити в авторизованих навчальних центрах фірм-виробників обладнання (рис. 2.1).

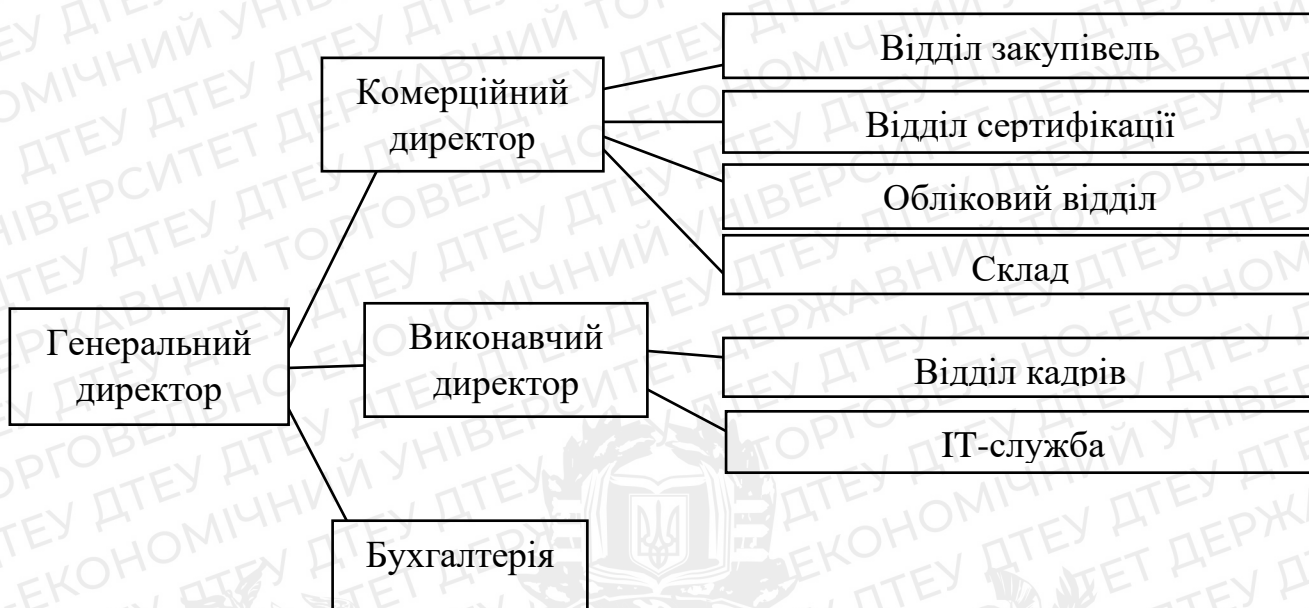


Рис. 2.1 Організаційна структура ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Джерело: складено на основі [14]

Варто зазначити, що основним джерелом прибутку на балансі торгових підприємств є прибуток від реалізації товарів.

Для цього на першому етапі необхідно провести дослідження середовища, а саме конкурентів компанії, постачальників і споживачів. По-друге, необхідно проаналізувати наявний стан і можливості самого підприємства, а також такі ресурси, як технології, технології, капітал, сировину. Третій етап – це застосування SWOT-аналізу, також відомого як первинна матриця стратегічного аналізу. Це найпростіший і доступний підхід, він дозволяє інтегрувати аспекти зовнішнього і внутрішнього середовища і реально може допомогти у виборі найкращої стратегії [3].

Під час розгляду стратегії диверсифікації необхідно оцінити:

- темпи зростання поточних ринків підприємства;
- конкуренцію на поточних ринках;
- інвестиційні можливості компанії;
- рівень компетенції підприємства;
- конкурентоспроможність поточних товарів.

За словами Л.О. Коваленко: «Матеріальною основою будь-якої підприємницької діяльності є основні засоби. Вони впливають на вдосконалення знарядь праці, визначають можливості виробничого персоналу, сприяють підвищенню технічної оснащеності суб'єкта підприємства. Фінансовий стан підприємств значною мірою залежить від необоротних активів, наданих підприємством, та ефективності їх використання. Як частина активів підприємства, необоротні активи є основою для його діяльності та значною мірою визначають перспективи подальшого розвитку» [31, с.298].

Склад та структуру необоротних активів ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» проаналізовано в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка складу необоротних активів ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Необоротні активи	2018 р. тис.грн.	2019 р. тис.грн.	2020 р. тис.грн.	2021 р. тис.грн.	2022 р. тис.грн.	Приріст +,-
Нематеріальні активи	-	-	-	-	-	-
Незавершені інвестиції капітальні	-	-	-	-	-	-
Основні засоби	8023	14864	21854	25572	28932	20909
Довгострокові активи біологічні	-	-	-	-	-	-
Всього	8023	14864	21854	25572	28932	20909

Джерело: складено на основі балансу

Аналіз табл. 2.1 доводить той факт, що в складі необоротних активів ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» за весь досліджуваний період 2018-2022 роки перебувають лише основні засоби, їх вартість протягом досліджуваного періоду мала тенденцію до збільшення. Так у 2022 році в порівнянні з 2018 роком вартість основних засобів зростає на 20909 тис. грн., таке збільшення відбулося за рахунок залучення у 2021 році банківського кредиту для придбання основних засобів на суму 4800 тис. грн.

В табл. 2.2. проаналізуємо показники ліквідності ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Таблиця 2.2

Показники ліквідності (платоспроможності) ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Показник	2018р.	2019р.	2020р.	2021р.	2022р.	Відхилення 2022 р. до 2018р.(%)
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	82,02	78,73	94,70	134,53	14,05	17,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	38,50	37,11	27,54	67,03	4,39	11,39
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,18	1,94	0,92	0,85	0,71	60,23
Співвідношення короткострокової заборгованості дебіторської і кредиторської	58,79	41,03	34,76	96,50	3,77	6,42

Джерело: складено на основі балансу

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2022 році становить 4,39, що на 88,61% менше, ніж у 2018 році. Порівняно з 2018 роком коефіцієнт короткострокової дебіторської заборгованості до кредиторської заборгованості у 2022 році зменшився на 93,58%, динаміка, що свідчить про зниження спроможності розрахуватися з кредиторами за рахунок боржників протягом 1 року.

Висока забезпеченість товариства з обмеженою відповідальністю «Торговий Дім «Дизайн» основними засобами та ефективне їх використання сприяє підвищенню продуктивності праці та кращому використанню оборотних коштів.

Дані, що характеризують наявність та рух основних засобів підприємства наведені у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Динаміка наявності та руху основних засобів ТОВ «Торговий Дім
«Дизайн»**

Роки	На початок року залишок, тис.грн.	На кінець року залишок, тис.грн.	На кінець року залишок за мінусом зносу, тис.грн.	Сума зносу засобів основних на кінець року, тис. грн.
2018	14909	16736	8023	8713
2019	16736	25815	14864	10951
2020	25815	36030	21854	14176
2021	36030	44134	25572	18562
2022	44134	52123	28932	23191

Джерело: складено на основі балансу

Аналіз даних табл. 2.3. свідчить про те, що досліджуване підприємство станом на кінець 2022 року має основні засоби вартістю 28932 тис. грн., за останні 5 років зазначена вартість збільшилась на 20909 тис. грн. Сума зносу основних засобів на кінець року за зазначений період збільшилась на 14478 тис. грн.. Таке збільшення, насамперед, пов'язане з переоцінкою основних засобів у зв'язку з інфляцією.

Динаміка складу та структури основних засобів ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» наведені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Аналіз динаміки складу та структури основних засобів ТОВ «Торговий
Дім «Дизайн»**

Група основних фондів	Власні основні засоби (тис. грн.)			Орендовані основні засоби (тис. грн.)			Основні Засоби всього (тис. грн.)		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
1. Виробничого призначення:									
будівлі та споруди	818	786		0	0	0	818	786	869
машини та обладнання	375	479		0	0	0	375	479	587
транспортні засоби	535	350		0	0	0	535	350	457
інші	221	310		0	0	0	221	310	141

Продовження табл. 2.4

2. Невиробничого призначення:	Власні основні засоби (тис. грн.)			Орендовані основні засоби (тис. грн.)			Основні Засоби всього (тис. грн.)		
	0	0		0	0	0	0	0	0
будівлі та споруди	0	0		0	0	0	0	0	0
машини та обладнання	0	0		0	0	0	0	0	0
транспортні засоби	0	0		0	0	0	0	0	0
інші	0	0		0	0	0	0	0	0
Усього	1949	1925		0	0	0	1949	1925	2054

Джерело: складено на основі балансу

Аналіз табл. 2.4. констатує той факт, що більшість засобів основних припадає на машини і обладнання, вартість їх у 2022 році у порівнянні з 2018 роком зросла на 10414 тис. грн.

Загальна вартість засобів основних ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» в 2022 році, в порівнянні з 2018 роком збільшилась на 20909 тис. грн., що свідчить про те, що підприємство активно оновлює основні засоби.

Відтворення засобів основних на ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» фінансується певним чином за рахунок коштів власних підприємства, а також за допомогою кредитних коштів залучення. У 2021 році ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» залучило кредитні кошти банку на суму 4800 тис. грн. цільове призначення яких оновлення основних засобів.

Таблиця 2.5

Вертикальний та горизонтальний аналіз активів балансу

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1.Необоротні активи	279058	72,3	280049	71,1	991	0,004
2.Оборотні активи	106820	27,7	113712	28,9	6892	0,065

Продовження табл. 2.5

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
2.1.Товароно-матеріалті запаси	3094	0,8	3465	0,9	371	0,12
2.2.Дебіторська заборгованість	116765	26,9	110240	28	6525	0,063
2.3.Грошові кошти та їх еквіваленти	11	0,003	7	0,002	- 4	- 0,36
Баланс	385965	100%	393830	100%	7865	0,02

Джерело: складено на основі балансу

Протягом 2022 року відбулися незначні зміни у структурі балансу, тому ми можемо зробити висновок, що підприємство і надалі продовжує роботу з оборотними активами.

Таблиця 2.6

Вертикальний та горизонтальний аналіз пасивів балансу

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис.грн	%	Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
1.Власний капітал	58347	15,12	60262	15,3	1915	0,03
2. Зобов'язання, всього	327618	84,9	333568	84,7	5950	0,02
В тому числі						
2.2.Забезпечення майбутніх виплат та платежів	1437	0,37	312	0,08	- 1125	- 0,78
2.2.Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0	0
2.3.Поточні зобов'язання	326181	84,5	333256	84,6	7075	0,02

Продовження табл. 2.6

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис.грн	%	Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
2.4.Доходи майбутніх періодів	0	0	0	0	0	0
Баланс	385965	100%	393830	100%	7865	0,02

Джерело: складено на основі балансу

Протягом 2022 року відбулися незначні зміни, а саме збільшився власний капітал на 3%, зобов'язання на 2%. Це свідчить про те, що підприємство функціонує неефективно тому, що власного капіталу все ще недостатньо для погашення зобов'язань.

Підсумовуючи, загальна вартість необоротних активів ТОВ "Торговий Дім «Дизайн» зросла на 20909 тис. грн. у 2022 році, переважно за рахунок збільшення вартості основних засобів, що свідчить про активне оновлення обладнання підприємства та залучення банківського кредиту для цієї мети. Ліквідність компанії у 2022 році показує суттєве зменшення за всіма показниками, а власний капітал збільшився на 3%, вказуючи на неефективне функціонування і потребу у додатковому капіталі.

2.2. Оцінка доданої вартості підприємства ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

У межах вартісного підходу в контексті оцінки фінансового стану підприємства сформовано велику кількість моделей оцінки бізнесу:

- метод дисконтування грошових потоків (Discounted Cash Flow – DCF);
- метод економічної доданої вартості (Economic Value Added – EVA);
- метод ринкової доданої вартості (Market value added – MVA);

- метод доданої вартості власного капіталу (Shareholders Value Added – SVA)

Слід зазначити, що перед застосуванням моделей DCF або EVA доцільно розробити та проаналізувати низку оперативних та стратегічних фінансових показників, що носять назву фактора створення вартості. Контроль за такими факторами допомагає уникнути ситуації, за якої досягнення короткострокових фінансових результатів негативно позначається на створенні вартості, тим самим ставлячи під загрозу фінансовий стан компанії [14, с.2-13].

Економічна додана вартість – показник дійсного фінансового стану компанії та стратегія, що ініціює створення багатства власників та власне компанії. EVA не є новим методом або концепцією в економіці. Такі показники, як собівартість продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, податки, інші витрати, рентабельність продажів за чистим прибутком та оборотність інвестованого капіталу, піддаються впливу в процесі операційної діяльності підприємства.

Однак для того, що ці фактори вартості можна було застосовувати, необхідно встановити їх підпорядкованість та визначити коло відповідальних осіб за кожний параметр. Формування показника економічної додано вартості залежить від різних факторів, які можуть бути деталізовані на більш дрібні складові. Наприклад, можна досягти зростання показника EVA за допомогою нарощення доходу від реалізації та скорочення величини витрат шляхом оптимізації поточних витрат, скорочення або ліквідації нерентабельних ділянок виробництва тощо. Можна виокремити дві основні причини впровадження показника EVA в контексті здійснення оцінки фінансового стану підприємства [12, с.2]:

- 1) потреба у збільшенні кількості інформації про підприємство та необхідність забезпечення фінансового розуміння його бізнес-процесів. Така інформація є основою управлінських рішень, які дають змогу збільшити вартість компанії;

2) метод економічної доданої вартості достатньо легкий для розуміння, що може забезпечити впровадження в організацію «мови» оцінки фінансового стану підприємства.

Розрахуємо показник EVA для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», див. табл. 2.7

Таблиця 2.7

Розрахунок показника EVA для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік
NOPAT	219 544	285 407	371 029
WACC	24%	34%	38%
Інвестований капітал	2 090 688	2 592 453	3 214 642
EVA	2 310 318	2 877 951	3 585 766

Джерело: складено на основі фінансової звітності підприємства

За результатами аналізу, динаміка показника EVA є позитивною, що свідчить про ефективну діяльність підприємства.

Також не менш важливим є показник доданої вартості CVA. Додана вартість грошових коштів (CVA) – це дещо езотерична метрика, розроблена дослідницькою фірмою Boston Consulting Group, яка вимірює здатність компанії генерувати грошовий потік, що перевищує вартість капіталу. Загалом кажучи, висока CVA сигналізує про здатність компанії отримувати ліквідні прибутки від одного фінансового періоду до іншого [26].

Розрахуємо показник CVA для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», див. табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Розрахунок показника CVA для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Чистий рух грошових коштів від операційної діяльності	2 310 318	2 877 951	3 585 766
WACC	24%	34%	38%
Інвестований капітал	2 090 688	2 592 453	3 214 642
CVA	2 877 951	3 585 766	4 468 594

Джерело: складено на основі фінансової звітності підприємства

Результат аналізу CVA (див. табл 2.9), також як і динаміка показника EVA є позитивною, що свідчить про ефективну діяльність підприємства.

Отже, оцінка доданої вартості за двома показниками EVA та CVA, має позитивну тенденцію, що свідчить про ефективну діяльність підприємства.

2.3. Аналіз впливу вартості капіталу на ринкову вартість підприємства

Важливим етапом цього методу є визначення ставки дисконту.

З математичної точки зору, ставка дисконту є відсотковою ставкою, що використовується для перетворення майбутніх потоків доходів в єдине значення теперішньої (поточної) вартості, яка є основою для розрахунку ринкової вартості підприємства. З економічної точки зору, ставка дисконту являє собою бажану інвестором ставку доходу на вкладений капітал у подібні за рівнем ризику об'єкти інвестування, або є ставкою доходу за альтернативними варіантами інвестування із зіставлення рівня ризику на дату оцінки [20, с. 47].

Розрахуємо ставку дисконту за формулою середньозваженої вартості капіталу (WACC) (формула 1.2).

Для розрахунку середньозваженої вартості капіталу з початку необхідно визначити вартість і питому вагу кожного з джерел фінансування капіталу, а саме власного капіталу, довгострокових і поточних зобов'язань.

Вартість власного капіталу визначимо за формулою:

$$\text{Цфз} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \times 100\% \quad (2.1)$$

де Цфз – вартість функціонуючого власного капіталу у звітному періоді, %;

ЧП - сума чистого прибутку, яка виплачена власникам підприємства в ході її розподілу за звітний період;

ВК – середня сума власного капіталу підприємства за звітний період.

$$\text{Отже, } \text{Ц}_{\text{фз}} = \frac{1635402}{(3179134+2942420)/2} \times 100\% = 53,43\%$$

Далі визначимо вартість довгострокових позикових коштів залучених у вигляді лізингу за наступною формулою:

$$\text{Ц}_{\text{фл}} = \frac{(\text{ЛС}-\text{НА}) \times (1-\text{П})}{1-\text{В}_{\text{фл}}} \times 100\% \quad (2.2)$$

де $\text{Ц}_{\text{фл}}$ – ціна позикового капіталу, який був залучений на умовах фінансового лізингу, %;

ЛС – річна ставка за лізингом, %;

НА – річна норма амортизації активу, що був залучений на умовах фінансового лізингу, %;

П – ставка податку на прибуток, вказана десятковим дробом;

$\text{В}_{\text{фл}}$ – рівень витрат по залученню фінансового лізингу до об'єкту лізингу, вказаний десятковим дробом.

Згідно балансу та приміток до фінансової звітності, зобов'язання з оренди (інші поточні зобов'язання та поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями) у 2022 р становлять 127875 тис. грн., середньозважена ставка такого залучення становить 8,62%. Річна норма амортизації 5%. Витрати по залученню фінансового лізингу 3199 тис. грн [8].

$$\text{Ц}_{\text{фл}} = \frac{(0,0862 - 0,05) \times (1 - 0,18)}{1 - 0,025} \times 100\% = 3,71\%$$

Поточна кредиторська заборгованість має нульову відсоткову ставку, тому її вартість не розраховується.

Далі визначимо питому вагу кожного джерела фінансування у загальній їх сумі (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Визначення питомої ваги джерел фінансування у загальній їх сумі, %

Показник	2022 р.	
	тис.грн	Питома вага, %
1	2	3
I. Власний капітал	3179134	60,05
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення та Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	127875	2,42
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1987444	37,54
Баланс	5294453	100

Джерело: складено на основі балансу

Визначимо середньозважену вартість капіталу (ставку дисконтування),

$$WACC = 0,5343 \times 0,6005 + 0,0371 \times 0,0242 + 0 \times 37,54 = 0,3209 = 32,09\%$$

Далі для формули визначення вартості підприємства за методом дисконтування грошових потоків необхідно визначити коефіцієнт дисконтування та теперішню вартість майна за формулами 1.4 і 1.3 відповідно.

Коефіцієнт дисконтування становить

$$k = \frac{1}{(1 + 0,3209)^3} = 0,4339.$$

Далі визначимо теперішню вартість майна в постпрогнозний період

$$O_{ct} = \frac{2490507}{0,3209 - 0,1642} \times 0,4339 = 6896177 \text{ тис. грн.}$$

Отримавши всі необхідні значення, розрахуємо вартість підприємства за допомогою методу дисконтування грошових потоків,

$$\begin{aligned} V &= \frac{1962818}{(1 + 0,3209)} + \frac{2226662}{(1 + 0,3209)^2} + \frac{2490507}{(1 + 0,3209)^3} + 6896177 = \\ &= 148597 + 1276170 + 1080621 + 686177 = 10738938 \text{ тис.} \end{aligned}$$

Таким чином, визначена за дохідним підходом ринкова вартість ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» становить 10738938 тис. грн.

Також визначимо вартість підприємства за допомогою ринкового підходу. Ринковий (порівняльний) підхід ґрунтується на припущенні, що найвища вартість підприємства визначається за найнижчою ціною, яку покупець (інвестор) може дати за аналогічне підприємство. Ідея методу полягає в тому щоб знайти підприємства-аналоги, в яких вже відомо ціну угоди придбання підприємства.

В рамках ринкового підходу для визначення вартості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» був обраний найпоширеніший метод угод. Пошук підприємств-аналогів здійснювався за допомогою відкритих джерел в мережі Інтернет.

Таким чином були присвоєні такі коефіцієнти: прибутковий підхід – 30 %, порівняльний – 30 %, витратний – 40% [39]. Результати узгодження результатів вартості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» представлені в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Розрахунок остаточної вартості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Підхід	Питома вага, %	Розрахункова вартість, тис. грн.
Витратний (майновий)	40	3 255 360
Дохідний	30	10 738 938
Порівняльний (ринковий)	30	3 994 399
Остаточна вартість	100	5 722 145,1

Джерело: складено на основі фінансової звітності підприємства

Таким чином, підсумкова вартість ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» становить 5722145,1 тис. грн.

Виникає необхідність обчислити положення точки беззбитковості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», виходячи не з кількості виробленої та проданої продукції, а з обсягу продажів у гривнях. Визначаючи загальну точку беззбитковості для підприємства, яке має широкий асортимент продукції, припускаємо, що обсяг продажів кожного виду продукції становить постійну частку в загальному обсязі продажів даного господарства.

Точка безбитковості в грошовому вираженні обчислюється за формулою (Тб) на основі цифр.

$$T_b = V_{\text{пост}} / \left(1 - \frac{V_{\text{змін}}}{D}\right),$$

де Тб – дохід, що забезпечує безбитковість підприємства;

V_{пост} – постійні витрати;

V_{змін} – сукупні змінні витрати в точці безбитковості; D – дохід.

Тепер розглянемо викладений метод на прикладі розрахунку точки безбитковості для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» за 2015 рік:

$$T_b = 109689,47 / \left(1 - \frac{366919,36}{521025,60}\right) = 370854,69 \text{ грн.}$$

Розрахунки показали, що дохід, який забезпечує безбитковість даному підприємству не повинен бути меншим, ніж 7241,0 тис. грн. (табл. 3.2).

Таблиця 2.12

Точка безбитковості для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» (2023-2025 роки.)
у тис. грн.

Стаття	2020	2021	2022	2023	2024	2025
	Базовий			Прогноз		
Дохід (грн.)	521025,6	822582,2	1076865,6	1331149,0	1585432,4	1840412,4
Постійні витрати (грн.)	109689,4	136208,3	122946,2	136210,9	142839,2	134537,4
Точка безбитковості (грн.)	370854,6	588573,0	530630,1	516881,9	579729,9	575039,5

Джерело розроблено автором

Системи заходів запропонована нами передбачає вдосконалення техніко-технологічного стану підприємства, тобто покращення стандартів якості продукції, оновлення техніки, створення спеціалізованої комісії для перевірки якості, зменшення вартості продукції та відкриття нових ринків збуту. За даними кореляційно-регресійного аналізу, якщо ми зменшимо адміністративні та інші операційні витрати на 1% то чистий дохід збільшиться в сумі на 0,63%. Отже,

якщо в сумі зменшити витрати виробництва, адміністративні та операційні витрати то ми отримаємо такі результати. Спрогнозуємо цей приріст на декілька років уперед.

Отримані результати показують, що ефект від запропонованих нами заходів знижує точку беззбитковості, та зменшує її відносно доходу від реалізації, тобто підприємству потрібно виробити менше, для того щоб отримати прибуток. Можемо зазначити, що економічне обґрунтування використання внутрішніх резервів підвищення рентабельності підприємства базується на визначенні точки беззбитковості.

Враховуючи розрахунки вартості власного капіталу, довгострокових позикових коштів та точки беззбитковості для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», можна зробити висновок, що підприємство має позитивні показники фінансової стійкості та ефективності у розглянутому періоді.

Отже, результати аналізу фінансового стану ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» свідчать про його ефективну діяльність, здатність залучати різноманітні джерела фінансування та досягати позитивних показників у точці беззбитковості.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ЗРОСТАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПЛАНОВИЙ ПЕРІОД

Сучасна економічна ситуація, яка виражається в посиленні кризового тиску на ринки, галузі та окремі підприємства, змушує звернути особливу увагу на фактори, що її формують. Крім того, з цієї ж причини параметри прогнозу стають дедалі мінливішими, як для планування діяльності компаній, так і для оцінки їх ринкової вартості. Усе це змушує будувати ймовірнісні прогнози, виходячи з припущення про можливість реалізації різних сценаріїв розвитку ситуації. Але в будь-якому випадку для реальних дій і рішень потрібно обирати лише одного з них. Іншими словами, при реалізації стратегії розвитку, в рамках якої виникає необхідність придбання або продажу компанії, для визначення її адекватної ринкової вартості зовнішнім факторам необхідно надавати підвищене значення.

Слід зазначити, що навіть включивши в модель оцінки зовнішні фактори, ми не отримуємо гарантовано точну оцінку вартості підприємства. Це пов'язано з тим, що оцінка їх значущості, а також наша оцінка їх стану та динаміки значною мірою базується на суб'єктивному та професійному сприйнятті оцінювача, а також на прогнозі майбутніх надходжень або виборі дисконту. швидкість, яка, незважаючи на достовірність поточних і ретроспективних даних, все ж суттєво залежить від суб'єктивної схильності до ризику, яка піддається когнітивним викривленням, як і будь-яка дія, що здійснюється суб'єктом господарювання в умовах невизначеності та ризику.

Спираючись на раніше вивчені та раніше викладені дані щодо складу та значення різноманітних зовнішніх факторів у загальній системі оцінки вартості підприємства [8] та усвідомлюючи, що розроблена авторами роботи модель є узагальненою, спробуємо розробити сукупність зовнішніх факторів, які найбільш повно беруть участь у формуванні результатів діяльності ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» та актуальні з точки зору включення в модель оцінки ринкової вартості даного підприємства. У цьому розділі ми маємо не тільки

розібрати та проаналізувати ці фактори, а й оцінити їх рівень, який, незважаючи на схожість з вихідною моделлю, може виявитися дещо іншим через специфіку, яку має кожна сфера діяльності. І в результаті ми отримаємо як мінімум більш точні інструменти для вибору ставки дисконту та розрахунку прогнозних значень прогнозованих грошових потоків, а як максимум – підхід до оцінки, модифікований моделлю, що враховує зовнішні умови.

Загальний вигляд моделі в цілому залишимо незмінним, виражений рівнянням, але введемо в нього додаткові коефіцієнти:

$$f(P, C, E, \beta t) \rightarrow \max, \quad (3.1)$$

де P, C, E і t – групи зовнішніх факторів, потенціалу, фінансового капіталу, факторів бізнес-середовища та часу; α і β – коригувальні коефіцієнти, що визначають зміну впливу зовнішніх факторів, що характеризують мінливість зовнішнього середовища та посилюють значення фактору часу.

Коефіцієнти α і β слід враховувати на додаток до застосовних рівнів значущості кожного фактора на основі шкали невизначеності, яка визначається зовнішнім середовищем. Водночас вони посилять прямий вплив відповідних факторів на компанію.

Таким чином, модель включає такі укрупнені групи зовнішніх факторів, кожен з яких проявляється на ринку енергетичного обладнання: потенціал, фінансовий капітал, фактори бізнес-середовища.

Причому кожен з них має певне значення як щодо зовнішнього середовища, так і щодо внутрішнього. Ще один зовнішній чинник – час, який формує ризик і невизначеність – має сукупну дію.

Розпочнемо аналіз із визначення рівня значущості фактора часу, ризику та невизначеності, який відображає вимірювання розподілу грошових надходжень і витрат у потоці фактичних та очікуваних фінансових результатів підприємства, а також визначає ступінь їх надійності та надійності. Модель [2] дає йому агрегований рівень значущості 0,167, що пов'язано з відносно малим стандартним значенням факторів ризику в моделях оцінки. Однак, враховуючи високий рівень невизначеності поточної економічної ситуації, а також пов'язану

з цим високу вартість управлінських і ринкових помилок, має сенс підвищити рівень значущості цього сукупного фактора для ситуації, що розглядається.

Аналіз планів економічного і соціального розвитку, планів технічного розвитку підприємства та планів матеріально-технічного забезпечення показує, що стандартне відхилення фактичних показників від планових становить від 15 до 26% із середнім відхиленням 20% за 10-річний період. Це відхилення носить системний характер і не є методом страхування керівників підрозділів підприємства від прийняття неефективних рішень. Оскільки таке системне відхилення пояснюється недосконалістю прогнозування майбутніх потоків в умовах нестабільності, яка збережеться в доступному для огляду майбутньому, цьому агрегованому фактору t доцільно присвоїти рівень значущості 0,200.

У цій групі факторів має сенс зменшити значущість фактора «горизонт прогнозу», оскільки обраний нами 4-річний період прогнозування є не випадковим і пояснюється частотою кардинальної заміни енергетичного обладнання споживачами. обумовлений терміном його служби.

Тобто горизонт прогнозування не розмитий, вірогідність його зміни залежить від появи нових технологій, однак моніторинг новинок у сфері енергетичного обладнання не показує близької появи таких рішень, які можуть зрушити термін експлуатації. обладнання. Таким чином, частота повернення споживачів для придбання нового обладнання для заміни застарілого є досить передбачуваною. Невизначеність тут формує лише ймовірність появи нових споживачів. Тому значущість цього фактора не можна знижувати до 0, але рівень його значущості можна знизити вдвічі – до 0,067 [2].

На цьому фоні ми пропонуємо підвищити рівень значущості фактора «час служби» до 0,133. Аналіз повідомлень маркетологів і представників сервісу показав, що це критично для користувачів енергетичного обладнання, оскільки може призвести до призупинення виробничої діяльності.

Змінювати рівень значущості решти факторів у цій групі немає підстав: все ж діяльність ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» не надто специфічна.

Давайте перейдемо до переоцінки рівнів значущості внутрішніх факторів, що впливають на оцінку компанії, також у контексті їх зв'язку з потенційним, фінансовим і нефінансовим капіталом або факторами бізнес-середовища.

Загалом значимість внутрішніх факторів щодо їх впливу на ринкову вартість компанії можна дещо знизити – до 0,400. Це пов'язано з тим, що за п'ять років, протягом яких триває економічна криза, структура підприємства та його бізнес-процеси були оптимізовані та, будучи стабільними змінними, перестали породжувати невизначеність. З цієї ж причини вони вже не містять резервів для оптимізації та зростання ефективності. У ході аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства ми побачили, що змінні, пов'язані з витратами на персонал та управління, зменшилися в середньому на 20%, отже, зниження значущості всієї групи факторів внутрішнього середовища від 0,500 до 0,400 цілком виправдано.

Те саме стосується і групи факторів «потенціал» у структурі внутрішніх факторів у цілому: її рівень значущості доцільно знизити з 0,500 до 0,400, щоб відобразити деякий зсув вектора оцінки на користь факторів бізнес-середовища, загальну значущість якого слід підвищити до 0,267. Збережемо значення капіталу у внутрішніх факторах на рівні 0,333, оскільки це відповідає базовим економічним моделям, що оперують виробничими функціями, в яких частка участі капіталу у формуванні випуску верифікується на середньому рівні, що дорівнює одиниці.

Отже, фактори, що визначають потенціал підприємства щодо генерування грошових потоків доходу з урахуванням витрат на їх формування, утримання та використання в господарській діяльності, дають підприємству можливість генерувати операційні та інвестиційні грошові потоки, визначені системою внутрішніх факторів і відображаються в системі показників майнового стану, ліквідності та платоспроможності підприємств.

Якщо говорити про важливість конкретних факторів у межах позначеної групи, то має сенс підвищити важливість фактора «організація збуту» до 0,100, оскільки в умовах стагнації ринку важливо побудувати систему збуту, здатну

перерозподіляти частку ринку. на користь компанії. Подвоїмо значимість цього фактора, який є максимальним динамічним значенням на короткостроковому інтервалі часу. На цьому тлі зменшимо значення факторів «організація виробництва» та «організація праці» до 0,100 та 0,150 відповідно, оскільки воно вже оптимізовано і найближчим часом тут покращення навряд чи очікуються. Прийнявши рішення залишити значення факторів «виробничий потенціал» і «фінансовий потенціал» незмінними, оскільки з точки зору стратегічної перспективи зрушень тут не спостерігається, решту значення 0,126 надаємо фактору «інтелектуальний потенціал». Це логічно, оскільки його реалізація багато в чому співвідноситься з «організацією продажів», важливість якої у нас зростає.

Ми зберігаємо важливість групи факторів «капітал», як зазначено вище з об'єктивних причин, але водночас, враховуючи результати аналізу фінансової стійкості, більшу питому вагу надаємо фактору «фінансовий леверидж », оскільки саме цей фактор призвів до погіршення показників фінансової стійкості. Приймемо ступінь його значущості за 0,400, рівномірно розподіливши решту між трьома факторами, що залишилися (по 0,200). Таким чином, ми дещо модифікували облік за моделлю факторів фінансового капіталу (сума власних, зовнішніх та позикових джерел фінансування підприємства) та нефінансового капіталу (репутації), які визначають середньозважену вартість капіталу та необхідний рівень прибутковості (фактори формування ставки дисконту та ставки капіталізації для приведення різних складових грошового потоку до порівняльного масштабу) [9].

Нарешті, оцінимо значущість групи факторів «бізнес-середовище» в тій мірі, в якій вони формують внутрішню взаємодію структурних підрозділів компанії та визначають бізнес-процеси. Нагадаємо, що зовнішні фактори бізнес-середовища визначають рівень поточної конкурентоспроможності підприємства та перспективи його збереження та зміцнення за рахунок використання наявних конкурентних переваг, які визначаються на основі порівняльного аналізу з показниками конкурентів. Як зазначалося вище, агреговану значущість групи

факторів «зовнішнє середовище» для внутрішнього середовища бізнесу доцільно збільшити до 0,267, оскільки значущість середовища зростає на фоні невизначеності.

У межах цієї групи факторів також доцільно провести перерозподіл рівнів значущості, для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» нульову значущість має фактор «рівень соціальної відповідальності», який в Україні вкрай нерозвинений, особливо серед малих компаній. Значимість цього фактора повністю переноситься на значущість фактора «цінова політика», яка, таким чином, стає рівною 0,300. Значущість решти факторів залишається незмінною.

Далі розглянемо можливий перерозподіл рівнів значущості, власне, зовнішніх факторів, на які орієнтована модель, з огляду на те, що їх сумарна значущість у нестабільних умовах вже була нами збільшена з базового 0,333 до 0,400, що відображає більшу значний ступінь впливу на діяльність підприємства, ніж за стабільної економічної ситуації.

Немає підстав для перерозподілу рівнів значущості між агрегованими групами факторів зовнішнього середовища. Релевантними емпіричними спостереженнями є їх знижені рівні значущості для компанії. Половина зовнішніх факторів визначається бізнес-середовищем, а з решти половини третину важливості займає група факторів «капітал». І тут, у групах факторів, зміни цілком доречні. Так, у групі факторів «потенціал» рівень значущості фактора «маркетинговий потенціал» необхідно збільшити до 0,400, щоб відобразити важливість здатності компанії виходити на нові ринки і, особливо, перерозподіляти існуючі ринки в його користь, коли дедалі жорсткіші бюджетні обмеження зазнають кризи. економіки не сприяють відкриттю нових ринків. Відповідно, значимість коефіцієнта «інвестиційний потенціал» знижується до 0,100, оскільки, як неодноразово зазначалося вище, питання інвестиційної динаміки ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» вирішені зовсім недавно і наразі не стоять на порядку денному. Решта факторів у групі залишаються без змін.

У групі факторів «капітал» ми перерозподілимо значення на користь «середньої вартості залучення капіталу», збільшивши її до 0,500, оскільки через

погіршення фінансової ситуації компанія вдалася до запозичень, що вплинуло на її фінансовий стан. стабільність, яка повинна відігравати певну роль в оцінці вартості компанії.

В іншій групі зовнішніх факторів – «діловому середовищі» - є підстави залишити колишній розподіл рівнів значущості.

Він адекватний сформованим реаліям і формується на 0,200 макроекономічною ситуацією, на 0,100 — рівнем конкуренції, який є досить статичним, а на решту 0,700 — загальним необхідним рівнем прибутковості та ринковою кон'юнктурою, яка, звичайно, має принципове значення для інвестора, який оцінює компанію [11].

Зміни, обґрунтовані вище та включені до базової моделі оцінки вартості підприємства з урахуванням зовнішніх факторів, наведені в таблиці 3.1, в якій можна побачити не лише співвідношення рівнів значущості факторів, запропонованих для ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», а й їх зміна відносно вихідної моделі.

Таблиця 3.1

**Значущість факторів, що формують вартість підприємства ТОВ
«Торговий Дім «Дизайн»**

Фактори компонентів системи Агрегований рівень значущості (у дужках - початковий, поза дужками - запропонований)	Фактор	Значимість рівня	Рівень значущості для "No.- Service"
Час, ризик і невизначеність (1) / (0,167) 0,200	Горизонт планування	0.133	0.067
	Характеристики потоку (кількість, час прибуття)	0.267	0.267
	Ризики потоку	0.200	0.200
	Достатність інформації	0.333	0.333
	Час обслуговування	0.067	0.133
Внутрішній / (0.500) 0.400			

Продовження табл. 3.1

Фактори компонентів системи Агрегований рівень значущості (у дужках - початковий, поза дужками - запропонований)	Фактор	Значимість рівня	Рівень значущості для "No.- Service"
Потенціал (P) / (0,500) 0,400	Виробничий потенціал	0.238	0.238
	Фінансовий потенціал	0.286	0.286
	Інтелектуальний потенціал	0.095	0.126
	Організація виробництва	0.143	0.100
	Організація праці	0.190	0.150
	Організація продажів	0.048	0.100
Капітал (K) / (0.333) 0.333	Фінансовий капітал	0.250	0.200
	Фінансовий важіль	0.250	0.400
	WACC	0.250	0.200
Бізнес середовище (Б) / (0.167) 0.267	Грошовий потік підприємства	0.300	0.300
	Операційний грошовий потік	0.400	0.400
	Цінова політика	0.200	0.300
	Соціальний рівень	0.100	0.0
	Відповідальність		
Зовнішній / (0.333) 0.400			
Потенціал (A) / (0.333) 0.333	Фінансовий потенціал: оцінка	0.400	0.400
	можливі темпи зростання		
	Фінансовий потенціал: система оподаткування	0.100	0.100
	Інвестиційний потенціал	0.200	0.100
	Маркетинговий потенціал	0.300	0.400
Капітал (K) / (0.167) 0.167	Репутаційний капітал	0.667	0.500
	Середня вартість залучення капіталу на ринку	0.333	0.500
Бізнес середовище (E) / (0.500) 0.500	Необхідна норма прибутку	0.300	0.300
	(середня рентабельність альтернативних напрямків капітальних вкладень)		

Закінчення табл. 3.1

Фактори компонентів системи Агрегований рівень значущості (у дужках - початковий, поза дужками - запропонований)	Фактор	Значимість рівня	Рівень значущості для "No.- Service"
Бізнес середовище (E) / (0.500) 0.500	Кон'юнктура ринку	0.400	0.400
	Рівень галузевої конкуренції	0.100	0.100
	Обмеження та особливості бізнесу	0.200	0.200
	макроекономічна політика		

Джерело: розроблено автором

Окремо слід зупинитися на останньому чиннику – «обмеження підприємницької діяльності та особливості макроекономічної політики». На перший погляд здається дивним, що ми не підвищуємо рівень його значущості, незважаючи на постійні повтори тези про макроекономічну нестабільність. Справа в тому, що його опосередкований вплив виражається в багатьох із зазначених вище факторів, тому значне підвищення його значення в останній групі, по суті, призведе до подвійного підрахунку значущості фактора і переоцінки його роль у формуванні середовища впливу підприємства. Тому, щоб уникнути відповідного спотворюючого впливу на оцінку діяльності компанії, рівень значущості цього фактора залишається таким же, як і в оригінальній моделі.

Таким чином, відкалібрована для реального використання таблиця рівнів значущості внутрішніх і зовнішніх факторів при розрахунку собівартості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» суттєво відрізняється від авторської таблиці в попередньому розділі. Це пов'язано з конкретизацією впливу окремих факторів та їх сукупних груп на результати діяльності підприємства з урахуванням ринку, галузі та поточної економічної ситуації. Будучи обґрунтованими економічними тенденціями або розрахунками фінансово-економічних показників та їх динаміки, а також впливаючи на очікувані надходження доходів і ставку

дисконту, ці рівні значущості можуть змінити остаточну оцінку вартості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», яку ми складемо. у заключному розділі твору.

Логічно припустити, що врахування зовнішніх факторів, які можуть вплинути на оцінку підприємства, вплине, перш за все, на два параметри, які використовуються при оцінці за методом дисконтованих грошових потоків: прогнозовані майбутні грошові потоки та ставку дисконту. У цьому розділі роботи ми одночасно введемо зовнішні чинники в методику розрахунку ринкової вартості та простежимо ступінь відхилення кінцевої оцінки від вихідної, яка була складена в аналітичній частині роботи.

Як правило, зміни торкнуться, перш за все, тієї частини розрахунку, яка пов'язана з розрахунком дисконтованих грошових потоків. Як ми бачили раніше, ця частина розрахунків становить лише третину вартості (а з урахуванням остаточних поправок і зовсім трохи більше однієї четвертої), але нехтувати цим явно не варто. Крім того, ми розглянемо вплив зовнішніх факторів на уявлення оцінювача про залишкову вартість компанії та на остаточні поправки. В даному випадку будемо виходити з того, що при первинному розрахунку оцінки ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» зовнішні фактори, по суті, взагалі не враховувалися: ставку дисконту було обрано за стандартною методикою, а грошові кошти Прогноз потоку базувався на експертних оцінках і простому сприйнятті та обліку темпів інфляції та ринкової динаміки.

Враховуючи отримані раніше результати оцінки вартості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», а також знову звернувшись до ретроспективного аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, складемо прогнозний розрахунок валової виручки та витрат за основні види діяльності компанії з урахуванням нововведених параметрів і коефіцієнтів значущості факторів. Застосовувані рівні значущості параметрів моделі дозволяють точніше та обґрунтовано врахувати ймовірні зміни значущих для підприємства макроекономічних параметрів, таких як рівень інфляції, зміна курсу гривні, зміна тарифна політика постачальників послуг і ймовірні зміни в характеристиках попиту на продукцію підприємства.

Коригування значущості факторів має впливати на змінні, включені в модель оцінки. З поправкою на додатковий вступний прогноз виручки, заснований на даних бюджету компанії, на уявленні про можливу зміну асортименту товарів, пов'язаних зі зміною споживчих переваг під впливом бюджетних обмежень, а також на оцінці перспектив розвитку галузі та ринку, представлені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Уточнений прогноз виручки від реалізації ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Індекс	Фактичні показники 2022	Прогнозований період			
		2023	2024	2025	2026
Темп зростання виручки, %	8.05	10.3	11.5	12.2	12.8
Реалізація будівельних приміщень, тис. грн.	985	1587	1698	1705	1745.3
Будівельні матеріали, тис. грн.	101587	185497	215487	232645	254877

Джерело: розроблено автором

Включення запропонованої моделі з урахуванням зовнішніх умов у логіку прогнозування дозволяє більш реалістично дивитися на ймовірну динаміку показників надходжень.

Прогноз все ще містить очікування, що вся економіка пройде найнижчу точку у 2023 році, що, зберігаючи той самий період часу, вплине на динаміку виручки ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» у 2024 році, коли прогнозується її зростання на більш високому рівні. Тобто прогнозна динаміка показника, незважаючи ні на що, залишається в зоні невід'ємних значень, що свідчить про стабільність підприємства в цілому. Це все ще є наслідком збереження ринкової значимості для сталого функціонування великої кількості підприємств-замовників енергетичного обладнання та, як наслідок, збереження попиту, еластичність якого за доходами та ціною є вкрай низьким і становить, за нашими оцінками, 0,06 і -0,1 для ринку в цілому відповідно. Виходячи з макроекономічних прогнозів, це дає нам оцінку темпів зростання попиту на ринку і, відповідно, виручки ТОВ «Торговий Дім «Дизайн».

Посткризове економічне відновлення, яке очікується у другій половині 2024 року, відповідно до нових врахованих параметрів, буде менш чутливим і хоча й стимулюватиме зростання доходів компанії в наступному 2025 році, але набагато скромнішими темпами.

Далі здійснимо коригування прогнозу амортизаційних відрахувань, виходячи з однакових фактичних даних про майно, що перебуває на балансі підприємства та належить йому. Проте будемо виходити з очікуваних значень темпів інфляції. Ця точка зору ґрунтується на емпірично виявленому відхиленні фактичних темпів інфляції від оприлюднених офіційною статистикою. Тут вперше застосуємо коефіцієнт $a = 1,33$, який характеризує це відхилення. Результати оцінки наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Скоригований прогноз амортизаційних відрахувань ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Показник	Фактичні показники 2022	Прогнозований період			
		2023	2024	2025	2026
Рівень інфляції, %	7.1	6.4	4.8	5.3	5.3
Амортизація, тис. грн.	987.0	1050.2	1100.6	1158.9	1220.3

Джерело: розроблено автором

Скоригований прогноз інфляції припускає, що історичний тренд темпів інфляції, який тривалий час утримувався на рівні 6-8%, став наслідком охолодження кон'юнктури споживчого ринку, викликаного початком радикального скорочення реального одноразового доходів і, як наслідок, купівельної спроможності населення. Водночас інші чинники інфляції, зокрема коригування на зміну курсу національної валюти та неринкове ціноутворення у фармацевтичному секторі, залишалися завжди. У зв'язку з цим зниження інфляції слід розглядати як неопозитивний фактор і виходити з того, що вона матиме тенденцію до відновлення більше, ніж це передбачено офіційними прогнозами. Виходячи з логіки нашої моделі та враховуючи традиційне заниження офіційної оцінки рівня інфляції на чверть через співвідношення

дефлятора та індексу споживчих цін, а також практику розрахунку базового індексу споживчих цін, введемо коефіцієнт $a = 1,33$.

Таким чином, певною мірою скоригований у бік збільшення прогноз інфляції відображає, як це не парадоксально, більш позитивну динаміку відновлення економіки. Однак навіть ця поправка не може переломити загальну тенденцію до погіршення ситуації до 2025 року, хоча сприйняття динаміки в цьому випадку, безумовно, покращується, що має вплинути на результати оцінки компанії через коригування очікуваних грошових потоків. Відповідно, очікувана динаміка амортизаційних витрат також дещо змінюється. Проте коригування тут незначне, оскільки його основною складовою є початковий фонд основних фондів підприємства, який залишається незмінним. І прогнозована економічна динаміка не сприяє їх збільшенню.

Далі, з метою отримання релевантної оцінки вартості підприємства, ми зробили прогноз собівартості реалізованої продукції, уточнений варіант якого відображено в табл. 3.4. Використовуючи вже сформовані та скориговані погляди на дохід і прибутковість, цей прогноз також дещо змінює картину бачення траєкторії майбутнього розвитку компанії.

Таблиця 3.4

Уточнений прогноз собівартості продукції ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Показник	Фактичні показники 2022	Прогнозований період			
		2023	2024	2025	2026
Темп зростання собівартості, %	8.6	9, 4	10, 5	11.2	11.8
Рентабельність продажів,%	16.1	17.3	18.5	19.1	19.7
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	246203	269346	297627	330962	370015
Адміністративні витрати, тис. грн.	10188	11232	11896	12457	12965

Джерело: розроблено автором

Як видно з табл. 3.4, допущення більш позитивного інфляційного сценарію призвело до деякого зростання рентабельності продажів, що нехай і не кардинально, але змінює прогнозно-оцінну картину. Таким чином, ми

спостерігаємо поступове зростання собівартості реалізованої продукції, дещо вище, ніж у базовому сценарії через припущення вищого рівня інфляції.

На основі оновлених прогнозних даних складемо скоригований розрахунок поточної вартості майбутніх грошових потоків протягом прогнозного періоду з урахуванням попередньо оцінених стартових показників (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

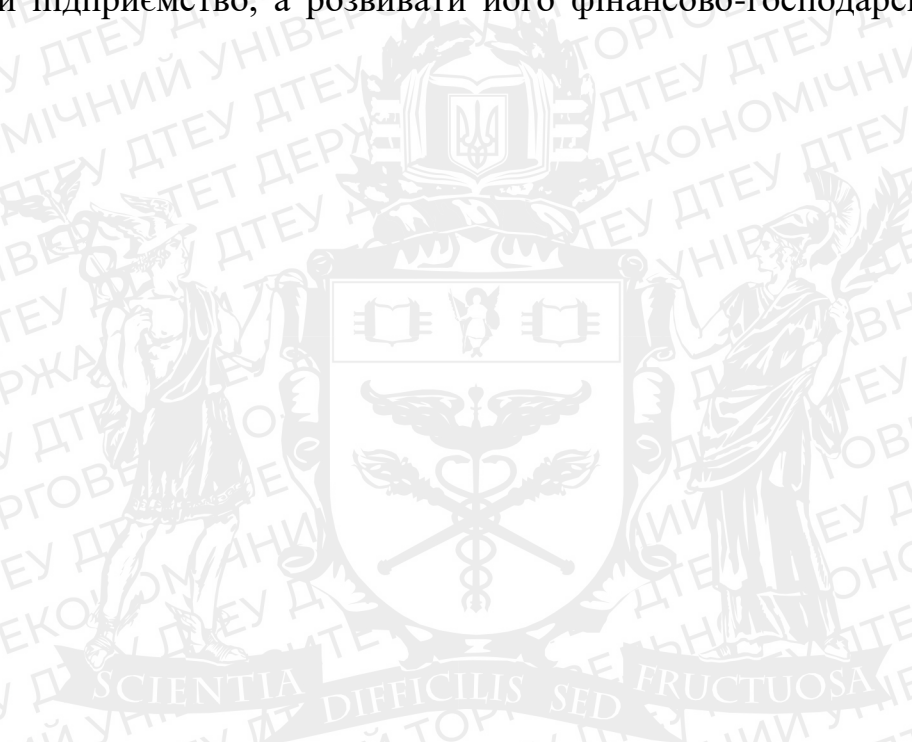
**Скоригований розрахунок поточної вартості грошових потоків ТОВ
«Торговий Дім «Дизайн»**

Показник	Прогнозований період			
	2023	2024	2025	2026
Очікуваний дохід від реалізації продукції з урахуванням темпів зростання, тис. грн	316139.6	352495.7	395500.2	446124.2
Витрати, тис. грн.	269346	297627	330962	370015
Валовий прибуток, тис. грн.	46793.6	54868.7	64538.2	76109.2
Адміністративні витрати, тис. грн.	11232	11896	12457	12965
Прибуток до сплати відсотків та податків (ЕВІТ) тис. грн.	35561.6	42972.1	52081.2	63144.2
Податок на прибуток тис. грн.	6401.0	7735.0	9374.6	11366
Чистий прибуток, тис. грн.	29160.6	35237.1	42706.6	51778.2
Чистий прибуток, тис. грн	29160.6	35237.1	42706.6	51778.2
Амортизація тис. грн.	1050.2	1100.6	1158.9	1220.3
Безборговий грошовий потік, тис. грн.	30210.8	36337.7	43865.5	52898.5
Ставка дисконту (г)	25%	25%	25%	25%
Дисконтний коефіцієнт (= 1 / gn)	0.8	0.64	0.512	0.41
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	24168.6	23256.1	22459.1	21688.4
Загальний дисконтований грошовий потік, тис. грн.		91572.2		
Залишкова вартість підприємства, тис. грн		1 247092		
Поточна (теперішня) вартість залишкова вартість підприємства, тис. грн		1 069 719		
Ринкова вартість власного капіталу тис. грн		2 154 469		

Джерело: розроблено автором

Як видно з розрахунків, наведених у таблиці, обґрунтована ринкова вартість компанії, яка складається із сумарного дисконтованого грошового потоку доходів і витрат за прогнозований період з урахуванням зовнішніх факторів і дисконтованих на дату оцінки кінцевої (залишкової) вартості підприємства на кінець прогнозного періоду зросла до 2154469 тис. грн.

Таким чином, враховуючи складні економічні обставини, запропонована модель оцінки вартості підприємства має переваги при застосуванні методу дисконтованих грошових потоків для покупця, що виражається в можливості отримати грошову компенсацію за рахунок зниження рентабельності купівлі-продажу підприємства для продавця. Перевагою для продавця в цьому випадку може бути більш зважена оцінка і додатковий аргумент на користь того, щоб не продавати підприємство, а розвивати його фінансово-господарську діяльність далі.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Вартість підприємства (іноді називається корпоративною вартістю або підприємницькою вартістю) - це оцінка сукупності активів, ресурсів, знань, бренду та інших факторів, які визначають економічну цінність компанії на ринку. Це важливий показник для бізнесу та інвесторів, оскільки він вказує, скільки вартість може бути отримана за компанію при її продажу або обміні.

Оцінка вартості капіталу є важливою задачею для підприємств, існує декілька методичних підходів та показників, які використовуються для цієї цілі. Ось декілька з них:

Дисконтовані потоки грошових коштів (DCF): Цей метод передбачає визначення вартості капіталу, використовуючи дисконтування майбутніх потоків грошових коштів. Він базується на принципі, що вартість капіталу залежить від чистого дисконтованого доходу, який очікується від інвестування. Для цього методу необхідно визначити ризиковану ставку дисконту, що відображає ризикованість інвестування.

CAPM (Capital Asset Pricing Model): Цей підхід оцінює вартість капіталу, виходячи з ризику та віддачі на ринку. Він використовує формулу, що враховує безризикову ставку, премію за ризик та бета-коефіцієнт акцій компанії в порівнянні з ринком. CAPM дозволяє оцінити вартість капіталу на підставі ризиковості інвестування.

Модель Дивідендної дисконтованої ставки (DDM): Цей підхід ґрунтується на дисконтуванні майбутніх дивідендів компанії. Він враховує прогнози дивіденди та припущення про зростання їх в майбутньому. Модель DDM особливо підходить для оцінки вартості акцій.

Метод аналогії: Цей підхід полягає у порівнянні з іншими подібними компаніями, які вже торгуються на ринку. Зазвичай порівнюють показники ціни до прибутку (P/E) або ціни до активів (P/BV). Цей метод допомагає визначити, наскільки ринок оцінює подібні компанії.

Метод капіталізації прибутку: Цей підхід використовується для оцінки вартості компаній, які мають стабільний прибуток. Він передбачає дисконтування майбутніх прибутків компанії на поточний момент.

Метод гібридних моделей: Іноді використовують комбінацію кількох методів для отримання більш точної оцінки вартості капіталу.

В рамках ринкового підходу для визначення вартості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» був обраний найпоширеніший метод угод. Пошук підприємств-аналогів здійснювався за допомогою відкритих джерел в мережі Інтернет.

Таким чином, підсумкова вартість ТОВ «Торговий Дім «Дизайн» становить 5722145,1 тис. грн.

Виникає необхідність обчислити положення точки беззбитковості ТОВ «Торговий Дім «Дизайн», виходячи не з кількості виробленої та проданої продукції, а з обсягу продажів у гривнях. Визначаючи загальну точку беззбитковості для підприємства, яке має широкий асортимент продукції, припускаємо, що обсяг продажів кожного виду продукції становить постійну частку в загальному обсязі продажів даного господарства.

Системи заходів запропонована нами передбачає вдосконалення техніко-технологічного стану підприємства, тобто покращення стандартів якості продукції, оновлення техніки, створення спеціалізованої комісії для перевірки якості, зменшення вартості продукції та відкриття нових ринків збуту. За даними кореляційно-регресійного аналізу, якщо ми зменшимо адміністративні та інші операційні витрати на 1% то чистий дохід збільшиться в сумі на 0,63%. Отже, якщо в сумі зменшити витрати виробництво, адміністративні та операційні витрати то ми отримаємо такі результати. Спрогнозуємо цей приріст на декілька років уперед.

Отримані результати показують, що ефект від запропонованих нами заходів знижує точку беззбитковості, та зменшує її відносно доходу від реалізації, тобто підприємству потрібно виробити менше, для того щоб отримати прибуток. Можемо зазначити, що економічне обґрунтування використання

внутрішніх резервів підвищення рентабельності підприємства базується на визначенні точки беззбитковості.

Як видно з розрахунків, наведених у таблицях, обґрунтована ринкова вартість компанії, яка складається із сумарного дисконтованого грошового потоку доходів і витрат за прогнозований період з урахуванням зовнішніх факторів і дисконтованих на дату оцінки кінцевої (залишкової) вартості підприємства на кінець прогнозного періоду зростає до 2 154 469 тис. грн.

Таким чином, враховуючи складні економічні обставини, запропонована модель оцінки вартості підприємства має переваги при застосуванні методу дисконтованих грошових потоків для покупця, що виражається в можливості отримати грошову компенсацію за рахунок зниження рентабельності купівлі-продажу підприємства для продавця. Перевагою для продавця в цьому випадку може бути більш зважена оцінка і додатковий аргумент на користь того, щоб не продавати підприємство, а розвивати його фінансово-господарську діяльність далі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрушків Б. М. Формування адаптивної моделі управління процесом відтворення господарського капіталу на засадах підвищення капіталізації підприємства. *Сталий розвиток економіки*. Хмельницький, 2015. № 5. С. 71–78. – URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_5/71.pdf (дата звернення 28.11.2023).
2. Антіш О.М. Основні засади покращення ефективності управління майном підприємства: – URL: <http://conferences.neasmo.org.ua/node/819> (дата звернення 28.11.2023).
3. Ареф'єва О.В., Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2015. № 8(86.) С. 83–90.
4. Атамась, Г.П. Ефективність використання основних засобів в аграрних підприємствах. *Аграрний вісник Причорномор'я*. Одеса, 2017. Вип.65. С.10-13.
5. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Одеса, 2013. №. 1 (48). С. 16-23.
6. Богацька Н.М. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес процесах підприємства. *Молодий вчений*. Одеса, 2016. № 2(02). С. 1216.
7. Богданюк О.В. Значення необоротних активів в системі обороту капіталу підприємств – URL: <http://nubip.edu.ua/sites/default/files/20підприємств.pdf> (дата звернення 28.11.2023).
8. Брадул О. М. Аналіз стану та ефективності відтворення основних фондів промислових підприємств Дніпропетровської області. *Вісник Криворізького технічного університету. Зб. наук. праць*. Кривий Ріг. 2011. № 29. С. 322–343.
9. Вареник В.М. Діагностичний аналіз грошових потоків національної економіки. *Економічний нобелівський вісник*. Дніпро, 2017, № 1 (7). С. 87–94.

10. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навч. посіб. 2-ге вид., Київ: ЦУЛ, 2010. 488 с.
11. Городянська Л. В. Амортизація : функції, фінансовий механізм управління, концептуальні підходи до розробки загальної методики обліку амортизації. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2015. № 2 (32). С. 57-68.
12. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : підручник для студентів Київ: ЦНЛ, 2009. 256 с.
13. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2015. № 2 (44). С. 36-40.
14. Диба В. М. Облік та аналіз необоротних активів : моногр. Київ: КНЕУ, 2008. 288 с.
15. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 714 с.
16. Зацеркляний М. М. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб. Київ: «Прецедент». 2012. 360 с.
17. Іванілов О.С. Економіка підприємства : Підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: ЦУЛ, 2009. 728 с.
18. Ітерман Г.А. Політика управління необоротними активами підприємства/ Л.І.Бровко, Г.А. Ітерман // Облікова, фінансова та управлінська діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: кол. моног. / за заг. ред. І.П. Приходька, Дніпро :Пороги, 2020. С. 151-161.
19. Квятковська Л.А. Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Сер. : *Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. Харків, 2013, № 50. С. 67–75. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpiay_2013_50_15.
20. Климова О.С. Фактори впливу на підвищення ефективності використання основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств *Агросвіт*. Київ, 2018. №10. С.46-51.

21. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент Київ: Знання, 2015. 406 с.
22. Корнєва Н.О., Шляхи покращення фінансового стану підприємств. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського*. Миколаїв, Серія : Економічні науки. 2013. Вип. 5.1. С. 5560.
23. Косова Т. Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2017. № 9. С. 157-166.
24. Ладунка І.С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. *Економіка і суспільство: зб. наук. праць Мукачівського державного університету*. Мукачево, №5. 2016. С. 185188.
25. Мазуркевич І. О. Оцінка ефективності використання основних засобів на підприємстві. *Формування ринкових відносин в Україні*. Київ, 2016. № 2 (57). С. 91–93.
26. Мних Є. В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: КНТЕУ, 2014. 536 с.
27. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент. Київ: ЦУЛ, 2011. 712 с.
28. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2017. № 9. С. 92–98.
29. Пашнюк Л.О. Джерела фінансування оновлення основних фондів та напрями їх вдосконалення *Формування ринкових відносин в Україні*. Київ, 2010. № 9. С. 46-50.
30. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999 року – URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99> (дата звернення 28.11.2023).
31. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92.

32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року № 242.

33. Порядок бухгалтерського обліку, збереження та використання необоротних активів у Федерації профспілок України : розпорядження голови ФПУ № 180 від 13 листопада 2006 року – URL: <http://www.licasoft.com.ua> (дата звернення 28.11.2023).

34. Пritуляк Н.М. Ефективність використання нематеріальних активів. *Фінанси України : журнал*. Київ, 2019. № 11. С. 41- 44.

35. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України : постанова Національного банку України № 480 від 20 грудня 2005 року із доповненнями та змінами. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06> (дата звернення 28.11.2023).

36. Романенко М.А. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення. *Держава та регіони*. Запоріжжя, 2019 . №3 . С.318-321.

37. Рудницька О.М. Шляхи покращання фінансового стану українських підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Львів, 2016. № 649. С. 132–138.

38. Сеймон В. С. Бухгалтерський облік необоротних активів в Україні та Угорщині: порівняльний аспект. 2010. 23 с.

39. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підруч. 2-ге вид., стер. Київ, 2013. 375 с.

40. Семенов А. Г. Особливості формування капіталу підприємства *Вісник економічної науки України*. Київ, 2014. № 1. С. 110-114. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2014_1_27

41. Фірсова С.М. Особливості внутрішнього контролю використання необоротних активів підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць*. Львів : РВВ НЛТУ України. 2019. Вип. 16.6. С.184-187.

42. Хом'як Р.Л. Необоротні активи: сутність та їх класифікація. *Науковий вісник НЛТУ*. Львів, 2016. Вип. 16.6 С. 184–187
43. Череп А.В. Ефективність використання основних фондів. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. Запоріжжя, 2014. №6. С. 214–217.
44. Чернецька Ю. А. Формування оптимальної структури капіталу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2017, № 2, Т. 3. С. 109–112.
45. Швець В. Необоротні активи в системі кругообороту капіталу підприємства. *Економіка*. Київ, 2018. № 118. С. 53–55.
46. Щепіта Т. Г. Особливості ефективного формування і використання капіталу підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. Київ, 2015. №. 40. С. 91–95.
47. Юрій Е.О. Вдосконалення методики оцінки фінансового стану підприємств в контексті регулювання їх економічної поведінки у мінливому середовищі. *Регіональна економіка*. Львів, 2016. №1. С. 6980.

ДОДАТКИ

Додаток А

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Торговий Дім «Дизайн»

Показник	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.	2021р.	Відхилення 2021 р. до 2017р.(+;-)
Оборотність активів(обороти),ре сурсовіддача, коефіцієнттра нсформації	0,87	0,89	0,89	0,78	0,68	-0,19
Коефіцієнтооборотності обіговихкоштів	1,48	1,51	1,42	1,62	1,43	-0,05
Період одного обороту обіговихкоштів	243	238	253	222	251	8,09
Коефіцієнтооборотності запасів(обороти)	1,71	1,81	1,27	2,60	2,07	0,36
Період одного обороту запасів(днів)	211	199	283	138	174	-37,13
Коефіцієнт оборотностідебіторської заборгованості(оборотів)	3,69	3,36	3,77	4,15	3,93	0,23
Періодпогашення дебіторськоїзаборгов аності(днів)	97	107	95	87	92	-5,76
Періодпогашення кредиторськоїзаборг ованості(днів)	2	4	5	2	12	9,25
Період операційногоциклу(днів)	309	306	378	225	266	-42,89
Період фінансовогоциклу(днів)	306	302	373	224	254	-52,14
Коефіцієнт оборотностівласногока піталу	0,88	0,89	0,89	0,87	0,85	-0,03

Додаток Б

Баланс

Актив	Код рядка	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0	0
Основні засоби:	1010	277076	278067	279058	280049
первісна вартість	1011	10593	16558	19536	21988
знос	1012	4271	5296	6036	6365
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0
Усього за розділом I	1095	277076	278067	279058	280049
Запаси	1100	2352	2723	3094	3465
Виробничі запаси	1101	687	909	1180	1418
Незавершене виробництво	1102	140	181	223	264
Готова продукція	1103	761	1190	1641	2078
Товари	1104	763	442	50	122
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	129815	123290	116765	110240
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	32874	31934	35110	32113
з бюджетом	1135	60104	48493	29747	21704
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	36837	42863	51908	56423
Гроші та їх еквіваленти	1165	15	10	11	7
Готівка	1166	5	4	3	2
Рахунки в банках	1167	10	6	8	5
Усього за розділом II	1195	93036	99928	106820	113712
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0
Баланс	1300	370235	378100	385965	393830

Пасив	Код рядка	2019	2020	2021	2022
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1500	1500	1500	1500
Додатковий капітал	1410	6	5	4	3
Резервний капітал	1415	2	2	2	2
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	53895	55418	57184	58586
Інші резерви	1435	129	0	153	666
Усього за розділом I	1495	54517	56432	58347	60262
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0	0
Короткострокові кредити банків	1600	26	0	0	25
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	238	0	0	22
за товари, роботи, послуги	1615	1796	2175	4013	55938
за розрахунками з бюджетом	1620	2550	3243	366	5106
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	391	563	321	623
за розрахунками з оплати праці	1630	877	1154	1146	2553
за одержаними авансами	1635	318	1363	142	61
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	2123	2569	2874	4499
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	10828	6318	3498	6940
Усього за розділом III	1695	312031	319106	326181	333256
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0
Баланс	1900	370235	378100	385965	393830

Звіт про фінансові результати

Стаття	Код рядка	2019	2020	2021	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2684013	2334476	3033550	1635402
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2438938	2107384	2770492	1444275
Валовий: прибуток	2090	203041	143024	263058	22989
Інші операційні доходи	2120	162644	185049	140240	229857
Адміністративні витрати	2130	110728	100118	121338	78898
Витрати на збут	2150	120152	104119	136186	72051
Інші операційні витрати	2180	89059	91463	86654	96272
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	45746	32373	59120	5625
Інші фінансові доходи	2220	4854	3973	5735	2210
Фінансові витрати	2250	10968	8928	13008	4848
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	40612	29378	51847	6908
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	13174	9646	16701	2591
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	27439	19732	35146	4317