

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему

**«Вартість підприємства та методи її визначення» (на матеріалах ТОВ «СК
Джон Дір Технології»)**

Виконав: здобувач першого рівня вищої
освіти, групи 401-ЕП

Спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність»

Василенко Д. А.

Керівник: Григор'єва О.В.

Рецензент: Крекотень І.М.

Полтава – 2021 р.

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування вищого навчального закладу)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

ступінь вищої освіти «бакалавр»

Напрямок підготовки _____

(шифр і назва)

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки, підприємництва
та маркетингу

В.Я. Чевганова

“ 3 ” _____ 03 2021 року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Василенко Дмитро Анатолійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Вартість підприємства та методи її визначення (на матеріалах ТОВ «СК Джон Дір Технології»)

керівник роботи Григор'єва О.В., к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від “ 03 ” 03 2021 року № 158 фз

2. Строк подання здобувачем роботи 14.06.2021 р.

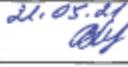
3. Вихідні дані до роботи Законодавство України, навчальна, наукова, довідкова та методична література, фахові періодичні видання, інформаційні ресурси, установчі документи підприємства, фінансова, оперативна та статистична звітність підприємства

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи бакалавра (перелік питань, які потрібно розробити) Р.І Теоретичні основи функціонування вартості підприємства. Р.ІІ Організаційно-економічна характеристика ТОВ «СК Джон Дір Технології». Р.ІІІ Оптика та напрямки підвищення вартості підприємства

5. Перелік графічного матеріалу:

Ілюстративний матеріал у кількості 22 аркушів представлений у Додатку Т

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Охорона праці	Биба В.В., к.т.н., доцент	21.05.21 	2.06.21 

7. Дата видачі завдання 26.04.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретична частина	26/04–09/05	30%
2	Аналітична частина	10/05–23/05	60%
3	Проектна частина	24/05–06/06	88%
4	Виготовлення ілюстративного матеріалу, перевірка на плагіат	07/06–13/06	95%
5	Рецензування та підготовка до захисту	14/06–20/06	100%
6	Захист випускної роботи бакалавра	22/06–27/06	+

Здобувач


(підпис)Василенко Д.А.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)Григор'єва О.В.

(прізвище та ініціали)

Примітки:

13. Форму призначено для видачі завдання студенту на виконання дипломного проекту (роботи) і контролю за ходом роботи з боку кафедри (циклової комісії) і декана факультету (завідувача відділення).

14. Розробляється керівником дипломного проекту (роботи). Видасться кафедрою (цикловою комісією).

15. Формат бланка А4 (210 × 297 мм). 2 сторінки.

Консультант:

з кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
(охорона праці)

07.06 2021 р. _____  В.В. Биба

Здобувач _____ 17.06 2021 р. _____  Д.А. Василенко

Керівник роботи 18.06 2021 р. _____  О.В. Григор'єва

Нормоконтроль 18.06 2021 р. _____  О.В. Григор'єва

Допустити до захисту:

Завідувачка кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

22.06 2021 р. _____  В.Я. Чевганова

ЗМІСТ

Вступ.....	
Розділ 1. Теоретичні основи оцінювання вартості підприємства.....	
1.1. Економічна сутність, поняття, цілі визначення вартості підприємства.....	
1.2. Підходи до оцінювання вартості підприємства.....	
1.3. Процедура та методологічні основи оцінювання вартості підприємства.....	
Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «СК Джон Дір Технології».....	
2.1. Аналіз стану та перспектив розвитку оптової торгівлі в Україні.....	
2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства..00	
2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства.....	
2.4. Стан охорони праці на підприємстві.....	
Розділ 3. Оцінка та напрями підвищення вартості підприємства.....	
3.1. Оцінка вартості ТОВ «СК Джон Дір Технології».....	
3.2. Заходи, щодо підвищення вартості товариства.....	
3.3. Економічне обґрунтування доцільності впровадження запропонованих заходів.....	
Висновки та пропозиції.....	
Глосарій.....	
Список використаних джерел.....	
Додаток А Фінансова звітність ТОВ «СК Джон Дір Технології» за 2018 р...	
Додаток Б Фінансова звітність ТОВ «СК Джон Дір Технології» за 2019р...	
Додаток В Фінансова звітність ТОВ «СК Джон Дір Технології» за 2020р...	
Додаток Г Ілюстративний матеріал	

ВСТУП

Актуальність теми полягає в тому, що на сьогодні, в умовах ринкових відносин оцінка вартості бізнесу стає інструментом корпоративного управління. Практика показує, що значна кількість корпорацій вибирає головну стратегію збільшення вартості свого бізнесу. Вартість бізнесу поступово стає критерієм оцінки ефективності його функціонування. Динамічне збільшення вартості суб'єкта господарювання відбувається під впливом певних функцій його управління цінністю на основі всебічного розгляду всіх аспектів системи управління ефективністю бізнесу. Тільки зростання вартості підприємства є загальною метою та критерієм ефективності для всіх учасників діяльності бізнесу і співпадає з їх різнобічними інтересами. Сьогодні власникам бізнесу та керівництву потрібна інформація про цінність бізнесу для прийняття ефективних управлінських рішень. Інші сторони також зацікавлені у проведенні оціночної роботи: державні органи (наглядові та аудиторські та інші органи), кредитні організації, страхові компанії, постачальники, інвестори та акціонери. Збільшення вартості компанії - один із показників зростання доходів її власників. Тому ми можемо проаналізувати ефективність управління компанією, періодично оцінюючи цінність бізнесу. Традиційні методи фінансового аналізу базуються на розрахунку фінансових показників і лише на фінансовій звітності компанії. Однак поряд із внутрішньою інформацією в процесі оцінки вартості підприємства необхідно аналізувати дані, що характеризують умови роботи підприємства у регіоні, галузі та економіці в цілому.

У працях вчених та експертів за останні роки оцінці вартості бізнесу та стратегії економічного розвитку компаній приділяється значна увага. Основи теорії оцінки бізнесу були закладені науковими роботами минулого століття, які дали перші визначення основних положень щодо визначення вартості бізнесу. Серед авторів, що розглядають питання оцінки вартості бізнесу необхідно відзначити таких вітчизняних та закордонних вчених, як Н.А.Абулаєв,

С.В.Валдайцев, П.Л.Віленський, В.Н.Гавва, А.Г.Грязнова, І.А.Єгерев, Ю.В.Козирь, Т.Коллер, Т.Коупленд, П.В, Круш, В.Н. Лівшиц, О.Г. Мендрул, С.А. Мордашев, С.В.Поліщук, М А.Федотов [21].

Отже, ефективне управління вартістю підприємства в сучасних умовах господарювання потребує розвитку та уточнення концептуальних засад побудови відповідної системи менеджменту з метою координації взаємодії елементів системи та забезпечення найбільш ефективного отримання вартісних характеристик компанії в цілому.

Метою роботи є формування у здобувачів вищої освіти системи знань та вмінь, які забезпечують наукову, організаційну основу виконання та захисту випускної кваліфікаційної роботи. Цілями цієї роботи є закріплення, узагальнення та систематизація теоретичних знань шляхом їх застосування на практиці, формування здатності раціонально використовувати теоретичні та практичні знання, набуті в процесі навчання. Знання, набуті між загальними та конкретними дисциплінами, а також на переддипломній практиці, повинні якомога більше використовуватися при письмі та подальшій практичній роботі за цією спеціальністю. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» майбутні фахівці повинні:

знати:

- проблеми та особливості сучасного розвитку підприємництва в умовах трансформації економіки;
- актуальні питання формування економічного механізму базового підприємства (суб'єкта підприємництва);
- організаційні та методичні питання щодо виконання та захисту випускної роботи;

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність, поняття, цілі визначення вартості підприємства

У сучасній економіці використовується концепція управління підприємством на основі економічної вартості, яка зарекомендувала у деяких країнах з розвиненою економікою. Але, на жаль, сьогодні економіка країни переживає не кращі часи, ціни збільшуються з кожним роком. Попит на товари та послуги зменшується. Тому власники підприємств досить часто замислюються над продажем свого бізнесу. Для цього підприємцю необхідно визначити актуальну ціну на ринку. Для того, щоб не втратити вигідну пропозицію, потрібно правильно оцінити ринкову вартість підприємства. У теорії управління економічною вартістю оцінка і рівень використання капіталу як виробничого ресурсу, займає важливе місце. Оцінка вартості підприємства відноситься до складних питань фінансів підприємства. Ця процедура здійснюється безпосередньо на базі ринкової вартості- ймовірної суми грошей, за яку можлива купівля-продаж об'єкта на ринку. На протязі оціночних робіт, зацікавлені й інші й інші сторони: страхові компанії, державні структури, кредитні організації, інвестори, акціонери. Процедура оцінки підприємства проводиться у випадках встановлених законодавством України, міжнародними угодами, на підставі договору, а також на вимогу однієї зі сторін угоди [9].

Остаточна оцінка вартості підприємства може бути визначена за такою формулою:

$$C = \sum_{t=1}^m c * k_t$$

де, C- узагальнена оцінка вартості підприємства t-м методом

t=1, ..., - застосовуванні методи оцінки

k- ваговий коефіцієнт t-м метода

Використання цієї формули для визначення вартості підприємства сприяє для обґрунтованих і зважених інвестиційних рішеннях.

Згідно з Постановою кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту №1 « Загальні засади оцінки майна та майнових прав» ринковою вартістю підприємства є вартість, за яку можливі відчуження об'єкта оцінювання на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеним між покупцем і продавцем [22].



Рисунок 1.1 – Цілі проведення оцінки вартості підприємства

Крім оцінки вартості підприємства виділяють декілька понять щодо даного визначення:

Ринкова вартість – вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла розсудливо [22].

Вартість підприємства – це розрахована вартість, виражена в грошових одиницях, яка відображає вартість компанії в даний момент часу для зацікавлених сторін на основі спільного використання бухгалтерської та ринкової інформації.

При оцінці вартості майна та підприємства рекомендовано в цілому керуватися вітчизняним законодавством та Законом України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні», методикою оцінки вартості майна під час приватизації, положеннями експертної оцінки, нормативними актами Фонду державного майна.

Розрахована величина ринкової вартості або її модифікації є результатом зробленої оцінки. Ринкова вартість є найбільш вірогідна ціна, по якій даний об'єкт (підприємство). Цей об'єкт може бути відчужений на даному ринку, коли сторони операції діють розумно та на своєму шляху мають всю необхідну інформацію. Відміною рисою і одночасно вимогою є те, що відбувається прив'язка до конкретної дати [9].

Необхідність оцінки вартості підприємства виникає в основному у таких випадках:

- 1) під час інвестиційного аналізу;
- 2) у ході реорганізації підприємства;
- 3) у разі банкрутства та ліквідації підприємства;
- 4) у разі продажу об'єкта як цілісного майнового комплексу;

- 5) у разі застави майна та при визначенні кредитоспроможності підприємства;
- 6) під час приватизації державних підприємств.

У процесі визначення вартості підприємства необхідно виділити об'єкти та суб'єкти оціночної діяльності. Виконати певний ряд операцій, з конкретно поставленими цілями, характеристиками об'єкта і методами оцінки згідно з даними ринковими умовами. Під оціночною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарювання, метою якої є визначення оцінки ринкової вартості. Давайте детальніше розглянемо класифікацію суб'єктів, які оцінюють фірми (рис. 1.2).

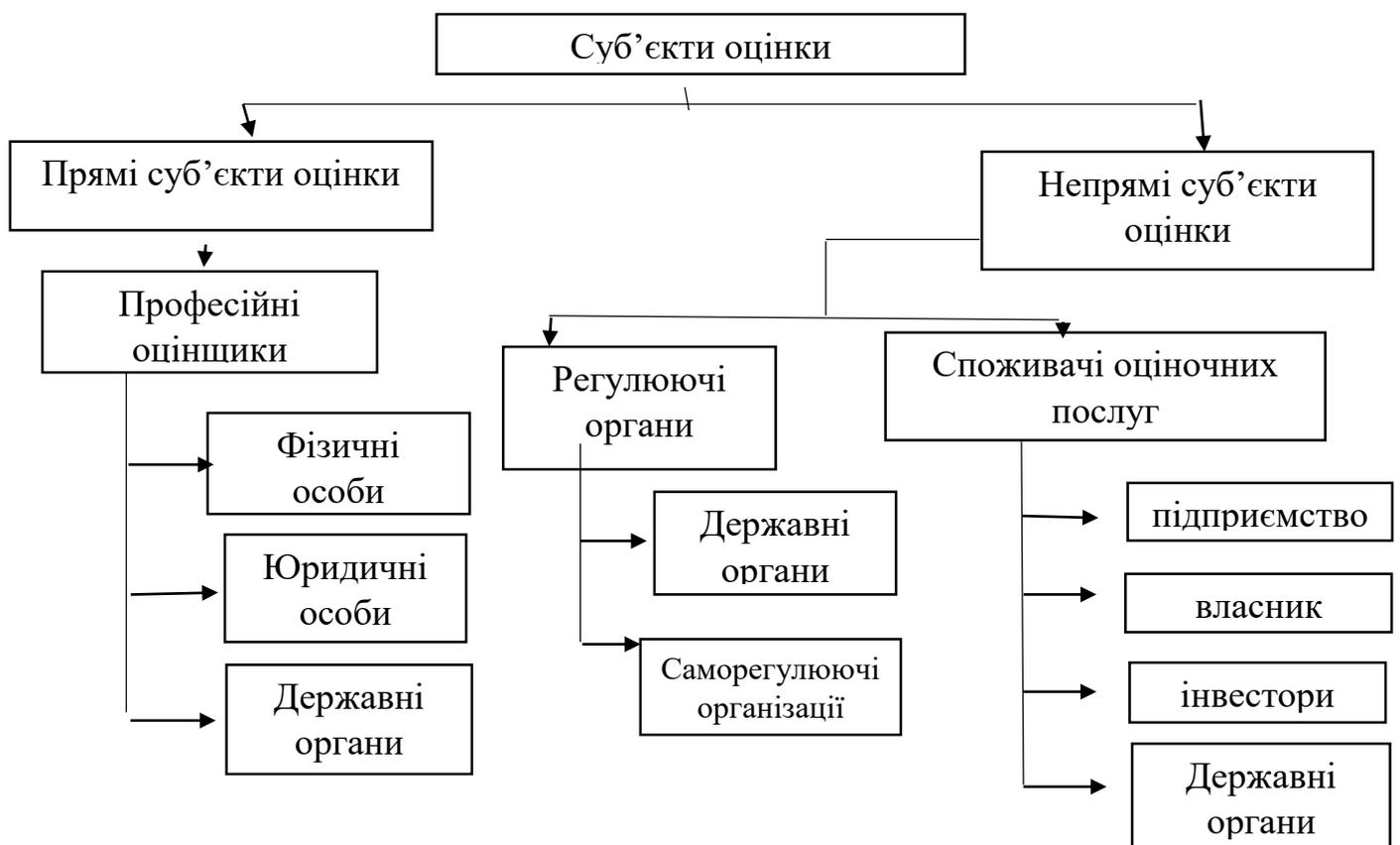


Рисунок 1.2 – Класифікація суб'єктів оцінки вартості підприємства

Під об'єктом розуміють те, на що спрямована оціночна діяльність. Розглянемо більш детально класифікацію об'єктів оцінки вартості підприємства. До об'єктів оцінки вартості відносяться матеріальні і нематеріальні активи

підприємства, кредиторська заборгованість. Ви можете оцінити будь-яке майно, об'єкти, типи нерухомості.

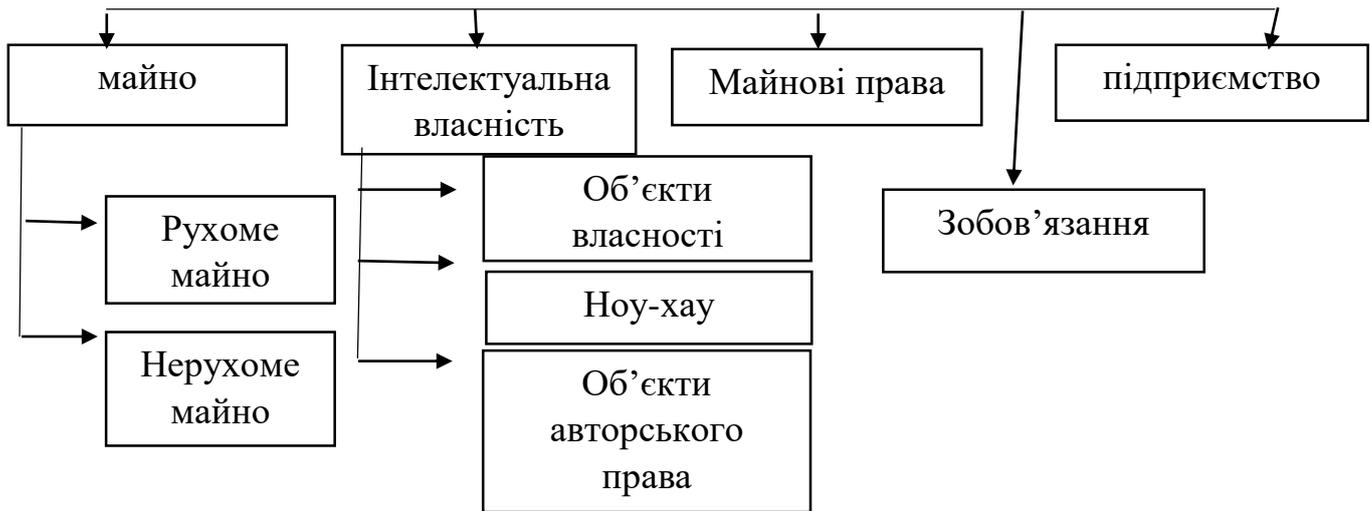


Рисунок 1.3. – Класифікація об'єктів оцінки вартості підприємства

З метою вироблення уніфікованих підходів до методології та порядку проведення оцінювання в 1981 р. був створений Міжнародний комітет зі стандартів оцінки вартості майна. Було розроблено ряд стандартів оцінювання:

- 1) МСО 1 «Ринкова вартість як база оцінки»;
- 2) МСО 2 «Бази оцінки, відмінні від ринкової вартості»;
- 3) МСО 3 «Оцінка з метою фінансової звітності та суміжної документації»;
- 4) МСО 4 «Оцінка забезпечення позики, застави і боргових зобов'язань»;
- 5) Правило №1 «Концепція оцінки діючого підприємства»;
- 6) Правило №2 «Оцінка основних виробничих засобів, машин та устаткування»;
- 7) Правило №3 «Оцінка основних виробничих засобів, машин та устаткування»;
- 8) Правило №4 «Оцінка бізнесу» [25].

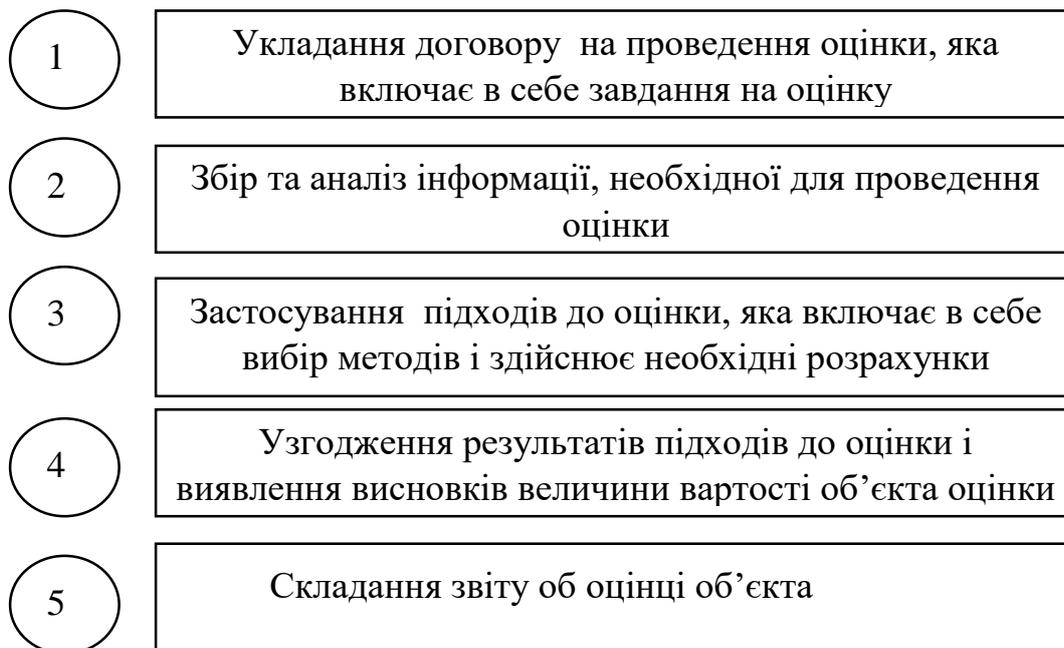


Рисунок 1.4 – Етапи проведення оцінки вартості підприємства

Принципи, яких слід дотримуватися при здійсненні оцінки вартості підприємства:

- 1) принцип заміщення- полягає у тому, що покупець не заплатить за об'єкт більше, ніж існуюча мінімальна ціна за майно;
- 2) принцип корисності полягає у тому, що об'єкт має вартість лиш тоді, коли він є корисним для потенційного власника;
- 3) принцип очікування- інвестор, плануючи вкласти кошти в об'єкт в даний момент, очікує отримати доходи в майбутньому;
- 4) принцип змін говорить, що вартість оцінки постійно змінюється у результаті зміни внутрішнього стану та дії зовнішніх факторів;
- 5) принцип ефективного використання полягає у тому, що всі можливі варіанти експлуатації об'єкта обираються так, щоб було найефективніше використання його функціональних характеристик;

б) принцип альтернативності оцінок полягає у тому, що у необхідності використання різних методів оцінки та порівняння показників вартості, отриманих в результаті застосування альтернативних методів [29].

Процес оцінювання залежить від причин, що його спонукають і переслідують цілей. Визначимо, для яких цілей можна оцінювати бізнес.

Таблиця 1.1 – Класифікація цілей оцінювання бізнесу

Суб'єкт оцінювання	Цілі оцінювання
Підприємство як юридична особа	<ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпечення економічної безпеки; 2. Розробка планів розвитку підприємства; 3. Випуск акцій.
Власник	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір варіанта розпорядження власністю; 2. Обґрунтування ціни купівлі-продажу підприємства та його частки; 3. Встановлення розміру виручки при ліквідації підприємства.
Кредитні установи	<ol style="list-style-type: none"> 1. Перевірка фінансової спроможності позичальника; 2. Визначення розміру позики, що видається під заставу.
Страхові компанії	<ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення розміру страхового внеску; 2. Визначення розміру страхових виплат.
Фондові біржі	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розрахунок кон'юнктурних характеристик; 2. Перевірка обґрунтованості котирувань цінних паперів.
Інвестори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Перевірка доцільності інвестиційних вкладень;

Інвестори	<ol style="list-style-type: none"> 2. Перевірка доцільності інвестиційних вкладень; 3. Визначення допустимої ціни покупки підприємства з метою включення його в інвестиційний проект.
Державні органи	<ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення доходу від примусової ліквідації через процедуру банкрутства; 2. Оцінювання судових цілей.

Отже, різні суб'єкти господарювання мають різні цілі оцінювання. Вартість придбання підприємства для реалізації інвестиційного проекту дорівнює вартості примусового банкрутства, або сумарній вартості акцій. Так, це дійсно може бути так, але тільки в дуже рідких випадках.

Оцінка бізнесу залежно від мети може виконуватися по-різному. Тому для проведення оцінки більш точно визначимо поняття вартості. В різних джерелах використовуються різні поняття вартості, а саме: ринкової, інвестиційної, ліквідаційної, балансованої, відновної, первісної вартості. Потрібно розуміти сукупність факторів, що впливають на вартість, для того щоб визначити вартість підприємства. Найважливіші фактори, що впливають – це попит на власність та ліквідність власності.

Процес оцінки передбачає наявність об'єкта, що оцінюється і суб'єкта, що оцінюється. Суб'єктом оцінювальної діяльності є, з одного боку, професійні оцінювачі, що володіють спеціальними знаннями і практичними навиками, з іншого боку споживачі їх послуг, замовники. У ролі професійних оцінювачів виступають юридичні особи. Професійні оцінювачі працюють по замовленнях, що поступають від державних органів, підприємств, банків, інвестиційних і страхових інститутів, від громадян [22].

Впливове значення має організаційно- правова форма існування підприємства. Коли відбувається оцінка, необхідно конкретизувати склад майна підприємства і його права. Структура промислових підприємств дуже складна. Підприємства можуть складатися з дільниць, обслуговуючі господарства,

спеціальні підрозділи, комунікації. Об'єктом оцінки можуть бути об'єднання, холдинги і навіть цілі фінансово-промислові групи.

Для визначення вартості підприємства оцінювачі застосовують спеціальні прийоми і способи розрахунку, які отримали назву методів оцінки. Кожний метод оцінки передбачає аналіз інформаційної бази і є відповідний алгоритм розрахунку.

Кожний метод оцінки визначає вартість бізнесу на конкретну дату і всі методи є ринковими, так як враховують нинішню кон'юнктури, ринкові очікування інвесторів, ринкові ризики, пов'язані з оцінюваним бізнесом [22].

В системі управління вартістю підприємства оцінка дозволяє вирішувати наступні задачі:

- 1) Визначити вихідну або дійсну величину вартості бізнесу.
- 2) Визначити вартісний розрив між фундаментальною і дійсною вартістю.
- 3) Виявити чинники зростання вартості та ступінь їх впливу на величину ринкової вартості.
- 4) Розрахувати величину потенційної вартості і постежити її динаміку в залежності від використання внутрішніх і зовнішніх резервів і поліпшень.
- 5) Спрогнозувати величину синергічного ефекту і зміни вартості у результаті реорганізації та реструктуризації.

У таблиці 1.2. зображена модель системи управління вартістю підприємства.

Таблиця 1.2 – Модель системи управління вартістю підприємства

Підготовка кадрів
1. Етап. Оцінка вартості підприємства
2. Етап. Система факторів вартості підприємства
3. Етап. стратегії збільшення вартості підприємства
4. Етап. Вклад підрозділів у вартість підприємства
5. Етап. Періодична оцінка

Впровадження системи управління вартістю дуже тривалий (2–3 роки). При ефективності моделі управління вартістю, враховують такі фактори, які розділяються за 4 групами показників: інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, ефективність операційної діяльності та стратегічна ефективність підприємств. Розглянемо деякі з цих груп. Під інвестиційною діяльністю розуміють те, що ефективність інвестиційних проектів пов'язана з інвестуванням грошових коштів у реальні активи на строк більше 1 року. Фінансова діяльність. Ця група відображає ефективність роботи підприємства, за допомогу різних джерел фінансування [4].

Тому розглянемо кожний етап, описаний у таблиці 1.2.

1-ий етап – оцінка вартості підприємства. В цілому, саме вартісна оцінка дає змогу отримати інформацію щодо вартості об'єкта. Сучасні методи оцінки вартості дають можливість визначити стандарти вартості. Цей етап відіграє важливу роль в моніторингу досягнутої величини вартості, впливає на встановлення на величину між потенційно ціною та реальною. Якщо цю величину доцільно і правильно визначити – це сприяє до обґрунтованих управлінських рішень. Ці рішення приведуть до збільшення вартості підприємства, підвищення конкурентоспроможності та буде привабливе для інвесторів.

2-ий етап – система факторів вартості підприємства. Фактори можна поділити на зовнішні і внутрішні. Система внутрішніх чинників вартості являє собою сукупність певних показників діяльності підприємства. Щоб цими факторами можна були користуватися, треба для них встановити ступінь впливу кожного чинника на вартість підприємства.

3-ій етап – розробка стратегій збільшення вартості підприємства. В цьому етапі розглядають розробку системи показників діяльності підприємства. Щоб визначити стратегії щодо збільшення вартості об'єкта, потрібно розробити «модель діяльності підприємства». За допомогою цієї розробки, можна буде визначити, які рішення вплинуть на вартісну величину підприємства. Модель

діяльності підприємства базується на двох показниках: коефіцієнт співвідношення ціни підприємства до чистих активів і коефіцієнта ліквідності.

4-ий етап – аналіз вкладу підрозділів у вартість підприємства. На цьому етапі враховують, що оцінка вартості бізнесу охоплює всі підприємства, які належать до суб'єктів підприємницької діяльності(за наявності ліцензій та дозволів).

5-ий етап – періодичної оцінки. Для досягання результатів слід скласти календарний план аналізу ефективності. Згідно цьому плану, оцінюються та обговорюються результати [4].

Таким чином, оцінка вартості підприємства – це розрахунок вартості підприємства на певну дату. Оцінка вартості бізнесу здійснюється на базі ринкової вартості. Основними чинниками, які впливають на оцінку об'єкта це час і ризик.

1.2. Підходи до оцінювання вартості підприємства

Найбільш важливим показником результатів діяльності ,що дозволяє врахувати показники діяльності підприємства, його склад є оцінка вартості підприємства.

Для кожних підходів існує ряд певних методів, що застосовуються для оцінки вартості. Ці методи використовують спеціальну процедуру для розрахунку. Єдиної комплексної системи не існує, щоб застосовувати її для всіх видів підприємств. І тим паче, щоб показувала правильну картинку їх існування [17].

Дивлячись на аналіз еволюції категорії вартості, є висновок багатьох дослідників, що до 80-х років ХІХ століття існувало два підходи до визначення вартості підприємств. Перший характеризував себе як суб'єктивну корисність об'єкта оцінювання, а другий – як суму об'єктивно необхідних витрат на його створення [23].



Рисунок 1.5 – Стейкхолдери процесу оцінки вартості бізнесу суб'єкта господарювання

Дивлячись на аналіз еволюції категорії вартості, є висновок багатьох дослідників, що до 80-х років XIX століття існувало два підходи до визначення вартості підприємств. Перший характеризував себе як суб'єктивну корисність об'єкта оцінювання, а другий – як суму об'єктивно необхідних витрат на його створення [23].

Вибір підходу до оцінювання ринкової вартості підприємства залежить від мети оцінювання, а саме від часу продажу, оренди, реорганізації, акцій. Також обговорюється вибір видів вартості об'єктів оцінки (ринкова вартість, вартість заміщення, вартість відтворення, інвестиційна вартість, ліквідаційна вартість).

Сума вартості підприємства визначається за результатами узгодженими, отриманих від обраного методу. Щоб отримати конкретну вартість підприємства, необхідно від знайти всю потрібну інформацію, цей процес являється важким і трудомістким. Вартість об'єкта може залежати від обраного підходу та методу оцінки, які застосовуються, від даних, які були наданні для оцінки. Кожний підхід має як позитивні сторони, так і негативні. Тому кожний

конкретний підхід застосовують від певних обставин, які виникають у процесі проведення оцінки [39].

Коли безпосередньо відбувається сам процес оцінки вартості підприємства, необхідно знайти відповідні методи оцінки, які застосовуються на основі внутрішніх і зовнішніх умов. Підхід являє собою певну сукупність методів і процедур, які утворилися на певних етапах, за допомогою яких відбувається процес оцінки. Загалом при оцінці економічних ресурсів підприємства, залежно від цілі оцінки, поставлених умов, запланованої вартості, стану об'єкта і економічного середовища в якому він знаходиться, використовують декілька методів, які об'єднують. Для того, щоб вірно обрати метод для оцінки об'єкта. Потрібно аналізувати переваги і недоліки кожного підходу і методу. Виділяють три основні підходи до оцінки вартості підприємства: витратний, дохідний, порівняльний [40].



Рисунок 1.6 – Основні підходи до оцінки вартості підприємства

Розглянемо кожний підхід окремо:

Для оцінки ринкової вартості підприємства, використовують різні підходи, серед яких важливе місце посідає витратний підхід. Цей підхід визначає поточну вартість витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим корегуванням на суму знецінення. Згідно такому підходу, вартість підприємства рівняється до вартості його майна (матеріального складника, частин інтелектуальної власності).

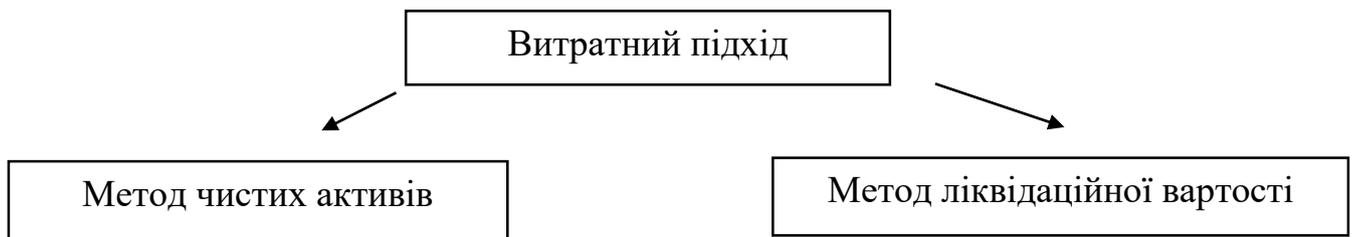


Рисунок 1.7 – Витратний підхід і його методи

Витратний підхід використовується з метою оцінки майна при:

- 1) ліквідації, реорганізації підприємства;
- 2) продаж бізнесу в кризисному стані;
- 3) дослідження ефективності бізнесу;
- 4) визначенні ринкової вартості майна при проведенні страхових операцій.

Основними методами в рамках витратного підходу є метод прямого відтворення та метод заміщення [40].

До основних переваг даного підходу належить те, що він:

- 1) Ґрунтується на реальних даних активів, якими володіє підприємство;
- 2) Показує фактично здійснені підприємством витрати на створення бізнесу в межах операційної діяльності;
- 3) Враховує рівень розвитку технологій та суму зносу активів.

У практиці оцінки вартості підприємства в межах цього підходу використовує методи: чистої балансованої вартості, скоригованої вартості, оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних грошових активів, ліквідаційної вартості.

У ході проведення дослідження поряд з перевагами біли виявлені також і недоліки вищезазначеного підходу, до яких можна віднести:

- 1) фінансові результати діяльності, потенційні перспективи розвитку підприємств, що не впливають на результат оцінки;
- 2) не враховується моральний знос активів;
- 3) до уваги береться минула вартість активів;
- 4) неможливо правильно оцінити вартість окремих нематеріальних активів(приклад гудвіл), через те, що витрати, пов'язані з їх створенням, часто є набагато меншим, ніж доходи від їх використання.

Другий підхід має назву дохідний. Теорія дохідного підходу переконлива: вартість інвестицій розраховується як поточна вартість майбутніх вигід, дисконтованих за нормою прибутковості, що відбиває ризикованість інвестицій. Це дуже розумний підхід і в цілому підходить до будь-якого використовуваного в бізнесі майнового об'єкта діючого підприємства, який генерує позитивний прибуток. Дохідний підхід використовують при оцінці стану підприємства [40].

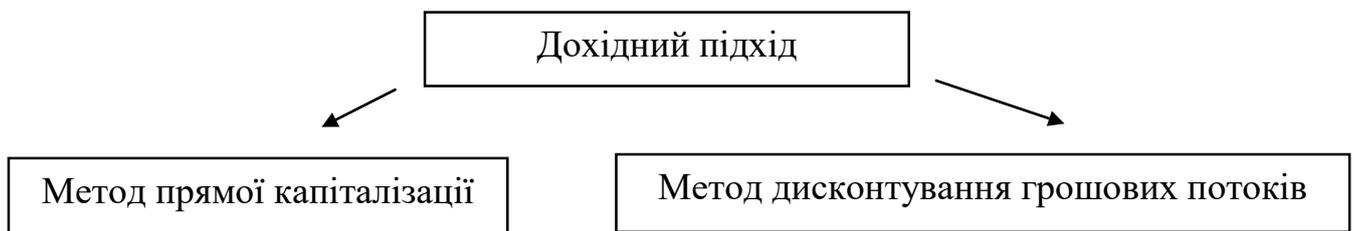


Рисунок 1.8 – Дохідний підхід і його методи

В цьому підході є такі принципи:

- 1) Принцип очікування (вартість об'єкта, що приносить дохід, визначається поточною вартістю майбутніх доходів);
- 2) Принцип заміщення.

До основних переваг дохідного підходу належить те, що він:

- 1) Визначає інвестиційну вартість;

2) Дозволяє проводити сукупну оцінку земельної ділянки та об'єктів, що перебувають на ньому. Дозволяє приймати обґрунтовані рішення при аналізі інвестиційних проектів [1].

У ході проведення дослідження поряд з перевагами біли виявлені також і недоліки вищеназваного підходу, до яких можна віднести:

- 1) необхідність прогнозування довгострокового потоку доходу;
- 2) вплив чинників ризику на прогнозований дохід;
- 3) вартісна оцінка доходу;
- 4) проблематичність збору інформації про прибутковість схожих об'єктів. (як правило, конфіденційна, нерідко офіційна інформація не відповідає дійсності).

Методи порівнюються за такими критеріями:

- 1) можливість задовольнити дійсні наміри продавця і покупця;
- 2) якість інформації, на основі якої виробляється аналіз;
- 3) здатність методів враховувати кон'юнктурні коливання і вартість грошей.

Третій підхід є не менш важливим. Порівняльний або ринковий підхід заснований на зіставленні вартості об'єкта оцінки з вартістю нещодавно проданих аналогічних об'єктів.

Вище сказаний підхід відбувається на аналізі цін продажу та пропонування подібного майна між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки [12].

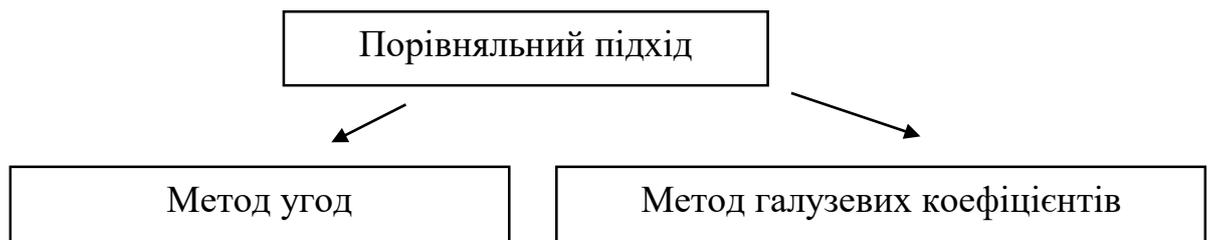


Рисунок 1.9 – Порівняльний підхід і його методи

Ринковий підхід характеризується за такими методами:

- 1) ринок капіталу;
- 2) порівняльного аналізу продажів;
- 3) галузевого коефіцієнту.

Розглянемо більш доцільно кожний з методів. Перший метод, йде під назвою ринок капіталу. Цей метод базується на ринкових цінах подібних компаній. Важливою складовою частиною оцінки за цим методом є аналіз фінансового стану підприємств. Фінансова інформація може бути отримана як з публікацій у виданнях, так і на основі письмового запиту або безпосередньо на підприємстві.

Метод порівняльного аналізу продажів. Головна відмінність цього методу від методу ринку капіталу полягає в тому, що перший визначає рівень вартості контрольного пакета, який дозволяє керувати цілим підприємством, а другий метод визначає вартість підприємства на рівні неконтрольного пакета [12].

Третій метод галузевого коефіцієнту розраховується спеціальними аналітичними організаціями в результаті досить тривалих статистичних спостережень за співвідношенням між ціною власного капіталу підприємства і його найважливішими виробничо- фінансовими показниками. Також галузеві співвідношення можуть бути самостійно розроблені оцінювачем на основі аналізу даних.

Процедура визначення вартості підприємства порівняльним підходом полягає в тому, що обирається нещодавно продане підприємство, аналогічне оцінюваному. Потім розраховуються мультиплікатори – це співвідношення між ціною продажу і фінансовими показниками підприємства [12].

До основних переваг порівняльного підходу належить те, що він:

- 1) статистично обґрунтований;
- 2) достатньо простий в застосуванні і дає надійні результати;
- 3) під час оцінки вартості бізнесу з допомогою порівняльного підходу вносять корегування на відмінності порівнюваних об'єктів;

- 4) у цінах продажів відображають зміну фінансових умов і інфляцію;
- 5) у підсумковій вартості відображається думка типових продавців і покупців.

У ході проведення дослідження поряд з перевагами були виявлені також і недоліки вищезазначеного підходу, до яких можна віднести:

- 1) складність збору інформації про практичні ціни продажів;
- 2) залежність від активності ринку;
- 3) залежність від стабільності ринку;
- 4) відмінності продажів;
- 5) складність узгодження даних про продажі, що істотно розрізняються;
- 6) проблематичність збору інформації про специфічні умови операції.

Таблиця 1.3 – Переваги та недоліки різних підходів до оцінки вартості підприємства

Підхід	Переваги	Недоліки
Витратний	<ol style="list-style-type: none"> 1) ґрунтується на реальних даних щодо активів, якими володіє підприємство, тобто відображає його поточний майновий стан незалежно від прибутковості діяльності; 2) показує фактично здійснені підприємством витрати на створення бізнесу в межах операційної діяльності; 3) враховує рівень розвитку технологій та суму зносу активів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) фінансові результати діяльності, потенційні перспективи розвитку підприємств не впливають на результат оцінки; 2) не враховується моральний знос активів, ефективність їх використання; 3) береться до уваги мінута вартість активів; 4) неможливо правильно оцінити вартість окремих нематеріальних активів, наприклад гудвіла, через те, що витрати, пов'язані з їх створенням, часто є набагато меншими, ніж доходи від їх використання.

Продовження табл.1.3

<p>Дохідний</p>	<p>1) єдино можливий підхід при визначенні інвестиційної вартості; 2) дозволяє проводити сукупну оцінку земельної ділянки та об'єкта капітального будівництва, поліпшень, які перебувають на ньому; 3) дозволяє приймати обґрунтовані рішення при аналізі інвестиційних проєктів.</p>	<p>1) необхідність прогнозування довгострокового потоку доходу; 2) вплив чинників ризику на прогнозований дохід; 3) проблематичність збору даних про прибутковість аналогічних об'єктів (інформація про прибутковість, як правило, конфіденційна, нерідко офіційна інформація не відповідає дійсності); 4) вартісна оцінка доходу (утруднення в оцінці нерухомості, що приносить зручності, і унікальних об'єктів).</p>
<p>Порівняльний</p>	<p>1) статистично обґрунтований; 2) достатньо простий в застосуванні і дає надійні результати; 3) під час оцінки вартості бізнесу з допомогою порівняльного підходу вносять корегування на відмінності порівнюваних об'єктів; 4) у цінах продажів відображають зміну фінансових умов і інфляцію;</p>	<p>1) складність збору інформації про практичні ціни продажів; 2) залежність від активності ринку; 3) залежність від стабільності ринку; 4) відмінності продажів; 5) складність узгодження даних про продажі, що істотно розрізняються; 6) проблематичність збору інформації про специфічні умови операції.</p>

Порівняльний	<p>5) статистично обґрунтований;</p> <p>6) достатньо простий в застосуванні і дає надійні результати;</p> <p>7) під час оцінки вартості бізнесу з допомогою порівняльного підходу вносять корегування на відмінності порівнюваних об'єктів;</p> <p>8) у цінах продажів відображають зміну фінансових умов і інфляцію;</p> <p>9) у підсумковій вартості відображається думка типових продавців і покупців.</p>	<p>7) складність збору інформації про практичні ціни продажів;</p> <p>8) залежність від активності ринку;</p> <p>9) залежність від стабільності ринку;</p> <p>10) відмінності продажів;</p> <p>11) складність узгодження даних про продажі, що істотно розрізняються;</p> <p>12) проблематичність збору інформації про специфічні умови операції.</p>
--------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Отже, можемо зробити висновок, що вибір підходу до оцінювання ринкової вартості підприємства залежить від мети оцінювання. Розрізняють різні підходи до оцінки вартості підприємства, а саме: витратний, дохідний, порівняльний.

1.3 Процедура та методологічні основи оцінювання вартості підприємства

Для розрахунку вартості підприємства необхідно використовувати підходи та методи оцінювання вартості та обирати найбільш прийнятні для конкретного підприємства.

Методи розрахунку вартості підприємства, які існують сьогодні, виникли завдяки науковим дослідженням. Закордонні економісти, які займалися такими дослідженнями: М. Міллер, Д. М. Бішоп, Т. Коупленд, Р. Хігінс, Ф. Ч. Еванс, Т. Коллер та багато інших. Важливо, що всі методи які виникли, орієнтувалися на стабільну ринкову економіку [2].

Проблематикою визначення вартості підприємства займалися такі українські вчені: В. Галасюк, Н.Г. Чумаченко, В.Н Гавва, В.І. Довбенко, О.М. Кравчук та інші. Їх дослідження ґрунтуються на закордонних методах і підходах без належної адаптації до умов вітчизняної економіки [19].

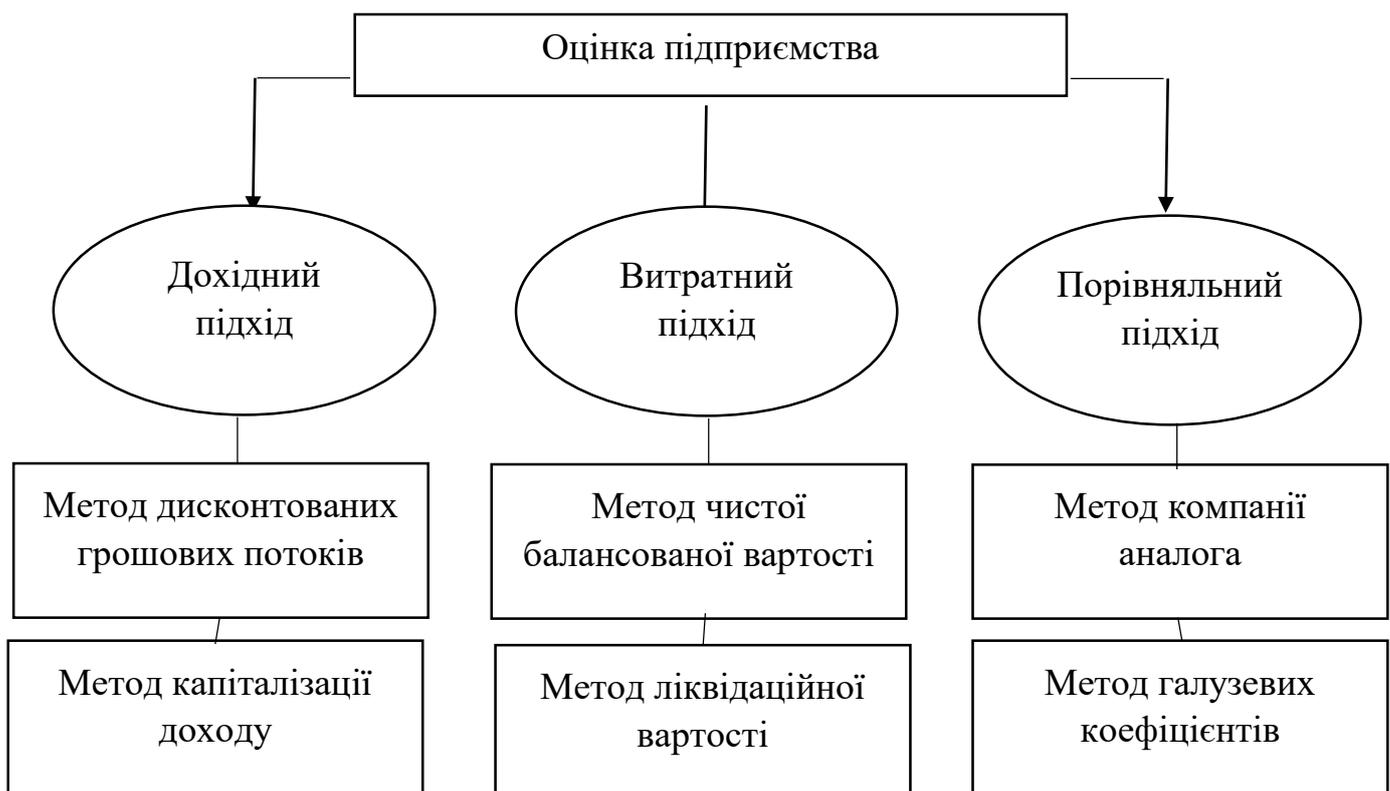


Рисунок 1.10 – Методологічні підходи до оцінки вартості підприємства

Кожен підхід має власні методи для реалізації процесу оцінки вартості підприємства, а також кожен метод має унікальну структуру та методологію розрахунків. Не існує єдиної системи методів оцінки бізнесу, яка буде однаково результативна та ефективна для всіх видів бізнесу й яка була б здатна до надання реалістичної та правдивої характеристики стану підприємства на ринку.

Серед фахівців-науковців та спеціалістів, все більш поширеним стає групування методів оцінки вартості підприємств за показниками оцінки. Групування методів оцінки вартості запропонувала О.Н. Щербакова. На її думку, існують дві категорії групування:

- 1) методи оцінки, що базуються на грошових потоках;
- 2) методи, що базуються на чистій приведеній вартості [2].

Залежно від методики визначення вартості підприємства розрізняють такі види:

- 1) відновлювальна вартість;
- 2) вартість заміщення;
- 3) залишкова вартість заміщення.

Розглянемо більш детально кожен метод оцінки вартості підприємства.

Цей метод є найбільш прийнятним способом розрахунку ринкової вартості унікальних об'єктів інтелектуальної власності. Метод відновлювальної вартості в основі якого лежить ототожнення вартості прав на об'єкт інтелектуальної власності з витратами на його відтворення з урахуванням розумної величини прибутку. Відновлювальну вартість ще називають вартістю відтворення.

Кожен із методів, які будуть розглянуті в таблиці 1.4 відзначаються різноманітністю та універсальністю. На практиці ці підходи слід використовувати лише при чіткій інформаційній базі [11].

Таблиця 1.4 – Характеристика методів оцінки вартості підприємств

Підхід	Метод	Особливості використання
Витратний	Метод чистих активів	Використовується найчастіше для оцінювання активів підприємства. Щоб отримати чисту балансову вартість активів, від значення валюти балансу віднімають всі короткострокові та довгострокові зобов'язання підприємства. У підсумку визначається вартість власного капіталу підприємства, тобто значення чистої вартості активів.
	Метод скоригованих чистих активів	Передбачає коригування матеріальних активів на рівень інфляції. Часто використовується на практиці.
	Метод вартості заміщення	Оцінює вартість підприємства, виходячи з витрат на повне заміщення його активів. Метод орієнтований тільки оцінку матеріальних активів і прийнятий тільки для капіталомістких підприємств.
	Метод відновної вартості	При використанні цього методу розраховують всі витрати, необхідні для створення точної копії оцінюваного підприємства. На відміну від попереднього методу, цей враховує вартість нематеріальних активів, таких як авторські права, патенти, торгові знаки.
	Метод ліквідаційної вартості	Використовується у випадку. Коли фірма припиняє свої операції. Розпродує свої активи. Метод має найнижчу цифру оцінки і визначає найнижчий рівень вартості бізнесу.

Продовження табл.1.4

Дохідний	Метод капіталізації чистого доходу	Визначає потік доходу і перетворює його в поточну вартість шляхом застосування норм капіталізації. Норма капіталізації-це спрощений коефіцієнт дисконтування.
	Метод капіталізації дивідендів	Застосовується для оцінювання компанії, акції якої котируються на фондовому ринку.
	Метод капіталізації надлишкового доходу	ґрунтується на отриманні додаткового прибутку від гудвілу. Відображає майбутні доходи в оцінюваній вартості.
	Метод дисконтування надлишкового потоку	Дає змогу реально оцінити майбутній потенціал підприємства. Як дисконтований дохід використовується або чистий або грошовий потік.
Ринковий	Метод галузевих коефіцієнтів	Застосовується при наявності даних по галузі. Базується на використанні рекомендованих співвідношеннях між ціною бізнесу підприємства та фінансовими параметрами
	Метод порівняння продажів	Базується на використанні ціни придбання підприємства чи його контрольного пакета акцій. Аналогічний до методу галузевих коефіцієнтів.
	Метод мультиплікаторів	Використовується для оцінювання закритих компаній, акції яких не котирують на біржі.

Отже, можна зробити такий висновок відносно цього параграфу. Таблиця 1.4. показує, що у багатьох випадках необхідно застосовувати різні методи оцінювання вартості компанії, що дасть змогу отримати достовірніший результат. Зазвичай при оцінюванні бізнесу залежно від цілей оцінювання, шуканої вартості, поставлених умов, стану самого об'єкта і економічного середовища поєднують декілька методів, найвідповідніших у певній ситуації.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВ «СК ДЖОН ДІР ТЕХНОЛОГІЇ»

2.1. Аналіз стану та перспектив розвитку оптової торгівлі в Україні

Одним із потужних секторів вітчизняної економіки є торгівля, яка має вагомую частку у структурі ВВП. Так, за підсумками 2020 р. питома вага торгівлі у структурі українського ВВП складала 14,0%, що більше, ніж у 2019 р. на 0,8 п.п. (рисунок 2.1).

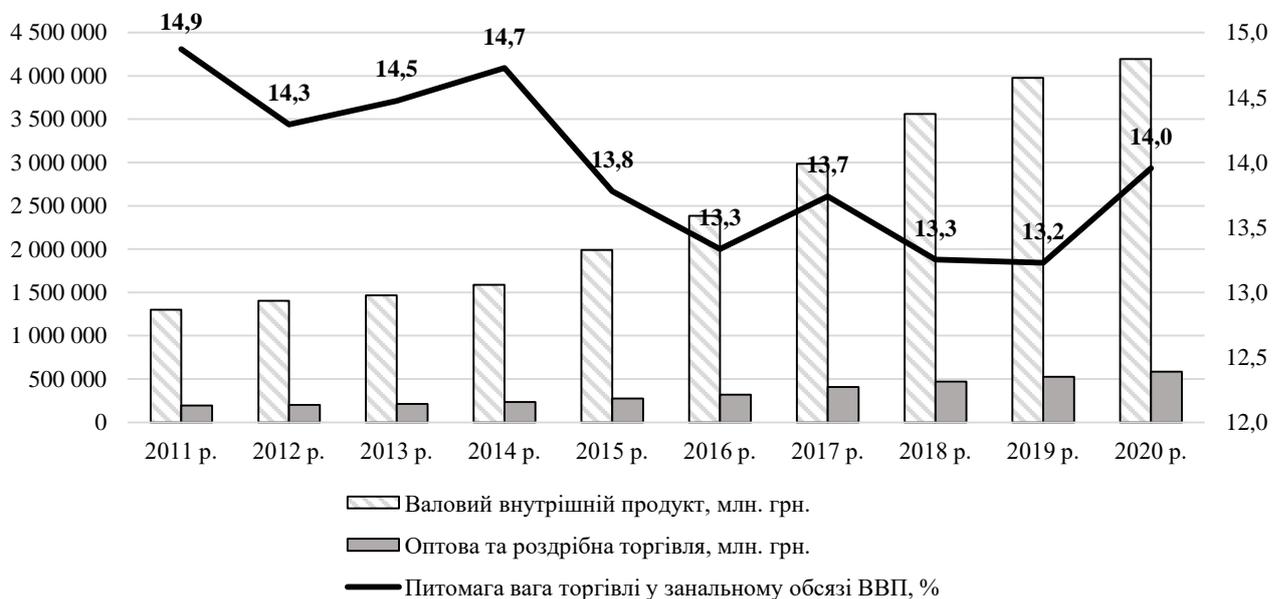


Рисунок 2.1 – Динаміка внеску торгівлі у формування ВВП України у 2011-2020 рр.

Водночас, в останні десять років спостерігається скорочення внеску торгівлі у формування ВВП країни. Найбільш виразною ця тенденція стала, починаючи з 2015 р., коли з анексований Крим та окуповані території Донбасу фактично припинили участь в економічних процесах країни.

З точки зору формування ринків товарів та послуг, побудови єдиної системи руху товарів від виробників до споживачів ваговою ланкою є оптова торгівля. Головною відмінністю оптової торгівлі є те, що придбання товарів відбувається у великих обсягах та не для споживчого вживання, а для потреб підприємств і організацій, які у подальшому мають на меті перепродати цей товар. Таким чином, в оптовій торгівлі продавцем виступає виробник (або постачальник) товарів, а покупцем – посередник, який здійснює реалізацію товару з метою отримання вигоди для себе. Як відокремлена ланка торгівлі, оптова торгівля виконує низку важливих завдань (рисунок 2.2).

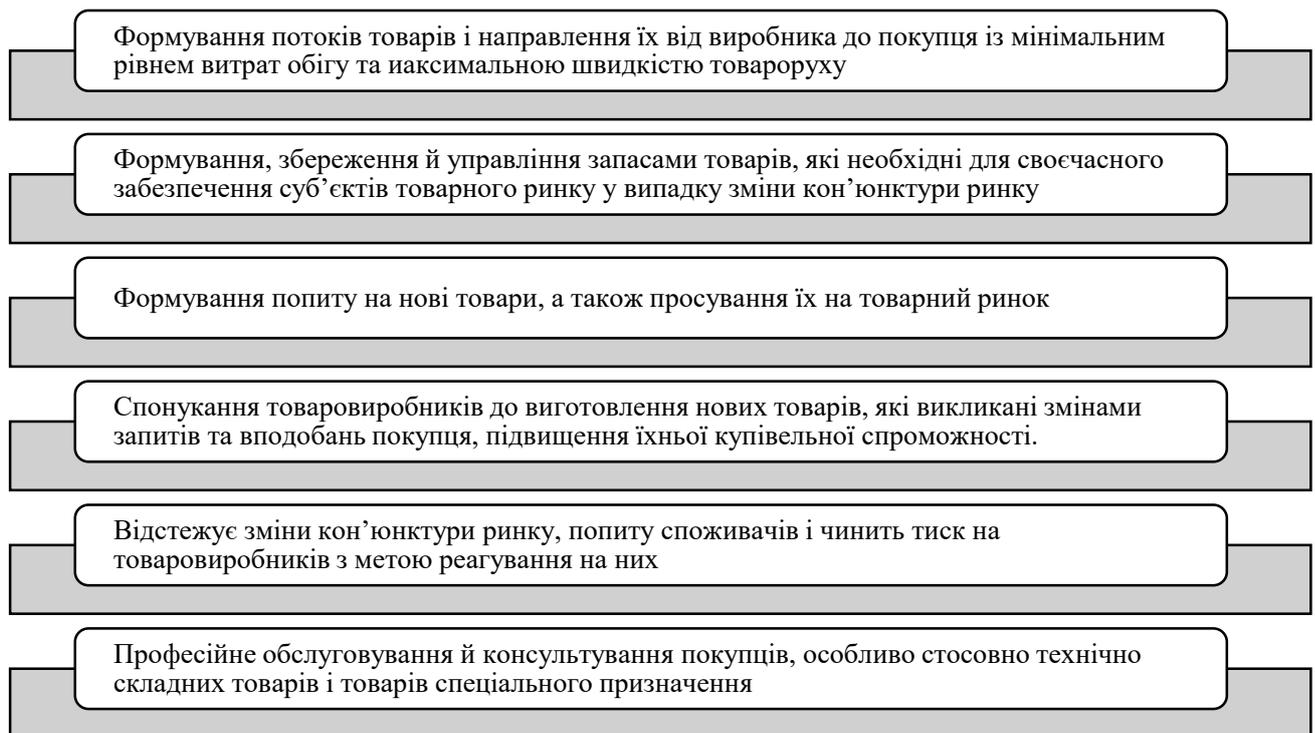


Рисунок 2.2 – Завдання оптової торгівлі як ланки у каналах просування товарів від виробника до споживача []

За 2020 р. оборот оптової торгівлі становив 2462558,8 млн. грн. За період 2016-2020 рр. приріст обороту оптової торгівлі перевищив 58%, проте темпи його зростання щороку уповільнюються (рисунок 2.3). Якщо в 2017 р. по відношенню до 2016 р. обсяг обороту оптової торгівлі збільшився на 22,7%, то в 2020 р. по відношенню до попереднього року – лише на 6%, хоча, як видно, в період пандемії коронавірусу динаміка діяльності у секторі оптової торгівлі

виявилася більш жвавою, ніж у 2019 р. порівняно з 2018 р.

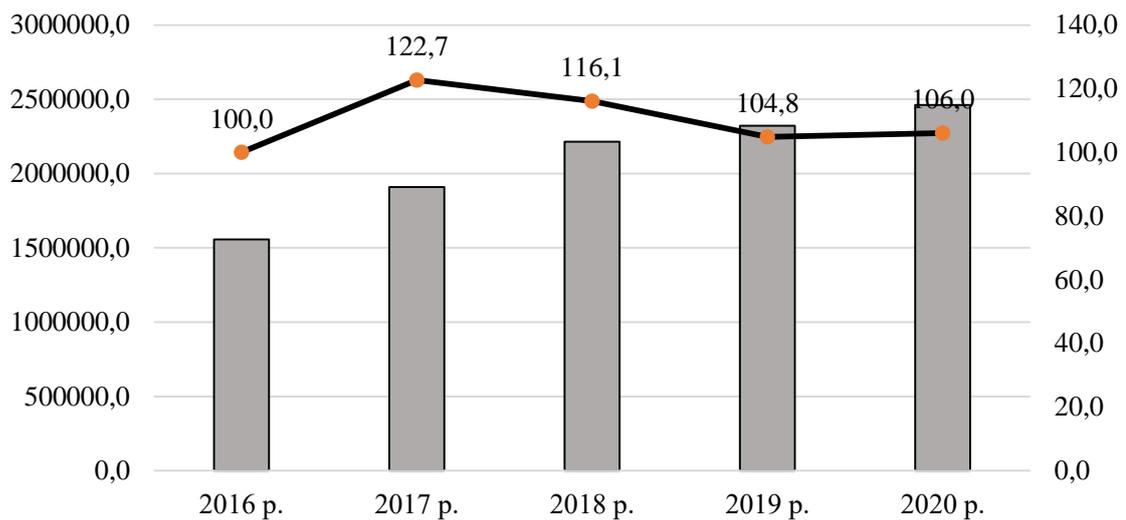


Рисунок 2.3 – Динаміка обороту оптової торгівлі в Україні у 2016-2020 рр.

Аналітики визначили найбільш прибуткові напрямки діяльності у сфері оптової торгівлі для вітчизняних підприємств, які за показником загальної виручки всіх підприємств України, у яких вказана одна із категорій опту як основний КВЕД.

Згідно з даними YouControl, системи для перевірки контрагентів, у 2018 році найбільше заробили компанії, які торгують твердим, рідким, газоподібним паливом.

Для України як аграрної держави, яка спеціалізується на експорті сільгоспсировини, збільшення обсягу оптової торгівлі сільгосптехнікою свідчить про забезпечення потреб сільгоспвиробників у засобах праці, покращення їх матеріально-технічної бази, підвищення технологічності виробництва, а відтак, зростання виробничих потужностей та багатьох інших виробничо-господарських показників. Разом, з тим, дослідження динаміки обороту оптової торгівлі сільгосптехнікою та устаткуванням свідчить про його скорочення як в абсолютних, так і у відносних показниках (рисунок 2.4).

Задля визначення чинників скорочення оптової торгівлі сільськогосподарськими машинами й устаткуванням в Україні доцільно звернути увагу на те, що у відповідному сегменті вітчизняного ринку наразі

тривають процеси консолідації.



Рисунок 2.4 – Динаміка обороту оптової торгівлі сільгосптехнікою та устаткуванням в Україні у 2016-2020 рр.

За даними Державної митної служби України у 2020 р. імпорт сільгосптехніки становив 582 млн. дол. США, що на 1,4% більше порівняно з 2019 р. (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Динаміка імпорту сільгосптехніки та устаткування в Україні у 2019-2020 рр.

Група товарів	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+,-), тис. дол. США	Темп змін, %
Машини та обладнання для сільського господарства, садові або лісогосподарські для підготовки або оброблення ґрунту; котки для спортивних майданчиків	235800	244108	8308	103,5
Машини або механізми для збирання, обмолоту сільськогосподарських культур; газонокосарки та сінокосарки; машини для сортування яєць, плодів або інших сільськогосподарських продуктів	281241	272017	-9224	96,7
Установки і апарати доїльні та для обробки молока	6605	8761	2156	132,6
Преси, дробарки тощо для виробництва вина, сидру, фруктових соків	2402	4210	1808	175,3
Інше обладнання для сільського господарства, садівництва, лісового господарства; інкубатори та брудери для птахівництва	35146	32755	-2391	93,2

Продовження табл.2.1

Машини для роботи з насінням, зерном чи сухими бобовими культурами, крім машин, що використовуються на сільськогосподарських фермах	13124	20238	7114	154,2
Разом за групами товарів	574318	582089	7771	101,4

Найбільшими за обсягом поставок групами товарів є машини та механізми для обмолоту сільськогосподарських культур, а також машини та обладнання для підготовки або оброблення ґрунту. Обсяг імпорту машин та обладнання для сільського господарства, підготовки та обробки ґрунту у 2020 р. по відношенню до рівня 2019 р. збільшився на 8308 тис. дол. США, або на 3,5%. Водночас, імпорт машин та механізмів для обмолоту сільськогосподарських культур скоротився на 3,3% і становив 272017 тис. дол. США. Інші товарні групи у загальному обсязі імпорту сільгосптехніки становили менше 10%. Обсяги імпорту агротехніки в 2019 року на суму 769,2 млн дол. США значно менше, ніж досягнуті рекордні показники, що свідчить про низьку купівельну спроможність сільгосптоваровиробників, особливо малих і середніх розмірів.

У структурі вітчизняного імпорту сільгосптехніки все більш упевнені позиції посідають країни-резиденції провідних виробників тракторів та іншої сільськогосподарської техніки: США, Китай, Великобританія, а також країни Євросоюзу – Німеччина, Франція і Нідерланди. Також помітне місце в забезпеченості технікою займає Польща.

Найбільше сільськогосподарської техніки Україна ввозить з Німеччини. Обсяги поставок нової та старої техніки з цієї країни в 2019 р. склали 243,4 млн. дол. США. Це забезпечило Німеччині частку в 31,6% в вітчизняному імпорті агротехніки. Друге місце в ТОП-7 експортерів техніки для сільського господарства в Україні займають США - 159 млн. дол. США (20,6%). На третьому місці в рейтингу основних постачальників цього виду продукції – Польща. У минулому році вітчизняні аграрії закупили в цій країні сільгосптехніки на суму 80,3 млн дол. США (10,4%). Ще по 9% у вітчизняному імпорті агротехніки забезпечують

Нідерланди (69,7 млн дол США) та Китай (69,1 млн дол США). Поставки сільгоспмашин і обладнання з Франції склали в 2018 р. 58,1 млн дол США, або 7,5% від загального обсягу, ще 6,5% (або 49,8 млн. дол США) надходило з Білорусі.

Наполегливу політику по входженню на український ринок проводить Китай. Ціна китайської техніки на 15-20% нижче навіть цін на вітчизняну техніку. Оскільки вони виробляють насамперед трактори малої потужності, тобто міні-трактори, їх продукція є надзвичайно привабливою для вітчизняних господарств населення, фермерських господарств та інших форм господарювання малих і середніх розмірів.

Зрештою, на вітчизняному ринку імпоротної сільськогосподарської техніки переважає продукція північноамериканського походження, і зерема таких виробників, як John Deere, Case, New Holland, Massey Ferguson, Challenger, Versatile. Також на українському ринку представлені і європейські виробники – Claas, Deutz-Fahr.

Згідно з результатами аналітичних досліджень, на вітчизняному ринку сільгосптехніки конкурують щонайменше два десятки найбільш потужних імпортерів (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – Найбільші імпортери сільгосптехніки в Україні, станом на 2019 р.

Назва компанії	Спеціалізація	Обсяг імпорту, млн. дол. США
«Ерідон»	Насіння, сільгосптехніка, засоби захисту рослин, добрива	67,20
ГК «Техноторг»	Сільгосптехніка	40,62
«Агротек»	Сільгосптехніка	19,64
ГК «Полетехніка»	Сільгосптехніка, насіння, засоби захисту рослин	19,11
RDO Україна	Сільгосптехніка	16,11
«Агротехсоюз»	Сільгосптехніка	14,80
UkrLandFarming	Сільгосптехніка, добрива	14,41
«Ландтех»	Сільгосптехніка	13,42
Titan Machinery Україна	Сільгосптехніка	12,98
«Агроресурс»	Сільгосптехніка, насіння	12,88
«АМАКО Україна»	Сільгосптехніка, насіння	12,17
«Миронівський хлібопродукт»	Сільгосптехніка, насіння	9,62
«НовоФарм»	Сільгосптехніка	7,41
«Укравтозапчасть»	Сільгосптехніка	7,26
«Альбїон»	Сільгосптехніка	7,12

Продовження табл. 2.2

«Цепелін Україна»	Сільгосптехніка	6,79
«Агробудівельний альянс «АСТРА»	Сільгосптехніка	6,71
«Маскіо Гаспардо Україна»	Сільгосптехніка	6,63
«КВС Україна»	Сільгосптехніка, насіння	6,07
«Сварог Вест Групп»	Сільгосптехніка	5,41
Разом за групою найбільших імпортерів	x	306,36

Загальна вартість сільгосптехніки, імпортованої найбільшими суб'єктами ринку, у 2019 р. становила 306,36 млн. дол. США, що перевищує 53,3% від загального обсягу імпорту за групою сільськогосподарських машин та обладнання.

Споживацькі потреби українських аграріїв за останній рік зазнали суттєвих змін, про що зазначають і змінилися. Це відзначають дистриб'ютори провідних виробників сільгосптехніки. Зокрема, за висновками фахівців дистрибутора сільськогосподарської техніки «Цепелін Україна», у 2018 р намітилася тенденція до стійкого зростання сегмента тракторів в 100-240 к.с., тоді як раніше домінувала техніка 300 к.с. і більше. В останні роки зростає попит на комбайни та спостерігаються тенденції до збільшення ринку обприскувачів як для причіпних, так і для самохідних машин. Більшість дистриб'юторів роблять на продажах дрібним і середнім фермерам, які демонструють більш високий попит на машини та обладнання, адже наявний у їх розпорядженні парк сільгосптехніки є морально і технічно застарілим. Самохідні обприскувачі, маленькі сівалки, маленькі та причіпні розкидувачі утворюють сегмент сільгосптехніки обробки 3-5 тис. га землі для фермерів. Для сільгоспвиробників, які мають більші земельні ділянки, є цікавим сегмент професійної техніки з шириною захвату 12 м, що відповідає умовам обробки великих територій. Вартість сільгосптехніки професійних зразків збільшується пропорційно до її продуктивності.

Українські аграрії, звертаючись відповідно до своїх потреб до виробників машин та обладнання, перш за все вимагають від сільгосптехніки продуктивності і надійності. В умовах впровадження системи точного інтегрованого землеробства аграрію з урахуванням цих нововведень все складніше визначитися з вибором

необхідного обладнання. Але фахівці ринку сільгосптехніки готові навчати аграріїв користуватися новинками з максимальною ефективністю. Водночас, українському сільгоспвиробнику оновлення парку техніки є економічно вигідними інвестиціями, адже, за підрахунками експертів, це дозволяє і продуктивність праці поліпшити, і показники врожайності підняти на новий рівень, а прибуток підвищити майже на 70%.

Таким чином, посилення позицій зарубіжних країн на вітчизняному ринку техніки для сільського господарства несе в собі загрозу для національної економіки, адже в останні роки залежність українських аграріїв від імпортованої техніки становить 80-90% і вище. Критична імпортозалежність України в цій сфері сприяє значному відтоку валюти з країни, втрати позицій продукції вітчизняних машинобудівників на іноземних ринках, міграції кваліфікованої робочої сили за кордон і підриву економіки в цілому. У разі припинення імпорту техніки або його обмеження, ймовірність якого підтвердила практика боротьби з коронавірусом COVID-19, зарубіжна техніка не зможе задовольнити потреби вітчизняного агросектора, що призведе до скорочення обсягів сільськогосподарського виробництва. Водночас, з точки зору розвитку оптової торгівлі в Україні, збільшення імпорту затребуваної серед аграріїв сільськогосподарської техніки, машин та обладнання є надзвичайно вагомим чинником зростання внутрішнього валового продукту.

2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства

Вагоме місце серед торговельних посередників ринку сільськогосподарської техніки посідає товариство з обмеженою відповідальністю «СК Джон Дір технології» (далі – ТОВ «СК Джон Дір технології»). Підприємство зареєстроване за юридичною адресою: 63200 місто Харків, вул. Драгомирівська 10 корп.Т-1. На момент реєстрації підприємству присвоєно код ЄДРОПОУ – 38602749.

Основним видом діяльності ТОВ «СК Джон Дір технології» є оптова торгівля деталями та приладдям для сільськогосподарської техніки та автотранспортних засобів, а також оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням. Водночас, підприємство може здійснювати додаткові види діяльності, серед яких: допоміжна діяльність у рослинництві; технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів; роздрібна торгівля деталями та автозапчастинами, допоміжними та супутніми товарами для автотранспортних засобів; посередницька діяльність у торгівлі товарами широкого асортименту; інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах; ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення; надання інших інформаційних послуг, тощо.

Юридичний статус підприємства та його правові засади функціонування значною мірою визначають його потенційні можливості та принципи взаємодії з іншими учасниками ринку. Так, у своїй діяльності ТОВ «СК Джон Дір технології» керується діючим законодавством України та Статутом. Зміни і доповнення до Статуту можуть бути внесені за рішенням вищого органу товариства та підлягають реєстрації в установленому порядку у відповідних органах державної реєстрації.

Головною метою діяльності підприємства є отримання прибутку.

Відповідно до чинного законодавства товариство має низку прав та повноважень. Зокрема, підприємство має право від свого імені укладати будь-які угоди та здійснювати інші юридичні акти з українськими та іноземними юридичними і фізичними особами як в Україні, так і за її межами. Підприємство може брати участь у проведенні аукціонів, торгів, конкурсів, ярмарок, наукових конференцій тощо з метою здійснення діяльності. Задля досягнення цілей діяльності підприємство самостійно здійснює закупівлі та реалізує продукцію і послуги, а також інші види діяльності, передбачені статутом. Відповідно до цілей та завдань розвитку підприємство може брати участь у фінансуванні будівництва об'єктів виробничого та соціального призначення, а також здійснювати права власника відносно свого майна. Крім зазначеного, підприємство має право

здійснювати й інші види господарських операцій, наприклад: отримувати кредити в банках та в інших кредиторів або застосовувати норми прискореної амортизації основних фондів відповідно до діючого законодавства.

Як юридична особа підприємство має право створювати підприємства та акціонерні товариства спільно з зарубіжними партнерами, а також виступати в ролі засновника спільних підприємств, відкривати бюро, контори, магазини, кіоски, агенції, пункти прокату, відеосалони на Україні та за кордоном.

При вирішенні спорів з іншими суб'єктами, підприємство має право виступати позивачем на відповідачем в судах, арбітражних і третейських судах.

Відповідно до цілей діяльності підприємство може збільшувати та зменшувати розмір Статутного фонду, брати участь у зовнішньоекономічній діяльності відповідно до чинного законодавства.

Таким чином, діючим вітчизняним законодавством ТОВ «СК Джон Дір технології» надано широкі повноваження щодо реалізації та представництва власних інтересів та досягнення цілей господарської діяльності при взаємодії з іншими учасниками ринку.

Майно ТОВ «СК Джон Дір технології» складається з основних засобів та оборотних коштів, а також інших цінностей, вартість яких знаходить відображення у самостійному балансі підприємства. Майно господарюючого суб'єкта належить його учасникам на спільних правах відповідно до часток їх участі у статутному фонді.

Відповідно до Статуту та норм діючого законодавства, ТОВ «СК Джон Дір технології» забезпечує управління фінансово-господарською діяльністю шляхом створення органів управління. Вищим органом управління підприємством є збори засновників, які делегують повноваження щодо оперативного управління підприємством його керівнику – генеральному директорові, який є вищим органом виконавчої влади та за рахунок наданих йому повноважень і прав здійснює розпорядження, видає накази та інші розпорядчі документи з метою забезпечення законної діяльності підприємства та його життєзабезпечення (найму персоналу, організації постачання товарів, задоволення потреб

господарської діяльності тощо).

ТОВ «СК Джон Дір технології» має функціональну організаційну структуру управління, тобто, керівники вищого рівня отримують рекомендації від керівників функціональних ланок, передають для виконання лінійним керівникам нижчого рівня (рисунок 2.5). Така система управління забезпечує прийняття кваліфікованих і ефективних управлінських рішень лише при збереженні досягнутих масштабів діяльності.

Організаційна структура управління ТОВ «СК Джон Дір технології» наведена в рисунку 2.5.



Рисунок 2.5 – Організаційна структура управління ТОВ «СК Джон Дір технології»

Основними економічними підрозділами в організаційній структурі підприємства є підрозділи продажів машин та устаткування, а також відділ продажів запчастин, відділ збуту та фінансовий відділ, відділ кадрів та юридична служба. Їх основні функції: збір інформації за відповідними напрямками, складання звітності, аналіз інформації, прийняття управлінських рішень, планування подальшої

діяльності. Фінансовий відділ забезпечує ведення обліку господарських операцій, складання звітності, нарахування та сплату податків, ведення розрахунків з контрагентами, ведення розрахункових операцій за кредитами, нарахування та виплату заробітної плати, планування показників діяльності, аналіз їх виконання. Відділ регіональних продажів забезпечує роботу з регіональними підрозділами підприємства, збирає заявки на поставку машин, устаткування, запасних частин, організовує відправку товарів відповідно до отриманих заявок, контролює виконання доходів та документообіг з контрагентами. Відділ продажів запасних частин спеціалізується на продажах автозапчастин та запасних частин до сільгосптехніки. Відділ збуту виконує функції, пов'язані із вивченням купівельного попиту, розробляє цінові пропозиції, системи знижок, заходи щодо стимулювання продажів та ін.

Виробничий підрозділ спеціалізується на виконанні гарантійних ремонтів техніки та запасних частин, а також здійснює ремонт сільгосптехніки та устаткування на замовлення (якщо таку техніку чи устаткування не замовником не було придбано у підприємства або після завершення гарантійного терміну).

Відділ логістики здійснює доставку замовлень покупцям, а також забезпечує поставки запасних частин та устаткування, яке підприємство закуповує для перепродажу та за умовами договору самостійно її транспортує від пунктів отримання товару (з/д станцій, аеропорту, митного складу тощо).

Служба безпеки підприємства виконує функції, пов'язані як із забезпеченням збереження майнових і товарних цінностей підприємства, які зберігаються у приміщеннях підприємства (складі, офісних тощо), а також на відкритому майданчику, що охороняється. Крім того, фахівцями служби безпеки здійснюється контроль і нагляд за станом інформаційної безпеки підприємства, технічної безпеки (при виконанні ремонтних робіт на СТО) тощо. При взаємодії з фінансовим відділом відділ безпеки здійснює функції економічної безпеки, зокрема, проводить перевірку постачальників з точки зору їх благонадійності, забезпечує контроль виконання та сприяє у роботі з покупцями та замовниками щодо своєчасного і у повному обсязі виконання договірних відносин у частині розрахунків за поставлені товари тощо.

Фінансовий відділ ТОВ «СК Джон Дір технології» поєднує у собі 6

взаємодіючих секторів. Така структура фінансового відділу відрізняється простотою і цілісністю, забезпечує оперативне виконання ключових функцій управління фінансами підприємства.

Для оцінки ефективності та якості побудованої організаційної структури управління підприємством розглянемо склад та розподіл персоналу підприємства за сферами діяльності – на виробничий та управлінський (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Основні показники структури персоналу та оплати праці ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

Показник	Рік			2020 р. до 2018 р.		2020 р. до 2019 р.	
	2018	2019	2020	Абсолютне	Темп приросту, %	Абсолютне	Темп приросту, %
Середня чисельність персоналу, осіб.	9	9	9	0	1	0	1
в тому числі:							
Персонал управлінського складу	9	9	9	0	1	0	1
Фонд оплати праці, тис. грн.	23018	27423	29706	6688	129,1	1,1	108,3
в тому числі:							
фонд оплати праці персоналу управлінського складу	3245,2	3218,2	2962,7	-282,5	91,3	0,9	92,1
Співвідношення чисельності керівного та виробничого персоналу, %	7,0	6,7	5,9	-1,1	84,3	0,9	88,2
Норма керованості, осіб	14,3	15,0	17,0	2,7	118,6	1,1	113,3
Середньомісячна заробітна працівників, грн.	8340	10202	13753	5412,9	164,9	1,3	134,8

Середньомісячна заробітна працівників управлінського складу, грн.	18029	19156	24689	6660,3	136,9	1,3	128,9
Питома вага заробітної плати персоналу управлінського складу у фонді оплати праці підприємства, %	14,1	11,7	10,0	-4,1	70,7	0,8	85,0

В цілому, щодо складу та організації управління діяльністю ТОВ «СК Джон Дір технології» слід зазначити, що в 2018-2020 рр. на управлінських посадах підприємства були задіяні 9 осіб. На останню звітну дату в штатному розкладі підприємства включені 9 штатних одиниць, тобто за винятком керівників всіх рівнів чисельність персоналу становить 8 осіб. Отже, співвідношення управлінського та виробничого персоналу ТОВ «СК Джон Дір технології» становить:

$$9 : 8 \times 100\% = 112,5\%.$$

Показник норми керованості, що характеризує чисельність підлеглих в розрахунку на одного керівника, в ТОВ «СК Джон Дір технології» в середньому набагато вище оптимального (який прийнятий на рівні 9 осіб) і становить:

$$9:8 = 1 \text{ особа.}$$

З приводу особливостей організаційної структури управління ТОВ «СК Джон Дір технології» слід зазначити, що частка заробітної плати управлінських працівників в загальному обсязі фонду оплати праці по підприємству в 2018-2020 рр. варіювала в межах 10-14,1%. Фонд заробітної плати на підприємстві в 2020 р. склав 29706 тис. грн., що на 8,3% більше, ніж в 2019 р. При цьому за період аналізу середньомісячна заробітна плата по підприємству збільшилася на 64,9% і склала 13753 грн. Оплата праці керівників функціональних підрозділів перевищує заробітну плату фахівців у 1,8-2,2 рази.

На підставі поданих розрахунків можна зробити висновок, що показники оцінки структури управління ТОВ «СК Джон Дір технології» за окремими

параметрами перевищують нормативні значення. Зокрема, на підприємстві завищена кількість працівників керівного складу, що супроводжується збільшенням адміністративних витрат та зменшенням прибутку. На цій підставі, організаційну структуру підприємства можна вважати недостатньо ефективною і такою, що може бути удосконалена шляхом приведення чисельності персоналу управлінського складу у відповідність до загальної чисельності працюючих.

В контексті дослідження організаційно-правових основ функціонування підприємства слід також зазначити, що основними інструментами управлінського впливу керівництва підприємства є локальні нормативні документи – накази, розпорядження, регламенти, положення тощо, за допомогою яких визначаються та закріплюються принципи та підходи, що застосовуються на підприємстві щодо управління персоналом, політики формування та використання майна, управління фінансовими ресурсами, розподілу та використання прибутку, оплати праці та преміювання.

Так, основними локальними нормативними документами ТОВ «СК Джон Дір технології» у сфері управління персоналом є: Правила внутрішнього трудового розпорядку, Документи (графіки, заяви, відомості) про надання та використання щорічних, творчих, соціальних відпусток та відпусток без збереження заробітної плати; Документи (програми, технічні завдання, доповіді, довідки, текстові звіти, списки) про відрядження у межах України; Накази директора підприємства про надання працівникам щорічних оплачуваних відпусток та відпусток у зв'язку з навчанням; Накази директора підприємства з кадрових питань (про прийняття на роботу, переміщення за посадою, переведення на іншу роботу, сумісництво, звільнення та інші), оплату праці, нарахування різних надбавок, доплат, матеріальної допомоги) тощо.

Важливу частину локальних нормативних документів підприємства становлять документи (свідоцтва, акти, договори), що стосуються встановлення та закріплення прав власності на землю, будівлі, споруди, майно, а також документи на право володіння, користування, розпорядження майном тощо. Важливими з точки зору визначення вартості майна та отримання об'єктивної

інформації щодо наявних у розпорядженні підприємства майнових активів є комплекс документів (протоколи, акти, звіти, відомості переоцінки й визначення зношеності основних засобів) щодо проведених процедур з переоцінки основних засобів, нематеріальних активів, введення в експлуатацію незавершеного будівництва тощо.

Поряд з розпорядчими, на підприємстві створюються та застосовуються ціла низка інших видів документації – поточної облікової, організаційної, вхідної та вихідної кореспонденції тощо. За збереження документів на підприємстві несуть відповідальність керівники структурних підрозділів або відповідальні працівники, на яких покладено таку функцію за посадовою інструкцією. В цілому по підприємству відповідальним за збереження документації є директор.

Таким чином, організаційно-правові основи функціонування ТОВ «СК Джон Дір технології» визначаються та закріплюються на підставі застосування норм і положень діючого законодавства, а також системи локальних нормативних документів підприємства, якими визначено статус, правові засади володіння, розпорядження та використання (майнових, фінансових і трудових) ресурсів підприємства. Кодекси, закони, постанови КМУ, укази Президента України, постанови, накази та роз'яснення міністерств та відомств є обов'язковими для виконання підприємством, а тому локальні нормативні документи розробляються та узгоджуються з нормативними правовими актами України.

2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства

Аналіз діяльності підприємства здійснюється з метою проведення діагностики загальних тенденцій розвитку підприємства, визначення стану його основних та додаткових бізнес-процесів, виявлення порушень фінансового стану, чинників зниження фінансово-господарської діяльності. В ході аналізу діяльності

підприємства проводиться комплекс аналітичних процедур, що передбачають розрахунок та подальшу інтерпретацію основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства, які відображають його ключові параметри за напрямками формування і використання економічних ресурсів – майна, капіталу, трудових ресурсів тощо.

Основним джерелом інформації про основні економічні та фінансові показники діяльності підприємства є фінансова звітність згідно з П(С)БО, до складу якої входять такі форми звітів: форма №1 «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові результати», форма №3 «Звіт про рух грошових коштів», форма №4 «Звіт про власний капітал», форма №5 «Примітки до річної фінансової звітності», примітки до звітів. За необхідності деталізації окремих даних фінансової звітності та проведення поглибленого аналізу показників діяльності підприємства інформаційну базу аналізу може бути розширено шляхом залучення даних облікових реєстрів, управлінського обліку, а також позаоблікової інформації. Остання, на відміну від нормативної, планової й облікової інформації, має позасистемний характер. Її призначення полягає у тому, щоб доповнити недостатні дані для проведення дослідження. Потреба в ній виникає, як правило, за необхідності поглиблення економічного аналізу і визначення конкретних причин зміни показників, які вивчаються.

Для розрахунків фінансово-економічних показників ТОВ «СК Джон Дір технології» було використано дані фінансового, статистичного та оперативного обліку підприємства за 2018-2020 рр.:

- форма №1 – «Баланс» (додаток А);
- форма №2 – «Звіт про фінансові результати» (додаток Б);

Результати розрахунків економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «СК Джон Дір технології» узагальнено в таблиці 2.4. За даними таблиці 2.4, впродовж періоду дослідження підприємство збільшило середній розмір сукупного капіталу на 38,32% та власного капіталу – в 3,8 рази. Більш динамічний приріст власного капіталу відбувався у 2019 р. по відношенню до 2018 р., коли його середня вартість зросла удвічі і склала 162192 тис. грн. Більш

інтенсивне зростання власного капіталу позитивно позначалося на структурі капіталу, адже рівень фінансової стійкості підприємства в середньорічному вимірі покращувався і в 2019 р. становив 55,4% (рисунок 2.6).

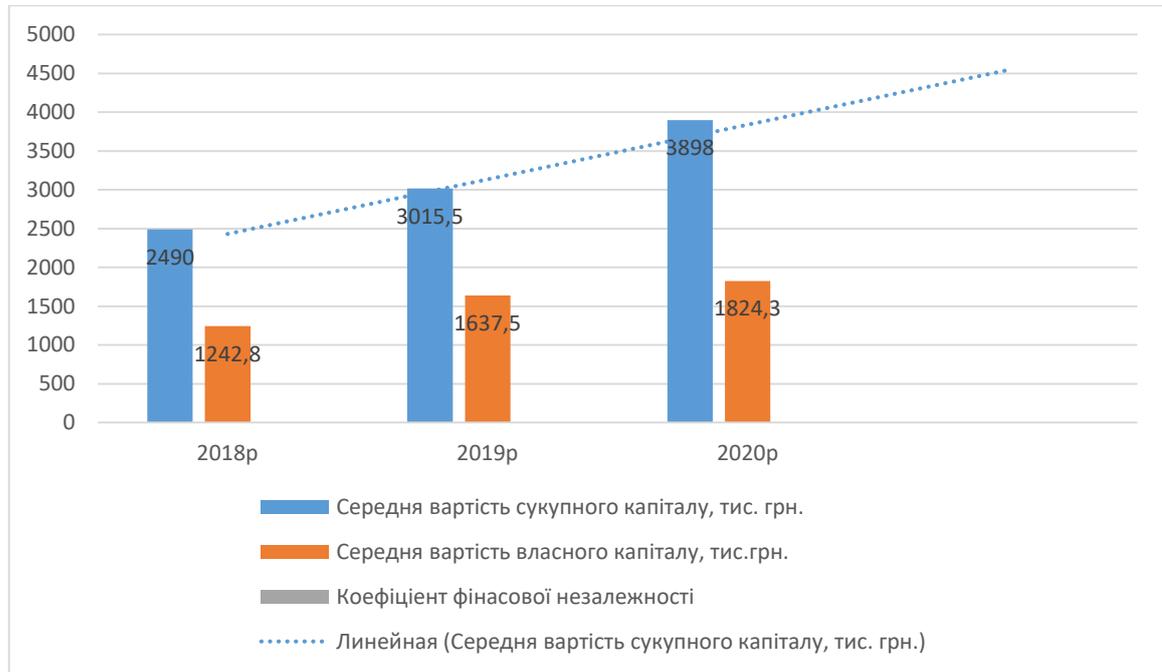


Рисунок 2.6 – Динаміка формування фінансової незалежності ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020рр.

У складі майна підприємства представлені необоротні та оборотні активи. Балансова вартість основних засобів за період дослідження збільшився в 1,5 рази і становила 2770,3 тис. грн. При цьому, їх знос у 2020 р. багаторазово зменшився, що свідчить про заміну на підприємстві певних об'єктів основних засобів. В результаті оновлення матеріально-технічної бази підприємства його середньорічна вартість основних засобів збільшилася, що на фоні скорочення виручки стало фактором зниження фондівіддачі більше, ніж у 3 рази, тобто до 3,3 грн. на 1 грн. вартості основних засобів (рисунок 2.7).

Таблиця 2.4 – Економічні та фінансові показники діяльності ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 роки

№	Показники	Одиниці виміру	Рік			Відхилення			
			2018	2019	2020	2020 р. до 2018 р.		2020 р. до 2019 р.	
						Абсолютне	Темп приросту, %	Абсолютне	Темп приросту, %
1	2	3	6	7	8	9=8-6	10=8/6*100	11=8-7	12=8/7*100
1. КАПІТАЛ ТА РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА									
1.1	Середня вартість сукупного капіталу	тис. грн.	2490	3015,5	3898	1408	156,54	882,5	129,26
1.2	Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	1242,8	1637,5	1824,3	581,5	146,7	186,8	111,40
1.3	Основні засоби								
1.3.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	1434,7	1805,9	2770,3	1335,6	193,10	964,4	153,4
1.3.2	знос на кінець року	тис. грн.	579,5	985,1	1450,4	871,1	250,3	465,3	147,22
1.3.3	середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	637,3	838	1070,35	433,05	167,95	232,35	127,73
1.4	Нематеріальні активи								
1.4.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	0	0	0	0	0	0	0
1.4.2	знос (накопичена амортизація) на кінець року	тис. грн.	0	0	0	0	0	0	0
1.4.3	середня вартість нематеріальних активів	тис. грн.	0	0	0	0	0	0	0
1.5	Оборотні активи								
1.5.1	усього на кінець року	тис. грн.	2185,5	2169,5	3250,7	1065,2	148,7	1081,2	149,8
1.5.2	дебіторська заборгованість на кінець року	тис. грн.	956,9	469,4	869,6	-87,3	90,8	400,2	185,25

Продовження табл.2.4

1.5.3	запаси на кінець року	тис. грн.	807,1	1314,78	1673,7	866,6	207,37	359	127,31
1.5.4	грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	тис. грн.	326,5	341,6	530,9	204,4	162,6	189,3	155,41
1.5.5	середні залишки оборотних засобів	тис. грн.	1852,5	2177,5	2710,1	857,55	146,29	532,6	124,46
1.6	Середньооблікова чисельність								
1.6.1	середньооблікова чисельність працівників	чол.	9	9	9	0	100,00	0	100,00
1.6.2	середньооблікова чисельність робітників	чол.	5	5	4	-1	80,00	0	80,00
2. ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ									
2.1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	10593,3	9163,5	11630,6	1037,3	109,8	2467,1	127
2.2	Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	10593,3	9163,5	11630,6	1037,3	109,8	2467,1	127
2.3	Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	1589	1466,2	1744,6	155,59	109,7	278,43	118,99
2.4	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	5049,6	5150,5	6325,7	1276,1	125,27	1175,2	122,81
2.5	Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	5544,1	4037,2	5348,8	-195,3	96,48	1311,6	132,49
2.6	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	тис. грн.	761,5	234,9	259,2	-502,3	34	24,4	110,34
2.7	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	624,4	192,7	212,5	-412	34	19,8	110,27
2.8	Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	1053	1170	1404	351	133,33	234	120,00
2.9	Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	10593,3	9163,5	11630,6	1037,3	109,8	2467,1	127
2.10	Фонд робочого часу	людино	18576	18720	18792	216	101,16	72	100,38

3. Показники ефективності використання ресурсів									
3.1	Продуктивність праці одного працівника	тис. грн. / особа	1177,08	1020,86	1297,17	120,09	110,20	276,31	127,07
3.2	Продуктивність праці одного робітника	тис. грн. / особа	2118,74	1837,54	2918,63	799,89	137,75	1081,09	158,83
3.3	Рівень оплати праці за 1 людино-годину	тис. грн. / люд-год	56,69	62,50	74,71	18,03	131,80	12,21	119,54
3.4	Середньомісячна заробітна плата одного працівника	тис. грн..	9,75	10,83	13,00	3,25	133,33	2,17	120,00
3.5	Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року		0,40	0,54	0,52	0,12	130	-0,02	96,3
3.6	Фондовіддача	грн./ грн.	56,84	22,61	38,29	-18,55	67,37	15,68	169,36
3.7	Фондоозброєність праці працівників	тис.грн./ чол.	5,17	2,06	3,48	-1,69	67,37	1,43	169,36
3.8	Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	обороти	16,62	10,96	10,91	-5,72	65,62	-0,06	99,48
3.9	Середній період обороту оборотних засобів	дні	70,81	93,11	118,93	48,12	167,95	25,82	127,73
3.10	Коефіцієнт обіговості активів	грн./ грн.	5,72	4,22	4,31	-1,41	75,33	0,09	102,09
3.11	Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	обороти	63	85	84	21	132,75	-2	97,95
3.12	Середній період обороту дебіторської заборгованості	дні	4,25	3,05	3,00	-1,26	70,39	-0,05	98,30
3.13	Коефіцієнт обіговості запасів	обороти	11,07	19,57	13,43	2,35	121,27	-6,15	68,59

Продовження табл. 2.4

Середній період зберігання запасів	дні	27	52	52	24,18	188	0	100,19
Тривалість операційного циклу	дні	59,95	69,91	78,43	18,48	130,83	8,52	112,19
4. ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ								
Рентабельність продажу	%	7,19	2,56	2,22	-4,97	30,89	-0,34	86,84
Рентабельність активів	%	30,58	7,79	6,65	-23,93	21,74	-1,14	85,37
Рентабельність власного капіталу	%	50,24	11,77	11,65	-38,59	23,18	-0,12	98,98

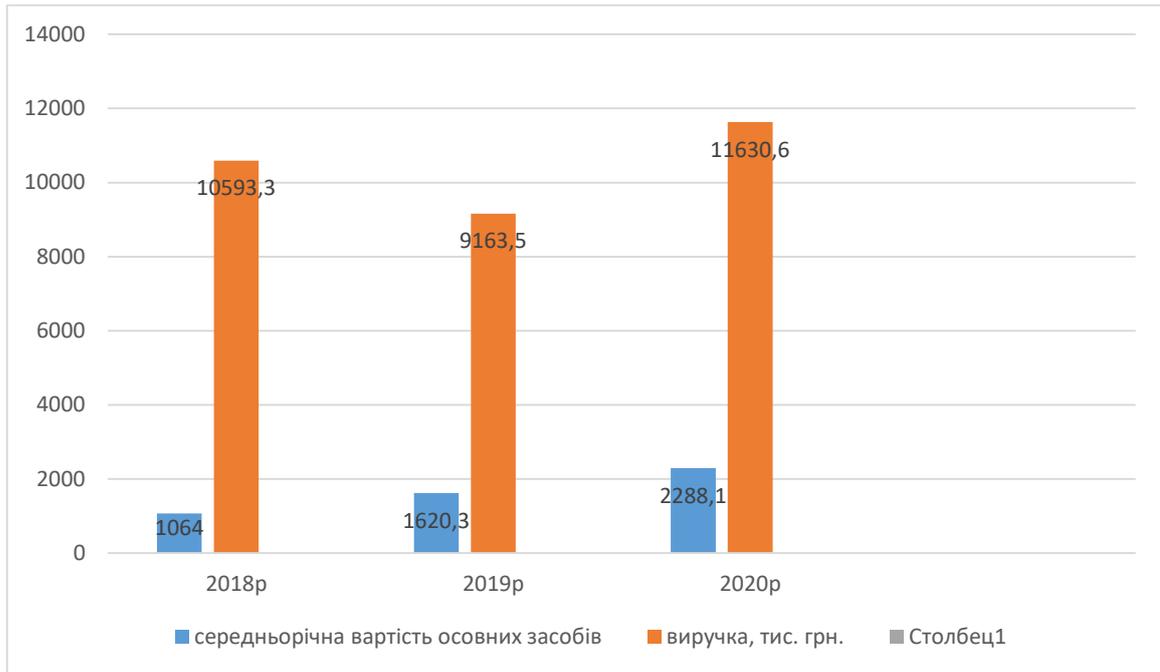


Рисунок 2.7 – Динаміка середньої вартості основних засобів та фондівдачі на ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

Вагому частку у складі майна підприємства становлять оборотні активи, вартість яких за період дослідження збільшилися до 3250,7 тис. грн., або на 9,5%. Вартість оборотних активів на кінець звітних періодів варіювала, проте в середньорічному вимірі утворювала тенденцію до зменшення. Переважна частина оборотних активів підприємства представлена запасами, впродовж 2018-2020 рр. їх частка у структурі оборотних активів становила 60-76% (рисунок 2.8).

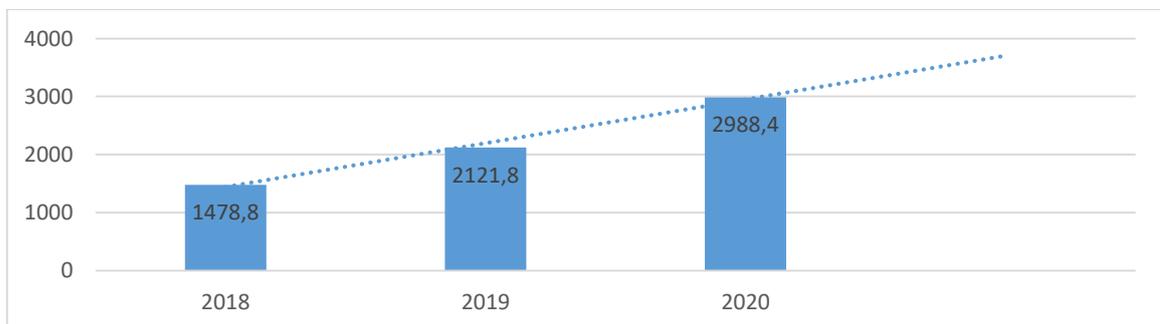


Рисунок 2.8 – Динаміка вартості та частки запасів у структурі оборотних активів ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

З огляду на погіршення економічного середовища діяльності та помітне зниження рівня ділової активності підприємства позитивним досягненням в управлінні його активами виглядає зменшення розміру дебіторської заборгованості, який за підсумками 2020 року становив 869,6 тис. грн., що менше, ніж у 2018 р. Водночас, скорочення виручки стримувало швидкість обертання як оборотних активів у цілому, так і його окремих складових, що негативно позначалося на тривалості операційного циклу підприємства та зумовлювало додаткову потребу в джерелах фінансування поточних фінансових потреб підприємства. Так, в результаті збільшення тривалості погашення дебіторської заборгованості до 168 днів, а періоду обертання запасів – до 46,26 днів, тривалість операційного циклу на підприємстві зросла на 42 днів і в 2020 р. становила 92,5 днів (рисунок 2.9).

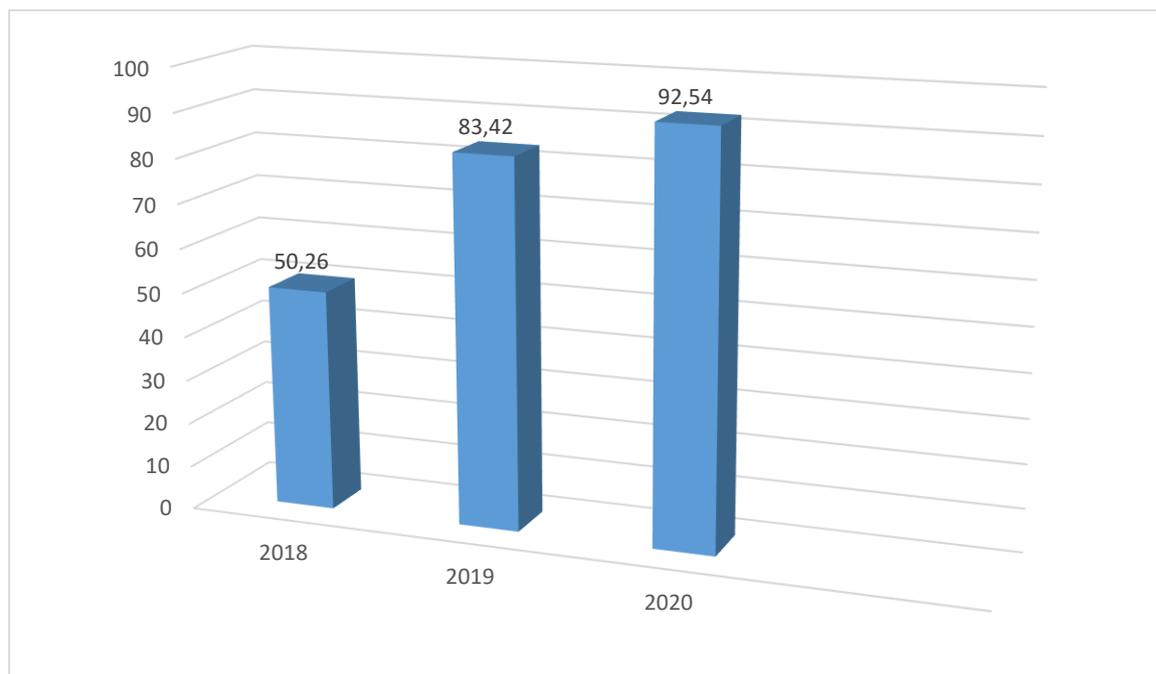


Рисунок 2.9 – Динаміка тривалості операційного циклу ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

Важливими показниками діяльності підприємства є виручка та прибуток. В 2018-2020 рр. ТОВ «СК Джон Дір технології» демонструвало зниження виручки, хоча у 2018-2019 рр. підприємство забезпечило її приріст. В

середньому за період аналізу виручка підприємства зменшилася майже удвічі, що мало суттєві негативні наслідки, адже відобразилося як на фінансових результатах діяльності, так і на фінансовому стані господарюючого суб'єкта. Критичне зниження суми покриття стала ключовим чинником формування за підсумками діяльності підприємства у 2020 р. чистого прибутку у розмірі понад 212,5млн. грн. Збитковість активів підприємства за 2020 р. становила 11,2%. Рівень збитковості підприємства виглядає ще більш значним з огляду на досить позитивні результати та високий рівень ефективності діяльності у 2018-2020 рр. (рисунок 2.10).

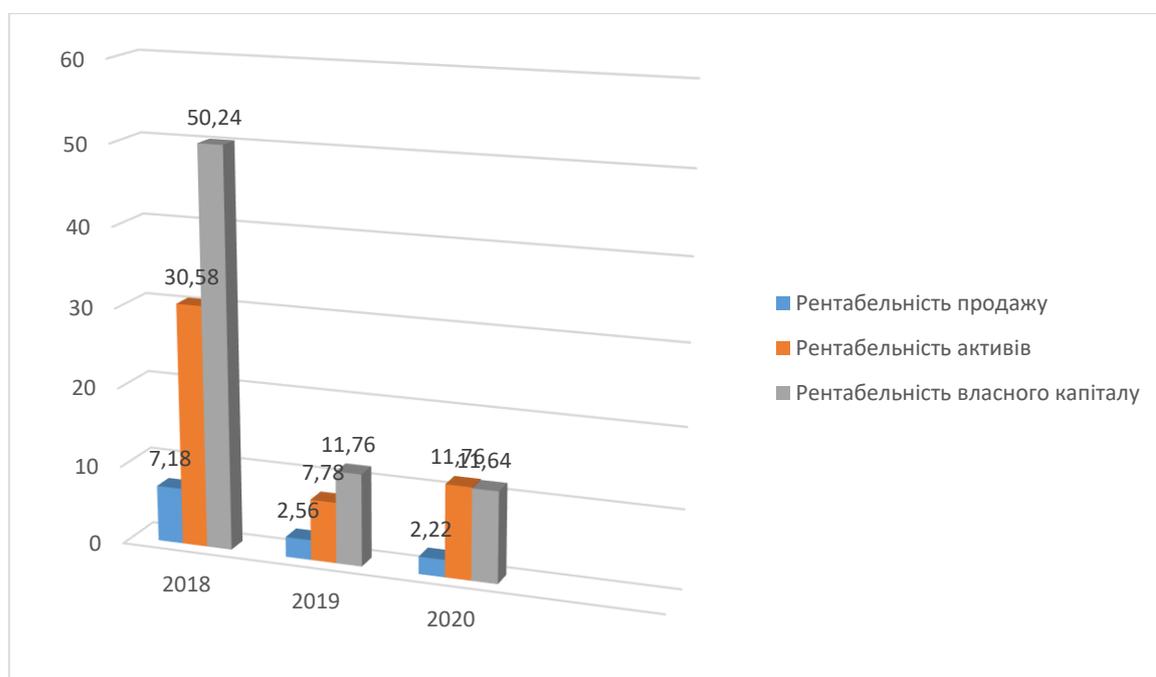


Рисунок 2.10 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

Ефективність використання трудових ресурсів характеризують показники продуктивності праці у поєднанні з показниками витрат на утримання персоналу – фонду оплати праці, середньої заробітної плати тощо. За період аналізу чисельність персоналу підприємства суттєво зменшилася, що було зумовлено впливом карантинних обмежень, переведенням частини працівників підприємства на віддалений режим роботи, періодичними припиненнями діяльності в зв'язку з запровадженням локдауну тощо. В результаті, якщо в 2018 р. підприємство

забезпечувало робочими місцями 9 працівників, то в 2020 р. – залишилося 9 осіб. І навіть за таких обставин рівень продуктивності праці на підприємстві знизився як по відношенню до попереднього звітного періоду, так і по відношенню до базового – 2018 р. В умовах скорочення виручки та джерел для покриття витрат основної діяльності скорочення чисельності працівників сприяло підвищенню середньої заробітної плати з 8,34 тис. грн. до 13,75 тис. грн. на 1 працівника. Крім того, розмір погодинної оплати праці збільшився з 41,59 грн. до 45,23 грн., або на 8,75%. В умовах скорочення чисельності персоналу позитивний ефект забезпечило збільшення вартості основних засобів, адже фондоозброєність працівників підприємства суттєво збільшилася (рисунок 2.11).

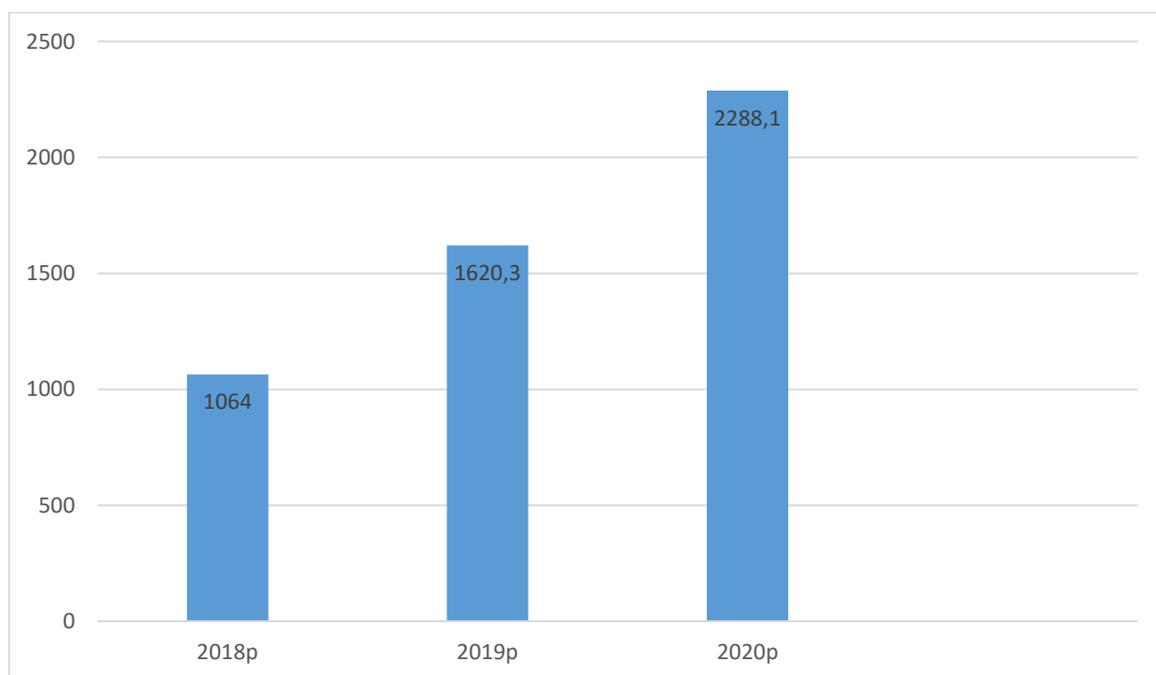


Рисунок 2.11 – Динаміка фондоозброєності працівників ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

Узагальнюючи результати аналізу основних економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 рр. маємо відзначити, що скорочення виручки внаслідок зниження ділової активності підприємства мало вирішальний вплив результати господарювання підприємства та подекуди призвело до негативних наслідків. Зокрема, за підсумками 2020 р. підприємство отримало чистий прибуток у розмірі майже 212,5 млн. грн., що

стабілізувало фінансовий стан підприємства. Рівень показників ефективності його діяльності різко помірні, тривалість обороту капіталу зростає. Вплив деструктивних зовнішніх чинників був до певної міри нівельований за рахунок запасу фінансової міцності, накопиченого підприємством за підсумками діяльності у попередніх звітних періодах.

Є наявність потенціалу для відновлення фінансового стану та зміцнення фінансової стійкості, утворення чистого прибутку становить для ТОВ «СК Джон Дір технології» більш серйозну проблему, ніж просто формування негативного фінансового результату діяльності, адже призводить до зниження вартості підприємства та погіршення інвестиційної привабливості. Відтак, підприємству необхідно вжити заходи щодо подолання негативних тенденцій його розвитку. Саме тому питання впливу показників діяльності на вартість підприємства потребує більш детального аналізу.

2.4. Стан охорони праці на підприємстві

Одним із найважливіших завдань управління господарською діяльністю підприємства є суворе дотримання вимог щодо організації охорони праці. ТОВ «СК Джон Дір технології», де відповідно до виробничих завдань працівники працюють зі спецтехнікою, небезпечними для організму роботи засобами (моторними мастилами, рідинами для обробки робочих поверхонь запчастин до сільгосптехніки та устаткування, лако-фарбовими засобами тощо, належна увага приділяється створенню безпечних умов та дотриманню вимог щодо охорони праці персоналу.

Питання охорони праці на виробничих підприємства регламентуються нормами Конституції України [1], Кодексу законів про працю України [3], Законів України «Про охорону праці» [4], «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання,

що спричинили втрату працездатності» [3], «Про охорону здоров'я» та низки інших законодавчих і нормативних актів.

Основні положення щодо системи управління охороною праці на підприємстві визначені в Законі України «Про охорону праці» № 2694-ХІІ від 12 березня 2002 р. Закон регулює відносини між власником підприємства, установи, організації або уповноваженим органом і працівником з питань техніки безпеки, гігієни праці та виробничого середовища і встановлює єдиний порядок організації охорони праці на підприємствах та організаціях України.

Система управління охороною праці на підприємстві (СУОП) є складовою частиною загальної системи управління підприємством та передбачає комплекс організаційних, технічних, економічних і правових заходів, спрямованих на забезпечення безпечних і здорових умов праці. Управління охороною праці передбачає участь у цьому процесі всіх служб та підрозділів підприємства, діяльність яких визначається Положенням про службу охорони праці. Об'єктом управління при цьому виступає діяльність структурних підрозділів, що спрямована на створення безпечних і здорових умов праці.

Згідно з Законом України «Про охорону праці», кожен роботодавець зобов'язаний створити безпечні умови роботи для праці. Крім того нормами зазначеного закону визначено, що створення служби охорони праці на будь-якому підприємстві є обов'язковим за умови, якщо чисельність працівників перевищує 50 осіб. На ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2019 р. працювало 180 осіб. Як передбачено чинним законодавством, на ТОВ «СК Джон Дір технології» створена та функціонує служба охорони праці, яка складається з 2 осіб: фельдшера та інженера з охорони праці.

Головна мета функціонування служби охорони праці підприємства полягає у створенні безпечних умов праці для високопродуктивної роботи персоналу та мінімізації ризиків травматизму, захворювань тощо. Основні завдання даної служби можемо навести на рис. 2.12. Загальний контроль за охороною праці в підприємстві здійснює територіальне управління Держгірпромнагляду.

Керівники підприємства всіх рівнів у відповідності з посадовими обов'язками вирішують виробничі завдання у комплексі з питаннями охорони праці і несуть повну відповідальність за інженерне, кадрове та матеріально-технічне забезпечення безпечних і здорових умов праці, а безпосередні виконавці робіт – за дотримання встановлених технологій, регламентів ведення робіт, чинних інструкцій, норм і правил здійснюють контроль в межах посадових обов'язків.

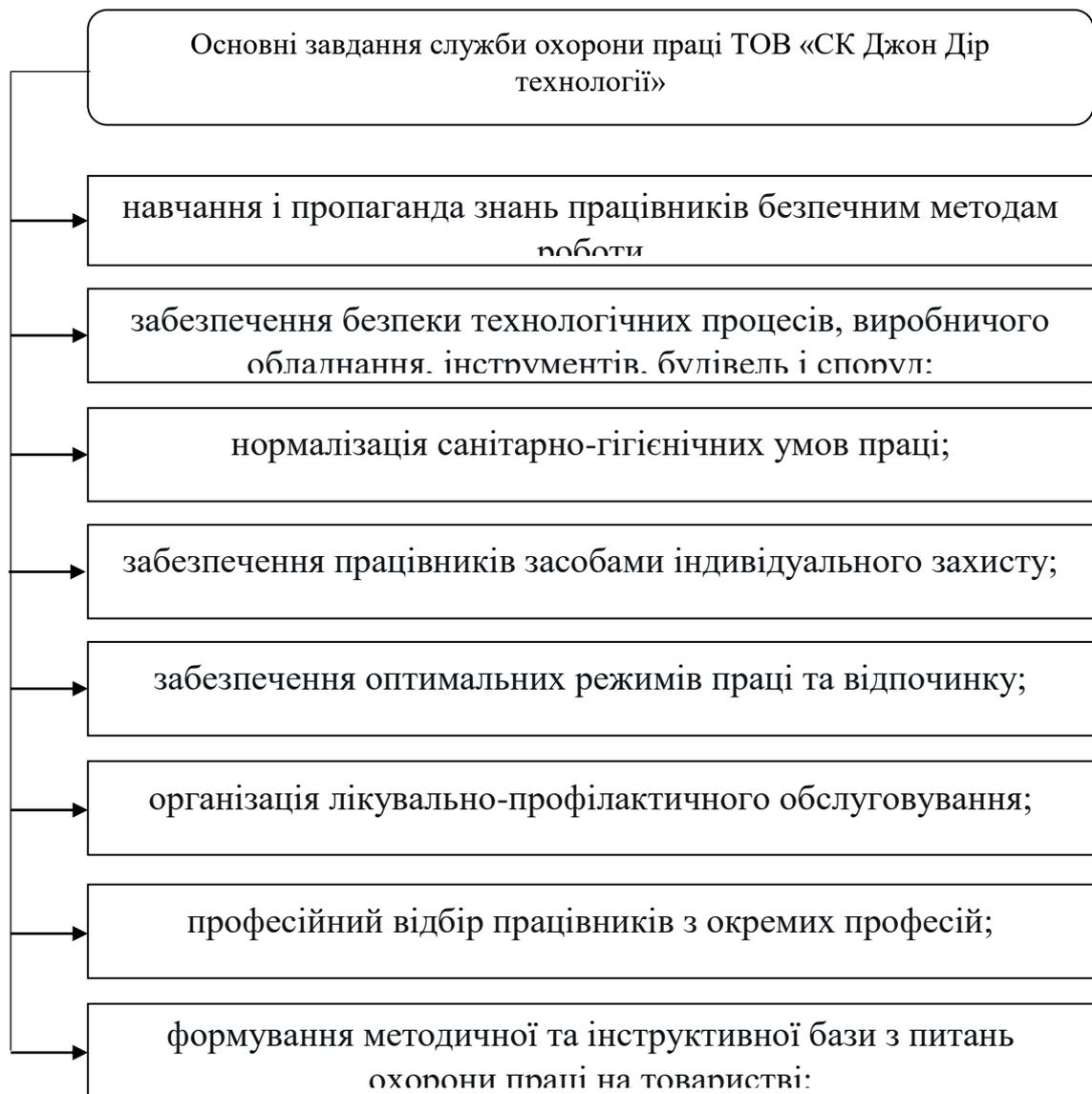


Рисунок 2.12 – Основні завдання служби охорони праці ТОВ «СК Джон Дір технології»

Функціонування системи управління охороною праці на ТОВ «СК Джон Дір технології» регламентовано спеціальними внутрішніми документами. Зокрема, на

підприємстві розроблено положення «Про систему управління охороною праці ТОВ «СК Джон Дір технології», що має типову структуру (рис. 2.13).

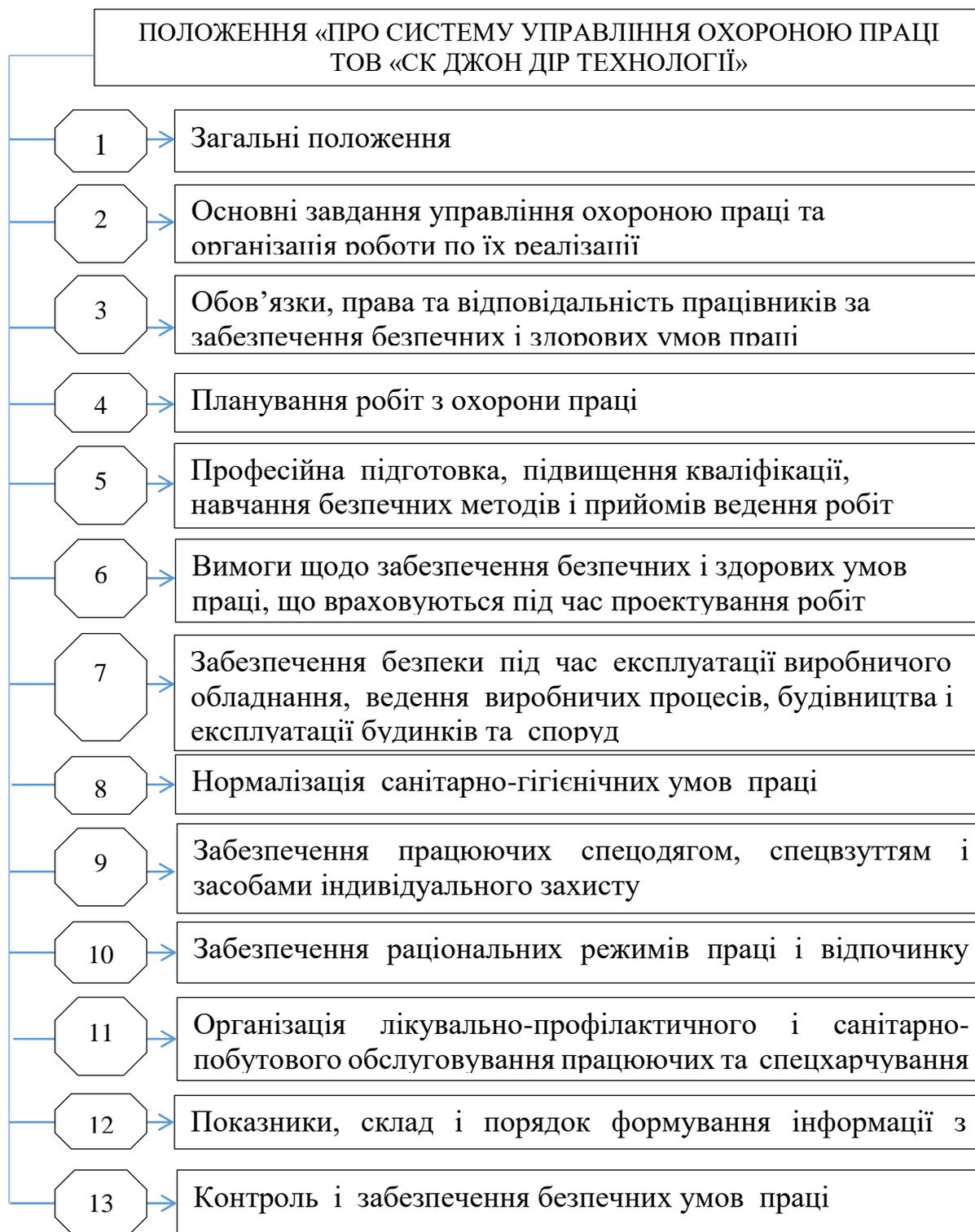


Рисунок 2.13 – Структура положення «Про систему управління охороною праці ТОВ «СК Джон Дір технології»

Крім того, Положення містить рекомендації з розробки посадових інструкцій, а також перелік основних обов'язків посадових осіб підприємства в системі

управління охороною праці I та II рівнів.

Крім Положення про систему охорони праці ТОВ «СК Джон Дір технології», низку положень щодо охорони праці на підприємстві закріплено у колективному договорі. Зокрема, у розділі VII колективного договору ТОВ «СК Джон Дір технології» «Охорона праці» визначено перелік обов'язків адміністрації та працівників підприємства щодо виконання вимог діючого законодавства в сфері охорони праці. Так, адміністрація підприємства зобов'язується:

1. Забезпечити реалізацію комплексних заходів для досягнення встановлених нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, підвищення існуючого рівня охорони праці, запобігання випадків виробничого травматизму, професійних захворювань і аварій;

2. Провести навчання і перевірку знань працівників, які зайняті на роботах з підвищеною небезпекою;

3. Забезпечити суворе дотримання посадовими особами та інженерно-технічними працівниками вимог Закону України «Про охорону праці», нормативних актів охорони праці, технологічних процесів, графіків з планово-попереджувальних ремонтів устаткування та вентиляції;

4. Зберігати середньомісячний заробіток за працівником, який відмовився від дорученої роботи, якщо склалася виробнича ситуація, небезпечна для його життя чи здоров'я. Факт наявності такої ситуації затверджується службою з охорони праці за участю представника РТК і громадського інспектора з охорони праці;

5. Забезпечити безкоштовне проведення попередніх і періодичних щорічних медичних оглядів працівників, зайнятих на шкідливих і небезпечних роботах, працівників віком до 21 року, жінок і виконання рекомендацій заключного акту за результатами медичного огляду (переведення на іншу роботу та інше);

6. З метою виявлення протипоказань для роботи проводити додаткове медичне обстеження працівників, що піддавались впливу шкідливих факторів та працюючих пенсіонерів;

7. Притягувати до дисциплінарної відповідальності і не допускати до роботи

працівників, які не пройшли, або ухиляються від проходження обов'язкового медичного огляду;

8. Не допускати працівників підприємства (в тому числі за їх згодою) до роботи, яка протипоказана за результатами медичного огляду;

9. Видавати працюючим безкоштовно (згідно з діючими нормами) спецодяг, спецвзуття, та інші засоби індивідуального захисту. Забезпечити їх належне збереження та профілактичний догляд (хімчистка, ремонт, прання). Створити підмінний фонд спецодягу для видачі взамін передчасно зношеного;

10. За рахунок коштів підприємства видавати працівникам безкоштовно, понад встановленої норми спецодяг, спецвзуття, засоби індивідуального захисту;

11. Забезпечити вчасну видачу робітникам мила не менше, ніж – 200 гр. на місяць, а також наявність мила, або миючих засобів в умивальниках та душових кімнатах;

12. Якщо в штатному розписі немає даної професії, а її виконує інший робітник за сумісництвом (коваль, акумуляторник, вулканізаторник), то робітнику, який виконує дану роботу, керівником підрозділу видаються спецодяг і спецвзуття згідно норм на дану професію. По закінченню виконання цих робіт спецодяг та спецвзуття повертається керівникові;

13. З метою запобігання травматизму, поліпшення профілактичної роботи і вдосконалення управління охороною праці на виробництві щотижня проводити триступеневий оперативний контроль у відповідності з затвердженим графіком;

14. Забезпечити безперебійну роботу душових, умивальних та інших санітарно-побутових приміщень у відповідності з вимогами санітарних норм і правил, в тому числі постачання гарячої води;

15. Забезпечити структурні підрозділи медичними засобами для надання першої медичної допомоги (аптечками), а також належне їх поповнення та зберігання;

16. Розробити і забезпечити до початку опалювального сезону виконання заходів по підготовці підприємства до роботи в осінньо-зимовий період, в тому

числі забезпечення паливом і теплим спецодягом і т.ін.

Працівники підприємства зобов'язуються виконувати норми, правила, стандарти, інструкції з охорони праці, дотримуватись встановлених вимог поведінки з машинами, механізмами, інструментом та пристроями, обов'язково користуватись засобами індивідуального захисту, своєчасно проходити періодичний медогляд, виконувати інші вимоги з питань охорони праці.

Щорічно за рішенням зборів засновників та керівництва підприємства виділяються кошти на фінансування витрат в рамках виконання вимог щодо охорони праці. Так, згідно Закону України «Про охорону праці» фінансування охорони праці здійснюється кожним суб'єктом господарювання у сумі, що дорівнює 0,5 % від фонду оплати праці. Відповідно до цього у табл. 2.5 визначимо суму коштів, виділених на поліпшення умов праці на ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

Таблиця 2.5 – Сума коштів, виділених на поліпшення умов праці в ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

Плановий рік	Фонд оплати праці, тис. грн.	Виділені кошти на поліпшення умов праці, тис. грн.
2017	23018	575
2018	27423	686
2019	29706	743

З наведених даних бачимо, що ТОВ «СК Джон Дір технології» щорічно збільшує фінансові видатки спрямовані на поліпшення умов роботи персоналу. Зокрема, витрати на охорону праці на ТОВ «СК Джон Дір технології» в період 2017-2018 рр. зросли на:

$$\frac{686-575}{575} \cdot 100 = 19,3\%$$

Витрати на охорону праці в ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2019 рр. зросли на:

$$\frac{743-686}{686} \cdot 100 = 8,3\%$$

Проведені розрахунки підтверджують те, що ТОВ «СК Джон Дір

технології» значну уваги приділяє постійному поліпшенню умов праці. У 2019 р. загальні видатки на охорону праці склали 743 тис. грн., що на 8,3 % більше за 2018 р. Ці кошти використані підприємством на придбання спеціального одягу, засобів особистої гігієни, медикаментів для захисту працівників під час виконання професійних обов'язків тощо. Щороку обсяг витрат ТОВ «СК Джон Дір технології» на забезпечення заходів щодо поліпшення умов праці зростає

Служба охорони праці на ТОВ «СК Джон Дір технології» веде статистику щодо кількості виробничого травматизму на робочих місцях. З наведених даних бачимо, що в ТОВ «СК Джон Дір технології» щорічно зменшується кількість випадків виробничого травматизму. За останній звітний період на підприємстві не трапилося жодного нещасного випадку пов'язаного з виробництвом, але були випадки професійних захворювань. У 2018-2020 рр. зафіксовано по 2 таких випадки, у 2020 р. – 1 випадок. Зменшення випадків виробничого травматизму та професійних захворювань в ТОВ «СК Джон Дір технології» є позитивним та свідчить про постійну роботу служби охорони праці та вищого керівництва щодо поліпшення умов праці та створення безпечних умов.

Водночас, у ТОВ «СК Джон Дір технології» зберігаються низка небезпек, які негативно позначаються на умовах праці персоналу. Зокрема, потенційно небезпечним для працівників є виконання зварювальних робіт без засобів захисту очей, здійснення маніпуляцій з інструментом без захисних рукавичок тощо.

З метою профілактики та запобігання випадків виробничого травматизму та професійних захворювань інженер з охорони праці підприємства проводить систематичне навчання працівників ТОВ «СК Джон Дір технології» щодо безпечної роботи у складних умовах, проводить інструктивну роботу та перевіряє їх знання. За результатами такого контролю у відповідному журналі робляться відмітки про проходження працівниками інструктажу з охорони праці та можливість допуску працівників до виконання робіт.

Крім виробничого травматизму під час виконання професійних обов'язків, потенційним джерелом загроз є ймовірність настання пожеж у разі порушень вимог протипожежної безпеки. Саме тому на підприємстві ТОВ «СК Джон Дір технології» діє система запобігання пожежам, що представлена комплексом організаційних і технічних засобів, спрямованих на виключення можливості виникнення пожежі, на запобігання утворенню горючого і вибухонебезпечного середовища шляхом регламентації вмісту горючих газів, парів та пилу у повітрі, а також виключення можливості виникнення джерел запалювання або вибуху; забезпечення пожежної безпеки технологічних процесів, обладнання, електроустаткування, систем вентиляції, зберігання матеріалів. Система пожежного захисту досліджуваного підприємства забезпечується застосуванням вогневідсічних пристроїв на технологічних комунікаціях, в системах вентиляції, повітряного опалення і кондиціонування повітря.

Таким чином, дотримання вимог чинного законодавства в сфері управління охороною праці належить до пріоритетних завдань ТОВ «СК Джон Дір технології», що підтверджують результати аналізу організації функціонування відповідної системи на підприємстві. Управління охороною праці у ТОВ «СК Джон Дір технології» є складовою, підсистемою загальної системи управління підприємством, що забезпечує ефективне функціонування системи управління охороною праці на підприємстві.

Оцінка економічної ефективності СУОП.

Завдання №1 Визначення соціальної ефективності заходів для охорони праці на підприємстві із загальною (середньообліковою) кількістю працюючих 9 осіб на підставі:

- кількість робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм, до проведення заходів 10, після проведення заходів 7;
- чисельність працівників, які працюють в умовах, що не відповідають вимогам санітарних норм до проведення норм 9, після 6;
- кількість випадків травматизму до проведення заходів 4, після 2;

- кількість днів непрацездатності через травматизм до проведення заходів 18, після 11;
- кількість працівників, що звільнилися до проведення заходів 7, після 5.

Розв'язання:

Спочатку визначимо зменшення кількості робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм:

де P_1, P_2 – кількість робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм до і після проведення заходів;

K_3 – загальна кількість робочих місць.

$$\Delta K = \frac{P_1 - P_2}{K_3} \times 100, \% \quad (2.1)$$

$$\Delta K = \frac{10 - 7}{5} \times 100 = 60 \%$$

Визначаємо скорочення чисельності працівників, які працюють в умовах, які не відповідають вимогам санітарних норм:

де N_1, N_2 – чисельність працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарним нормам до і після здійснення заходу, чол.;

N – річна середньооблікова чисельність працівників, чол.

$$\Delta Ч = \frac{N_1 - N_2}{N} \times 100, \% \quad (2.2)$$

$$\Delta Ч = \frac{9 - 6}{9} \times 100\% = 33,3\%$$

Зменшення коефіцієнта частоти травматизму:

де T_1, T_2 – кількість випадків травматизму відповідно до і після проведення заходу.

$$\Delta K_{\text{ч}} = \frac{T_1 - T_2}{N} \times 100 \quad (2.3)$$

$$\Delta Kч = \frac{4-2}{9} \times 100\% = 22,2 \%$$

Визначимо скорочення плинності кадрів через незадовільні умови праці.

$$\Delta Чп = \frac{3_1 - 3_2}{N} \times 100 \quad (2.4)$$

$$\Delta Чп = \frac{7-5}{9} \times 100\% = 22,2 \%$$

Згідно проведених розрахунків можемо зробити висновок про те, що у результаті запланованих заходів спрямованих на поліпшення умов праці передбачається зменшення кількості робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм на 60 %, зменшення скорочення чисельності працівників, які працюють в умовах, які не відповідають вимогам санітарних норм на 33,3 %, зменшення частоти травматизму на 22,2 %, а також зменшення скорочення плинності кадрів через незадовільні умови праці на 22,2 %.

Далі проведемо розрахунок річної економії від зменшення рівня захворюваності на основі таких даних:

- кількість днів непрацездатності через хвороби на 100 працівників до проведення заходів 2698, після – 2499;
- річна середньооблікова чисельність робітників 9 чоловік;
- вартість виробленої товарної продукції за зміну на одного працівника торговельно-операційного персоналу 163 грн.;
- вартість річної товарної продукції підприємства 710 тис. грн.;
- середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу 8 чол.;
- середньорічна заробітна плата одного працівника разом із відрахуваннями на соцстрахування $Z_p = 1962$ грн.;
- середньоденна сума допомоги по тимчасовій непрацездатності $Z = 109$ грн.

Розв'язання:

Скорочення витрат робочого часу за рахунок зменшення рівня захворюваності:

де D_1, D_2 – кількість днів непрацездатності через хвороби чи травматизм на 100 працюючих відповідно до і після проведення заходів.

$$\Delta D = \frac{D_1 - D_2}{100} \times \mathcal{C}_3, \text{ люд.-днів.} \quad (2.5)$$

$$\Delta D = \frac{2698 - 2499}{100} \times 9 = 17,91 = 18 \text{ люд.-днів}$$

Зростання продуктивності праці:

де Z_b – вартість виробленої продукції за зміну на одного працівника промислово – виробничого персоналу;

P_n – вартість річної товарної продукції підприємства.

$$\Delta W = \frac{\Delta D \times Z_b}{P_n} \times 100\%, \quad (2.6)$$

$$\Delta W = \frac{18 \times 163}{710000} \times 100\% = 0,41\%$$

Річна економія зарплати за рахунок зростання продуктивності праці при зменшенні рівня захворюваності і травматизму:

де \mathcal{C}_{cp} – середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу;

Z_p – заробітна плата одного працівника з відрахуваннями на соцстрахування.

$$E_z = \frac{\Delta W \times Z_p}{100} \times \mathcal{C}_{cp}, \text{ грн.} \quad (2.7)$$

$$E_z = \frac{0,41 \times 1962000}{100} \times 8 = 64353,6 \text{ грн.}$$

Економія за рахунок зменшення коштів на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності:

$$E_{cc} = \Delta D \times \Pi_d, \text{ грн.} \quad (2.8)$$

$$E_{cc} = 18 \times 109 = 1962 \text{ грн}$$

де Π_d – середньоденна сума допомоги по тимчасовій непрацездатності

Річна економія за рахунок зменшення рівня захворюваності (травматизму):

$$E_{pz(t)} = E_z + E_c + E_{cc}. \text{ грн.} \quad (2.9)$$

$$E_{pz(t)} = 64353,6 + 1962 = 66315,6 \text{ грн.}$$

За результати розрахунків доходимо висновку про доцільність заходів щодо зменшення рівня травматизму на підприємстві, за наслідками яких підприємство отримає економію витрат на забезпечення заходів щодо охорони праці в розмірі 66315,6 грн.

Таким чином, служба охорони праці ТОВ «СК Джон Дір технології» створена у складі двох осіб – фельдшера та інженера з охорони праці, що відповідає вимогам чинного законодавства. Підприємство забезпечує достатній рівень фінансування заходів з охорони праці, їх обсяг щороку збільшується.

Розрахунки ефективності заходів щодо покращення стану охорони праці на підприємстві доводять їх економічну доцільність, при цьому очікуваний економічний ефект визначено у розмірі 66315,6 грн.

РОЗДІЛ 3

ОЦІНКА ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Оцінка вартості ТОВ «СК Джон Дір Технології»

Збільшення вартості бізнесу є одним із стратегічних завдань управління сучасним підприємством. Можливості вирішення поставленого завдання для ТОВ «СК Джон Дір технології» розглянемо на основі визначення вартості підприємства у поточному періоді з використанням різних методів.

На першому етапі розрахунків застосуємо витратний підхід та метод чистих активів. Для здійснення розрахунку вартості ТОВ методом чистих активів скористаємося положеннями Методичних рекомендацій щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств, затверджених рішенням ДКЦПФР від 17.11.2004 р № 485, де найбільш повно викладено порядок визначення вартості чистих активів підприємства. Слід зазначити, що документ розроблений для акціонерних товариств, проте запропонований Методикою алгоритм можна застосовувати і для товариств з обмеженою відповідальністю. З економічної точки зору чисті активи відображають вартість майна підприємства, вільного від боргових зобов'язань. Відповідно до зазначеного алгоритму, формула розрахунку чистих активів (ЧА) підприємства має вигляд:

$$\text{ЧА} = \text{A} - \text{З}, \quad (3.1)$$

де, А – активи, до складу яких включаються необоротні активи, оборотні активи, а також необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття, за вирахуванням заборгованості засновників за внесками до статутного капіталу

та витрат на придбання власних акцій (часток у статутному капіталі) у співвласників підприємства;

З – зобов'язання, до складу яких включаються довгострокові зобов'язання і забезпечення, поточні зобов'язання і забезпечення, зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, за вирахуванням доходів майбутніх періодів.

Розрахунок чистих активів проводиться за даними бухгалтерського балансу на останню звітну дату. Результати розрахунку чистих активів ТОВ «СК Джон Дір технології» представлено в таблиці 3.1. Згідно з даними таблиці, вартість чистих активів підприємства станом на 31.12.2020 р. становить 1931 тис. грн.

Таблиця 3.1 – Розрахунок вартості чистих активів ТОВ «СК Джон Дір технології» на 31.12.2020 р, тис. грн.

Показник	Значення показника
1. Активи	4 805
2. Заборгованість власників за внесками до статутного капіталу	0
3. Витати на придбання власних акцій (часток) у співвласників бізнесу	0
4. Пасиви	2 875
5. Доходи майбутніх періодів	0
Чисті активи	1 931

Формування максимальної вартості чистих активів забезпечується за рахунок відсутності у підприємства заборгованості учасників за внесками до статутного фонду і витрат на придбання власних акцій (часток) у співвласників.

Таким чином, виконання підприємством вимог законодавства щодо формування статутного капіталу, а також особливості фінансово-господарської діяльності, які не передбачають отримання підприємством доходів майбутніх періодів, сприяють формуванню величини чистих активів, яка відповідає розміру власного капіталу підприємства.

На наступному етапі розглянемо послідовність розрахунку вартості підприємства методом дисконтованих грошових потоків.

Для визначення вартості підприємства методом дисконтування грошових

потоків розрахунок виконується поетапно:

1. Визначення горизонту розрахунку (вибір тривалості прогнозного періоду). Для цілей цього дослідження горизонт розрахунку приймається тривалістю 3 роки.

2. Прогнозування величини грошового потоку на кожен рік прогнозного періоду.

3. Розрахунок пост прогнозної (залишкової) вартості – вартості грошових потоків за межами горизонту розрахунку.

4. Дисконтування прогнозних показників доходу і розрахунок суми дисконтованих грошових потоків [25].

Таким чином, формула розрахунку вартості бізнесу за методом дисконтування грошових потоків має наступний вигляд:

$$V = \sum_{n=1}^N \frac{CF_n}{(1+r)^n} + \frac{V_{ост}}{(1+r)^N}, \quad (3.2)$$

де n - крок розрахунку (в даному випадку - рік);

N - горизонт розрахунку (прогнозний період, в даному випадку - 3 років);

CF_n - грошовий потік підприємства на кожен крок розрахунку;

$V_{ост}$ - залишкова вартість бізнесу;

r - ставка прибутковості (ставка дисконтування) [26].

При виконанні розрахунків за етапами застосування методу приймається до уваги наступне. В якості показника грошового потоку використовуємо показник очікуваних доходів підприємства, який визначається як усереднена величина чистого прибутку (за останній звітний рік) з урахуванням необхідних коригувань.

Усереднене значення чистого прибутку (збитку) розраховується за формулою 3.3:

$$\overline{ЧП} = ЧП_0 d_0 + ЧП_{ретр} d_{ретр} + ЧП_{пр} d_{пр}, \quad (3.3)$$

де $ЧП_0$ – значення чистого прибутку за останній звітний період з

урахуванням коригування;

ЧПретр - середнє значення чистого прибутку за ретроспективний період;

ЧПрр - очікуване (прогнозоване) значення чистого прибутку;

d0, dпретр, dпрр - питомі ваги відповідних показників [23].

Для розрахунку величини чистого прибутку за останній звітний період з урахуванням коригування (ЧПО) попередньо проводиться аналіз показників чистого прибутку (збитку) за весь аналізований період за даними форми № 2 «Звіт про фінансові результати» (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Аналіз величини чистого прибутку (збитку) ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 рр. для оцінки вартості підприємства

Показник	Рік			Зміни показника	
	2018	2019	2020	тис. грн. (гр.6 - гр.2)	± % ((6-2) : 2)
1	4	5	6	7	8
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	10 593	9 164	11 631	1 038	9,8
2. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	842,8	334,3	492	-351	-41,6
3. Прибуток (збиток) від іншої діяльності	-81	-99	-233	-152	186,6
4. Податок на прибуток	137,1	42,2	801	664	484,2
5. Чистий прибуток (збиток)	624	193	213	-411	-65,9
6. Довідково: Співвідношення прибутку (збитку) від іншої діяльності до чистого доходу (виручки) від реалізації, %	-0,77	-1,08	-2,01	x	x

За результатами розрахунків, фінансові результати підприємства від основної діяльності були позитивними і в 2018-2020 рр. збільшувалися в динаміці. За 2020 р. підприємством отримано прибуток від операційної діяльності розмірі 492 тис. грн. Чистий прибуток підприємства за останній звітний період склав 213 тис. грн. Динаміка фінансових результатів від іншої діяльності в 2018-2020 рр. була негативною. У 2020 року сума чистого збитку від іншої діяльності склала 383 тис. грн. Динаміка прибутків (збитків) ТОВ «СК

Джон Дір технології» представлена на рис. 3.1.

Як відомо, чистий прибуток (збиток) підприємства формується під впливом багатьох факторів, серед яких обсяг виручки, доходи і витрати від іншої діяльності та ін.

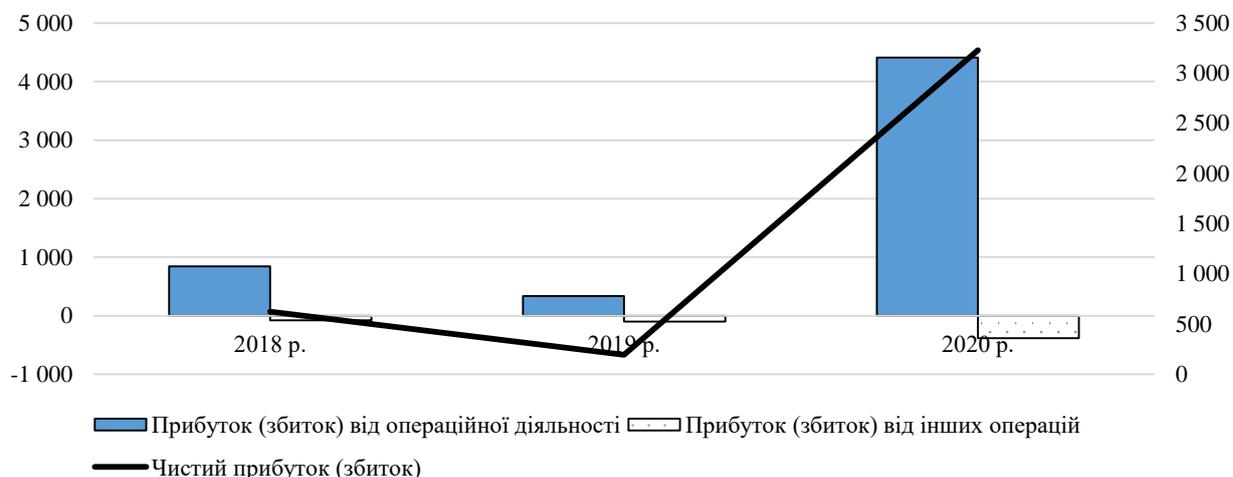


Рисунок 3.1 – Динаміка прибутків (збитків) ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 рр.

Разом з тим, для ТОВ «СК Джон Дір технології» коливання збитку від інших операцій негативно впливало на величину чистого прибутку. У той же час, для отримання об'єктивного результату оцінки вплив фінансових результатів від інших операцій необхідно виключити з розрахунку. Для того, щоб згладити ефект від можливого різкого коливання фінансового результату від іншої діяльності заповнимо таблицю 3.3 за даними останнього звітнього року. У таблиці 3.3 показники чистого прибутку і прибутку від іншої діяльності відповідають значенням показників, представлених у звітності підприємства за 2020 рік.

Показник відношення прибутку (збитку) від іншої діяльності до виручки від основної діяльності визначено як середнє арифметичне значення показника за 2018-2020 рр. (за даними рядка 6 таблиці 3.2).

Розрахункова величина прибутку від іншої діяльності визначається виходячи з середнього відсотка як добуток виручки за останній звітний рік і середнього відношення прибутку (збитку) від інших операцій до виручки від

основної діяльності:

$$16142 \times (-0,0201) = 233 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3.3 – Коригування чистого прибутку (збитку) ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2020 рік на коливання прибутку (збитку) від іншої діяльності

№ п/п	Показник	Значення показника
1	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	212,5
2	Прибуток (збиток) від іншої діяльності, тис. грн.	-233
3	Відношення прибутку (збитку) від іншої діяльності до виручки від основної діяльності, %	-2
4	Розрахункова величина прибутку (збитку) від іншої діяльності, тис. грн.	-233
5	Сума коригування чистого прибутку (збитку) на коливання фінансового результату від іншої діяльності (ряд. 2 мінус мінімальне по модулю з показників ряд. 2 і ряд.4), тис. грн.	0
6	Чистий прибуток (збиток) після коригувань, тис. грн.	212,5

Сума коригування чистого прибутку (збитку) на коливання фінансового результату від інших операцій розраховується як різниця між чистим прибутком від інших операцій (рядок 2) і мінімальним по модулю значенням між рядками 2 і 4 таблиці 3.3:

$$233 - 233 = 0 \text{ тис. грн.}$$

Чистий прибуток (збиток) після коригувань розраховується як сума чистого прибутку звітного періоду і суми коригування:

$$212,5 + 0 = 212,5 \text{ тис. грн.}$$

Середнє значення чистого прибутку за ретроспективний період (ЧПретр) розраховується за даними звітності підприємства як середнє арифметичне значення. Для ТОВ «СК Джон Дір технології» значення показника становить:

$$(624 + 193 + 212,5) / 3 = 343 \text{ тис. грн.}$$

При розрахунку очікуваного (прогнозованого) значення чистого прибутку (ЧПр) необхідно вивчити ретроспективні дані про чистий прибуток і виявити загальну тенденцію. Для цього рекомендується використовувати статистичні методи, а саме аналітичне вирівнювання динамічних рядів. Суть цього методу полягає в тому, що тенденція зміни економічних показників (в даному випадку -

значення прибутку) розглядається як функція часу.

Для вирівнювання ретроспективних значень чистого прибутку для ТОВ «СК Джон Дір технології» пропонується використовувати найпростіший лінійний тип залежності. Розрахунок лінійного тренду проводиться з використанням вкладених статистичних функцій таблиць Excel, зокрема функції ТЕНДЕНЦІЯ. Ця функція дозволяє апроксимована прямою лінією масив відомих значень прибутку за аналізований період. На підставі використання даної функції розрахуємо очікуване значення чистого прибутку (збитку) для ТОВ «СК Джон Дір технології». Значення показника становить -549,0 тис. грн.

За результатами попередніх розрахунків розрахуємо середнє значення чистого прибутку за формулою 3.3. При цьому питомі ваги показників у формулі приймаються рівними:

- значення чистого прибутку за останній звітний період з урахуванням коригування - 60%;

- середнє значення чистого прибутку за ретроспективний період - 25%;

- очікуване (прогнозоване) значення чистого прибутку - 15%.

$$212,5 \times 0,6 + 343 \times 0,25 + 546 \times 0,15 = 296 \text{ тис. грн.}$$

Результат розрахунку використовується в якості показника грошового потоку (CF_n) в моделі дисконтування грошових потоків. При цьому, в даному випадку щорічний приріст грошового потоку в прогнозному періоді не передбачається.

Залишкова вартість бізнесу (V_{ост}) приймається в розмірі, що дорівнює величині чистих активів підприємства, яка для ТОВ «СК Джон Дір технології» в 2020 р, склала 1931 тис. грн.

Ставка дисконтування (r) визначена як сума ставки інфляції (у 2020 р. склала 5,0%) і ставки альтернативної прибутковості (прийнята на рівні 13,5%):

$$r = 5,0 + 13,5 = 18,5\%.$$

Підставляючи отримані дані в формулу 3.4, розрахуємо величину вартості бізнесу ТОВ «СК Джон Дір технології», визначену методом дисконтування

грошових потоків (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4 – Розрахунок вартості підприємства ТОВ «СК Джон Дір технології» методом дисконтування грошових потоків станом на 31.12.2020 р.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Разом
Грошовий потік, тис. грн.	296,0	296,0	296,0	888,0
Залишкова вартість бізнесу, тис. грн.			1 931	1931
Ставка дисконтування, %	18,5	18,5	18,5	x
Коефіцієнт дисконтування	0,601	0,507	0,428	1,536
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	178	150	953	1281

Розрахунки показують, що за методом дисконтування грошових потоків вартість ТОВ «СК Джон Дір технології» на дату 31.12.2020 р. становить 1281 тис. грн.

Таким чином, для оцінки вартості бізнесу ТОВ «СК Джон Дір технології» в ході дослідження використані два методи: метод вартості чистих активів і метод дисконтування грошових потоків. Для визначення підсумкової величини вартості бізнесу розрахуємо узгоджений результат на основі розрахунку середньоарифметичного значення:

$$(1931 + 1281,6) / 2 = 1605,8 \text{ тис. грн.}$$

Підводячи підсумок, є підстави стверджувати, що вартість ТОВ «СК Джон Дір технології» станом на 31.12.2020 р, становить 1605,8 тис. грн.

Враховуючи, що застосування різних підходів та різних методів надає різні за величиною показники вартості підприємства, розглянемо ще два методи оцінки вартості підприємства, що відповідно до яких очікувані грошові потоки, генеровані підприємством, визначаються на основі моделей економічної доданої вартості та акціонерної доданої вартості (у випадку розрахунку показника для товариства з обмеженою відповідальністю акціонерна вартість втілює в собі вартість, створену за рахунок внесків засновників).

Економічна додана вартість підприємства значною мірою залежить від середньозваженої вартості капіталу, залученого з різних джерел. Формування середньозваженої вартості капіталу ТОВ «СК Джон Дір технології» проаналізовано

в табл. 3.5. Як свідчать результати розрахунків, середньозважена вартість капіталу ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 рр. знизилася і в 2020 р. набула від'ємного значення на рівні 9,75%.

Таблиця 3.5 – Розрахунок середньозваженої вартості капіталу ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 рр.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення, (+,-):	
				2020 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.
Середньорічний розмір капіталу, тис. грн.	2490	3016	3898	1408	882
у тому числі:					
власний (акціонерний) капітал, %	49,9	54,3	46,8	-3	-7
позиковий капітал, %	50,1	45,7	53,2	3	7
у тому числі:				0	0
кредити банків, %	7,7	10,4	25,8	18	15
поточні зобов'язання, %	42,4	35,3	27,4	-15	-8
Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	50,2	11,8	11,6	-39	0
Сплачені відсотки, тис. грн..	81,3	99,4	233,2	152	134
Податок на прибуток, тис. грн.	137,1	42,2	46,7	-90	5
Податковий коректор	18,7	22,9	53,6	35	31
Рівень ставки проценту за кредитами з урахуванням податкового коректора, %	32,8	24,5	17,8	-15	-7
Середньозважена вартість капіталу, %	27,59	8,93	10,06	-18	1

Зниження середньозваженої вартості капіталу підприємства обумовлено погіршенням результатів господарювання, що співвідносяться з високою часткою власного капіталу, інвестованого в діяльність підприємства, а також зменшенням частки кредитів у структурі джерел фінансування підприємства.

Динаміка середньозваженої вартості капіталу впливала на величину економічної доданої вартості ТОВ «СК Джон Дір технології». Аналіз формування економічної доданої вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» показав, що внаслідок

недостатньо ефективного управління ресурсами та результатами діяльності підприємство щороку втрачало додану економічну вартість. Зроблений висновок підтверджують дані табл. 3.6.

Враховуючи, що економічна додана вартість є основною і найбільш вагомою складовою формування фундаментальної вартості підприємства, маємо підстави стверджувати, що остання також поступово скорочувалася.

Таблиця 3.6 – Показники економічної доданої вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 роки

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+,-):	
				2020 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.
Рентабельність інвестованого капіталу, %	25,08	6,39	5,45	-19,63	-0,94
Середньозважена вартість капіталу, %	27,59	8,93	10,06	-17,53	1,13
Середньорічний розмір капіталу, тис. грн.	2490	3016	3898	1408	882
Економічна додана вартість, тис. грн.	-63	-77	-180	-117	-103

Декомпозицію формування економічної додатної вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» представлено на рис. 3.2.

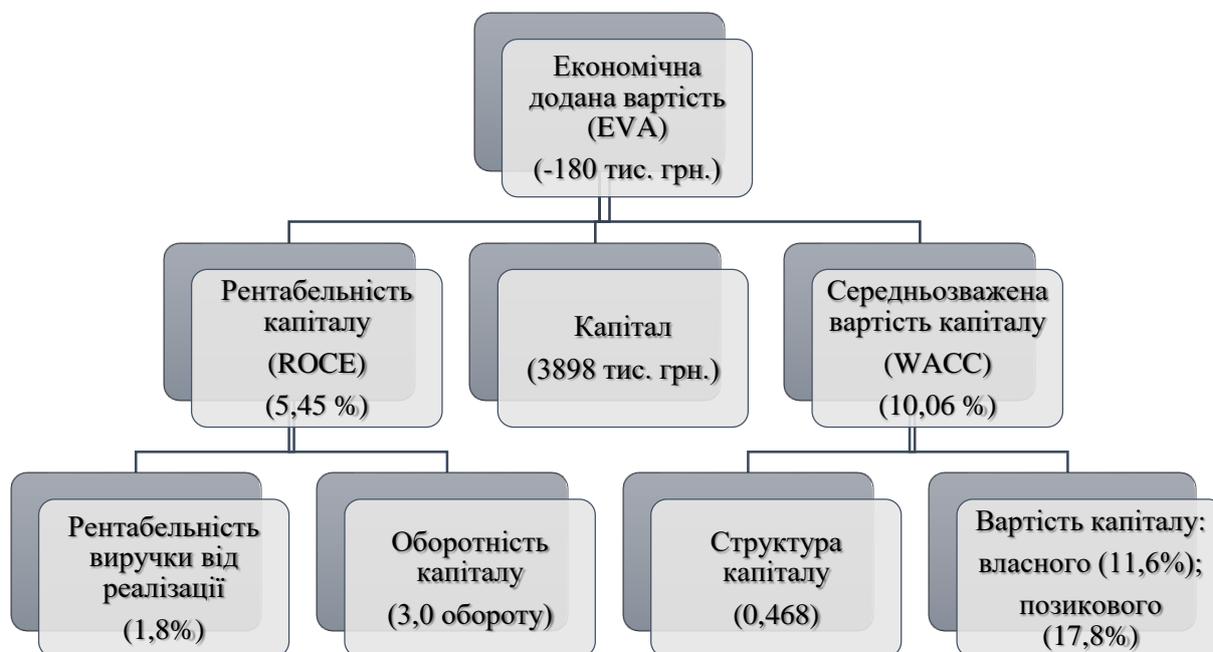


Рисунок 3.2 – Формування економічної доданої вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2020 р.

Отже, дослідження формування економічної доданої вартості доводить, що вартість ТОВ «СК Джон Дір технології» знижується за рахунок неефективного використання інвестованого капіталу, а також внаслідок перевищення середньозваженої вартості капіталу над його рентабельністю. Це означає, що управління ресурсами ТОВ «СК Джон Дір технології» не сприяє досягненню основної мети функціонування підприємства – збільшенню його економічної доданої вартості, а отже його якість потребує підвищення.

Показник акціонерної доданої вартості (SVA) описує зміни вартості досліджуваного підприємства за допомогою таких чинників як: поточний рівень продажів, зростання продажів, рентабельність продажів, ставка податку на прибуток, інвестиції в оборотний капітал, чисті капітальні вкладення, середньозважена вартість капіталу. Економічне значення SVA полягає в тому, що він є капіталізованою зміною в операційному грошовому потоці за мінусом поточної вартості інвестицій, проведених, щоб викликати це зростання грошового потоку.

Акціонерна додана вартість визначається як різниця між розрахунковою вартістю акціонерного (статутного) капіталу (розрахованого, наприклад, методом дисконтованих грошових потоків) та балансовою вартістю акціонерного капіталу. В основу розрахунку покладена наступна модель:

$$SVA = \sum PV(Future FCF) - IC \quad (3.5)$$

де $PV(Future FCF)$ – приведена вартість майбутніх грошових потоків від операційної та інвестиційної діяльності підприємства;

IC (Capital Invested) – величина інвестованого капіталу.

У спрощеному вигляді дана оціночна процедура являє собою деяку послідовність, що складається з декількох етапів.

На першому етапі визначаються грошові потоки в межах заданого періоду планування. На цьому ж етапі визначається ставка дисконтування. За останній приймається середньозважена вартість капіталу (WACC) у разі врахування грошових потоків всім власникам капіталу або вартість власного капіталу у разі

врахування грошових потоків, що припадають на власників акціонерного капіталу. На другому етапі визначається термінальна, тобто дисконтована, вартість грошових потоків за межами горизонту планування, після чого – сумарна дисконтована вартість грошових потоків. Дана величина приймається як оцінка вартості акціонерного капіталу підприємства.

Розрахунок показника доданої акціонерної вартості для ТОВ «СК Джон Дір технології» представлено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Показники формування акціонерної доданої вартості (SVA) ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2020-2025 рр.

Показник	Періоди		
	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1.Чистий операційний прибуток - EBI	492,4	246,2	1163,1
2.Приріст чистого операційного прибутку	0	-246	917
3.Приріст обсягу вкладень капіталу (ряд. 2 x 10%)	0	-25	92
4.Чистий грошовий потік - NCF (ряд. 1 – ряд. 3)	492,4	270,8	1071,4
5.Середньозважені витрати на капітал - WACC, %	10,06	10,06	10,06
6.Залишкова вартість – RV (ряд.1/ряд.5)	49	25	116
7.Коефіцієнт дисконтування $(1/(1+i)^t)$	1,00	0,91	0,83
8.Приведена вартість чистого вільного грошового потоку - PV NCF (ряд. 4 x ряд. 7)	492	246	885
9.Приведена вартість залишкової оцінки вартості - PV RV (ряд. 6 x ряд. 7)	49	22	96
10.Приріст приведеної вартості залишкової оцінки вартості	0	-27	74
11.Додана акціонерна вартість – SVA (ряд. 8 + ряд. 10)	492	220	959

Послідовність розрахунку показників відображена в таблиці у вигляді покрокових алгоритмів. З метою визначення розрахункових показників було передбачено, що в 2020 р. та наступних фінансових періодах умови здійснення господарської діяльності підприємства покращаться, що є можливим на підставі збільшення обсягу продажів сільгосптехніки на основі участі підприємства в угодах лізингу. Це дозволить значно скоротити величину операційного збитку за

результатами діяльності в 2020 р. та отримати його позитивну величину в розмірі щонайменше 10% від виручки останнього звітного періоду, тобто складе 1163 тис. грн. ($11630,6 \times 10\%$). Починаючи з 2022 р. підприємство очікує відновити динаміку фінансових показників та забезпечити зростання операційного прибутку на рівні 10% від виручки, тобто його розмір має досягти 1163,1 тис. грн. ($11631 \times 0,1$) і т.д.

Для досягнення передбачуваних показників ТОВ «СК Джон Дір технології» визначено межу середньозваженої вартості капіталу на рівні 10,06%, це значення показника застосовано для визначення приведеної вартості грошових потоків підприємства. Так само 10% становитимуть додаткові вкладення на формування капіталу підприємства, що визначатиме динаміку приросту відповідного розрахункового показника.

За підсумками розрахунків (табл. 3.7) встановлено, що додана акціонерна вартість підприємства в межах прогнозного горизонту має збільшитися, проте на поточному етапі господарювання її значення є від'ємним, як і для показника економічної доданої вартості, що обумовлено незадовільними результатами операційної діяльності. Згідно з прогнозами, підприємство відновить генерування доданої вартості для акціонерів, починаючи з другого пост прогнозного періоду, тобто з 2021 р.

Таким чином, за результатами дослідження процесів формування вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» необхідно відзначити, що впродовж останніх звітних періодів підприємство не забезпечувало позитивної динаміки основних показників його фінансового розвитку, що надає підстави для висновку про недостатньо ефективне використання наявного фінансово-економічного потенціалу та свідчить про необхідність коригування фінансової функції підприємства. З урахуванням результатів оцінки, одним із напрямів підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» слід визнати підвищення економічного потенціалу та покращення показників діяльності.

3.2. Заходи, щодо підвищення вартості товариства

В ході оцінки вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» отримано результати, які свідчать про недоліки діючої на підприємстві моделі формування вартості бізнесу, які негативно впливають на його величину. Упродовж періоду дослідження зменшення вартості підприємства відбувалося не лише внаслідок збитків за результатами діяльності, які мали місце в 2020 р., але й в результаті дії інших чинників. Зокрема, впродовж періоду дослідження економічна додана вартість підприємства мала негативні значення, оскільки середньозважена вартість капіталу підприємства перевищувала рівень рентабельності інвестованих у діяльність підприємства ресурсів. Крім того, відбувалося зниження рівня ділової активності та уповільнення оборотності капіталу.

Узагальнення результатів дослідження умов та чинників формування вартості підприємства свідчить про відсутність належної уваги керівництва ТОВ «СК Джон Дір технології» до вирішення головного завдання управління бізнесом – максимізації його вартості. Водночас, згідно з принципами управління вартістю підприємства, управлінські рішення щодо здійснення діяльності підприємства мають бути вартісно орієнтованими, тобто забезпечувати покращення всіх чинників, які задіяні у формування вартості бізнесу (рисунок 3.3).

Відповідно до представленої моделі, завдання підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» полягає у розробці на підприємстві відповідної стратегії і тактики, а також підпорядкованих їм комплексу заходів щодо оптимізації параметрів діяльності підприємства, які безпосередньо впливають на розмір вартості бізнесу – рентабельність капіталу, середньозважена вартість капіталу, чистий прибуток, рентабельність продажів, оборотність активів тощо.

підприємства. Вирішення зазначеного завдання розпочинається на оперативному рівні. Комплекс управлінських заходів щодо підвищення вартості підприємства на оперативному рівні спрямований на покращення цільових параметрів вартості, що характеризують основні складові виробничого та фінансового потенціалу підприємства.

Напрями підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» представлено на рис. 3.4.

З огляду на стан фінансової нестабільності зовнішнього середовища, що, як очікується, позначиться на діяльності та фінансовому стані підприємства у прогностичному періоді дослідження, для зміцнення його фінансового стану та попередження подальшого руйнування вартості в перспективі необхідно запроваджувати програму стабілізації фінансового стану.

Така програма являє собою спеціально розроблений внутрішньо-нормативний документ, що містить комплекс обґрунтованих (за часом, місцем, ресурсами та виконавцями) взаємопов'язаних заходів щодо проблемних аспектів діяльності підприємства, спрямованих на подолання та недопущення деструктивних явищ у роботі підприємства, які впливають на вартість бізнесу.



Рисунок 3.4 – Напрями підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» на оперативному рівні застосування

Оснoву розробки управлінських рішень щодо підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» становлять результати моніторингу зовнішніх та внутрішніх умов діяльності підприємства, оцінки його поточного фінансового стану. Зміст та обсяг заходів визначається завданнями підвищення вартості підприємства. З огляду на наявність проблем, пов'язаних з виникненням збитків за результатами діяльності підприємства, першочерговим завданням стає подолання збитковості та підвищення рівня ділової активності підприємства. Ключовими рішеннями щодо покращення фінансового стану і збільшення

вартості ТОВ «СК Джон Дір технології», що здійснюються власними силами, мають бути:

1. План збільшення продажів.
2. План заходів щодо реструктуризації активів і пасивів.
3. Деталізований план надходжень і виплат грошових коштів.

На першому етапі розробки управлінських рішень керівництву підприємства необхідно розробити заходи щодо збільшення обсягу продажів та збільшення виручки. Зважаючи на погіршення макроекономічної ситуації в країні та наміри уряду щодо підтримки аграріїв, які забезпечують експортний потенціал держави, ТОВ «СК Джон Дір технології» доцільно налагодити зв'язки та розпочати діяльність в якості дилера в угодах придбання сільгоспвиробниками машин та устаткування на умовах лізингу. На теперішній час діяльність з лізингу сільськогосподарської техніки в Україні здійснюють низка компаній – ТОВ «ЕСКА Капітал», ТОВ «ТЕКОМ-Лізинг», ТОВ «ОТП Лізинг», ПАО «Альфа банк» та ін. Для дилерів участь в угодах лізингового фінансування надає низку переваг (рисунок 3.5).

За оцінками експертів, участь постачальників в угодах лізингового фінансування сприяє продажу більш дорогої техніки та устаткування, а також дозволяє збільшити продажі спецтехніки середнього цінового сегменту. В середньому, приріст продажі для дилерів становить до 15 %. Тобто, для ТОВ «СК Джон Дір технології» приріст чистого доходу (виручки) очікується в розмірі:

$$11630,6 \times 15 \% / 100 = 1744,6 \text{ тис. грн.}$$

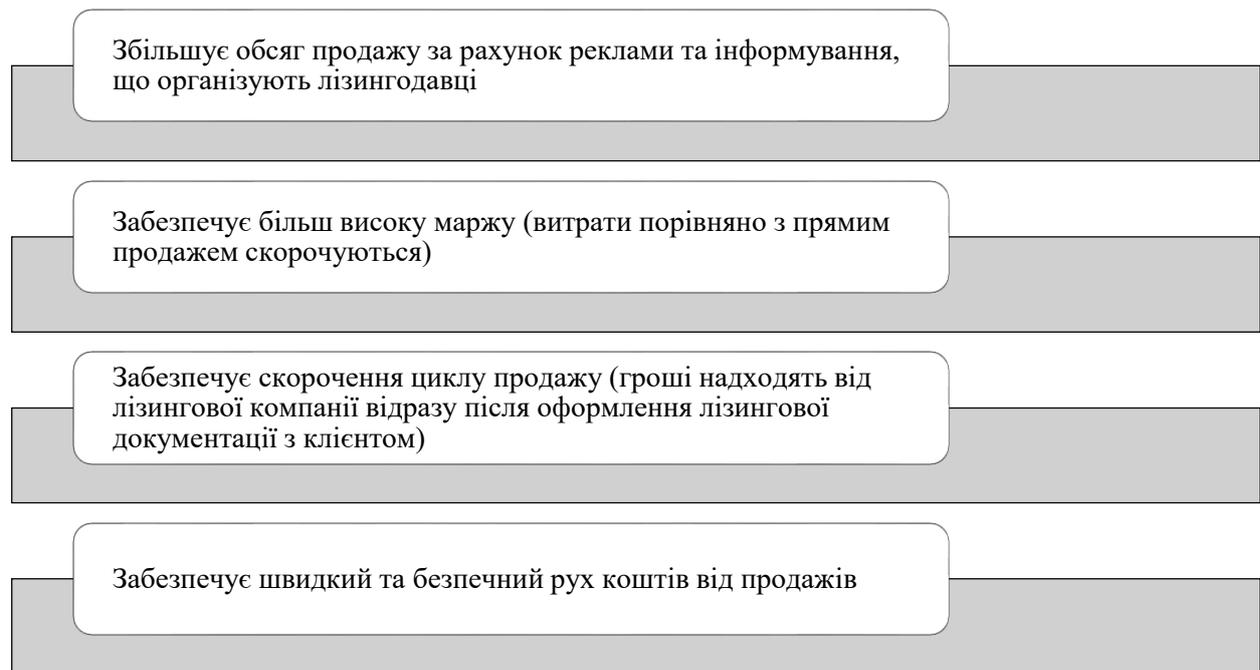


Рисунок 3.5 – Переваги участі в угодах лізингового фінансування для ТОВ «СК Джон Дір технології»

При цьому постачальники спецтехніки досягають значної економії операційних витрат, адже за рахунок збільшення продажів постачальники спецтехніки надають додаткову знижку до закупівельних цін (в розмірі до 2%),

Тоді, економія собівартості становитиме:

$$6325,7 \times 2 \% / 100 = 127 \text{ тис. грн.}$$

Крім того, лізингодавці беруть на себе витрати щодо інформування покупців та реклами машин та обладнання, у тому числі й дилера як надійного постачальника. В цілому, економія маркетингових витрат може досягати 7-8% від їх обсягу.

$$1457 \times 8 \% / 100 = 117 \text{ тис. грн.}$$

В результаті, швидкість укладання угоду та період від моменту продажу до моменту надходження коштів на рахунок постачальника зменшується в середньому на 7-10 днів, що сприятиме зменшенню потреби в оборотному капіталі для фінансування поточних операційних потреб. Вивільнення оборотного капіталу в результаті прискорення оборотності дебіторської заборгованості підприємства складе:

$11630,6 / 360 \times 10 = 323,1$ тис. грн.

Таким чином, участь в угодах лізингового фінансування дозволить ТОВ «СК Джон Дір технології» отримати додатковий дохід та збільшити прибуток, а також зменшити потребу в капіталі.

План заходів щодо формування вартості підприємства містить сукупність дій, що спрямовані на покращення її параметрів у найближчому майбутньому. Одним з найперших оперативних заходів має бути здійснення реструктуризації активів і пасивів підприємства з метою зменшення потреби в капіталі. За результатами такої реструктуризації мають бути виявлені надлишкові та не задіяні в процесі господарської діяльності підприємства активи, які підлягають ліквідації або продажу. Інвентаризації також підлягає дебіторська заборгованість підприємства з метою її стягнення, факторингу тощо. Акумуляовані кошти мають бути спрямовані на погашення зобов'язань підприємства.

При цьому, заходи з продажу активів не повинні суперечити виробничій, інвестиційній, ресурсній та мотиваційній політиці підприємства. У процесі ухвалення рішення про продаж майна підприємства необхідно розглянути можливість і доцільність їхнього альтернативного використання (надання в оренду, започаткування на їх основі нових видів діяльності, передача кредиторам в обмін на погашення вимог).

Реструктуризація пасивів ТОВ «СК Джон Дір технології» передбачає зменшення частки поточної заборгованості. Зокрема, з метою зменшення ризику, пов'язаного з високою заборгованістю за кредитами та перед постачальниками, необхідно повернути кредиторам борги або ж реструктурувати їх, тобто здійснити санацію відтоків коштів. Першочерговими заходами реструктуризації заборгованості підприємства можуть бути: відступне; звільнення від сплати боргу за надання частки у статутному капіталі підприємства; двосторонній взаємозалік заборгованості; багатосторонній взаємозалік заборгованості; придбання дисконтованих вимог до кредитора з наступним взаємозаліком; поступки кредиторів під забезпечення боргу; оплата боргів банківським векселем. Усі перераховані

заходи потребують взаємодії підприємства зі своїми кредиторами та фінансово-банківськими установами.

Взаємозаліки боргів можливі у двох випадках: а) дві сторони заборгували одна одній; б) заборгованість має низка організацій. За даними бухгалтерського обліку ТОВ «СК Джон Дір технології» у підприємства існує дебіторська та кредиторська заборгованість з окремими контрагентами, що виникла в ході виконання господарських угод. Тобто, підприємство має боргові зобов'язання перед суб'єктами, до яких у нього є зустрічні вимоги на загальну суму 298 тис. грн. У цій ситуації підприємство може зарахувати обидві суми. Цей метод є найшвидшим і найефективнішим для скорочення суми заборгованості, оскільки, фактично, не передбачає відтоку коштів.

Оплата боргів банківським векселем передбачає звернення ТОВ «СК Джон Дір технології» до комерційного банку на предмет укладання кредитної угоди, за якою підприємство отримує кредит на вигідних для себе умовах в обмін на надання забезпечення (застава майна, гарантія, поручительство) банку та виплату останнім позики не грошовими коштами, а своїми векселями, виписаними на підприємство. У цій операції ТОВ «СК Джон Дір технології» фактично змінює своїх численних «незабезпечених» кредиторів на одного «забезпеченого» - комерційний банк, який надає кредит за процентною ставкою, нижчою, ніж ставки на нереструктуровані борги. Кредитори ТОВ «СК Джон Дір технології» виграють тому, що замість сумнівних боргів вони отримують цілком певні вимоги до банку.

Таким чином, здійснення заходів щодо стимулювання продажів на основі участі підприємства в угодах лізингового фінансування, а також реструктуризація активів і пасивів підприємства забезпечить збільшення виручки та скорочення витрат, збільшення прибутку, акумулювання резервів для погашення зобов'язань тощо. Зрештою, реалізація передбачених заходів сприятиме підвищенню вартості підприємства.

3.3. Економічне обґрунтування доцільності впровадження запропонованих заходів

З метою обґрунтування запропонованих заходів щодо збільшення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» розрахуємо їх економічну ефективність.

Одним із варіантів плану підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» може слугувати перелік заходів, представлений у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – План оперативних заходів щодо підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології»

Завдання	Відповідальний підрозділ	Перелік необхідних для виконання завдання робіт	Додатковий потік грошових коштів, тис. грн.	
			притік	відтік
1	2	3	4	5
1.Збільшити дохід від операційної діяльності	Бухгалтерія, лізингові компанії, юрист	Укласти угоди з лізингодавцями ТОВ «ЕСКА Капітал», ТОВ «ТЕКОМ-Лізинг», ТОВ «ОТП Лізинг», ПАО «Альфа банк» щодо участі в угодах лізингового фінансування в якості дилера	1744,6	-
2.Зменшити витрати від операційної діяльності	Бухгалтерія, матеріально-відповідальні особи	В результаті участі в угодах лізингового фінансування витрати на збут зменшаться на 979,2 тис. грн., закупівельні ціни – на 2996,3 тис. грн.	127,0	-
3.Прискорити розрахунки за реалізовану спецтехніку та устаткування	Бухгалтерія, відділ збуту, лізингові компанії	Прискорення процедури укладення угод та розрахунків з покупцями	323,1	
4.Забезпечити інкасацію дебіторської заборгованості	Бухгалтерія	Провести роботу з покупцями для зменшення дебіторської заборгованості на 20%	367,2	-
5.Реструктуризація заборгованості з постачальниками	Бухгалтерія	Провести взаємозалік з контрагентами	298,0	298,0
6.Розрахунки контрагентами	Бухгалтерія	Провести розрахунки за придбану техніку простими	-	50,0

банківським векселем		переказними векселями на суму 10000,0 тис. грн. (комісійні витрати 1,5%)		
7.Реалізація незадіяних господарській діяльності матеріальних запасів	у	Відділ збуту	Провести реалізацію неліквідних залишків товарів за зниженими цінами (знижка в залежності від характеру недоліків ТМЦ)	155,0 190,0
Разом		х	х	3014,9 538,0

Таким чином, підприємство отримає додатковий прибуток, а також позитивне сальдо притоку грошових коштів. Прибуток від операційної діяльності складе:

$$1744,6 + 127,0 + 155,0 - 190,0 = 1836,6 \text{ тис. грн.}$$

Сальдо грошових надходжень і виплат становитиме:

$$3014,9 - 538,0 = 2476,9 \text{ тис. грн.}$$

На підставі розрахунків щодо результатів заходів для збільшення прибутку та оптимізації активів і пасивів підприємства побудуємо прогнозну звітність підприємства. На першому етапі розроблено прогноз Звіту про фінансові результати (табл. 3.9).

Таблиця 3.9 – Прогноз Звіту про фінансові результати ТОВ «СК Джон Дір технології» після реалізації пропонованих заходів

Показник	2020 р.	Зміни показника	2020 р. (після реалізації заходів)
1	2	3	4
Чистий дохід (виручка) від реалізації	11630,6	4512	16142
Собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг)	6325,7	-127	6199
Валовий прибуток (збиток)	5304,9	4638	9943
Інші операційні доходи	43,9	2655	2699
Адміністративні витрати	0	0	0
Витрати на збут	1457	-117	1340
Інші операційні витрати	3399	3490	6889
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	492	3920	4412
Дохід від участі в капіталі	0	0	0

Інші фінансові доходи	0	0	0
Інші доходи	0	0	0
Фінансові витрати	233,2	150	383
Витрати від участі в капіталі	0	0	0
Інші витрати	0	0	0
Прибуток (збиток) до оподаткування	259	3770	4029
Податок на прибуток	46,7	754	801
Чистий прибуток (збиток)	212,5	3016	3228

При визначенні очікуваної виручки прийнято до уваги збільшення виручки за рахунок участі у лізинговому фінансуванні, а також дохід від інкасації дебіторської заборгованості в розмірі 367,2 тис. грн. (собівартість таких товарів була відображена у звітності тих періодів, коли товари були фактично реалізовані). Тобто, виручка підприємства становитиме:

$$11630,6 + 1744,6 + 367,2 = 13742,4 \text{ тис. грн.}$$

За результатами прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства з урахуванням очікуваних додаткових доходів та економії витрат встановлено, що в прогнозному періоді збільшення чистого прибутку до 3228 тис. грн.

В результаті реструктуризації активів і пасивів відбудуться зміни в балансі підприємства (таблиця 3.10).

Таблиця 3.10 – Прогноз Балансу ТОВ «СК Джон Дір технології» після реалізації запропонованих заходів

Показник	2020 р.	Зміни показника	2020 р. (після реалізації заходів)
Актив			
1. Необоротні активи	1554,7		1554,7
2. Оборотні активи			0
Запаси	1673,7	-190	1484
Дебіторська заборгованість	869,6	-665	204
Грошові кошти і поточні фінансові вкладення	530,9	489	1020
Інші оборотні активи	176,5		177
Разом оборотні активи	3250,7	-366	2885
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0		0

Разом активи	4805,4	-366	4439
3. Власний капітал			0
Зареєстрований капітал	6		6
Капітал у дооцінках	1,5		2
Нерозподілений прибуток	1923,1	2248	4171
Разом власний капітал	1931	2248	4179
4. Довгострокові зобов'язання	0		0
5. Короткострокові зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1449,7	-1449,7	0
Векселі видані	0	50	50
Поточна кредиторська заборгованість			0
за товари, роботи, послуги	813,7	-715	99
за розрахунками	62,6	0	63
Інша кредиторська заборгованість	548,8	-452	96
Разом короткострокові зобов'язання	2874,8	-2567	260
Разом пасиви	4805,4	-19	4439

Зокрема, на величину приросту чистого прибутку (3016 тис. грн.) збільшиться розмір нерозподіленого прибутку, і відповідно, власного капіталу підприємства. В результаті, сума нерозподіленого прибутку підприємства складе:

$$1923,1 + 2248 = 4171 \text{ тис. грн.}$$

Власний капітал після оптимізаційних заходів збільшиться до:

$$1931 + 2248 = 4179 \text{ тис. грн.}$$

Реструктуризація заборгованості перед постачальниками шляхом надання векселів дозволить зменшити суму поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи послуги на 50,0 тис. грн. та ще 298 тис. грн. – за рахунок взаємозаліку. Також на погашення товарної кредиторської заборгованості буде спрямовано інкасовану дебіторську заборгованість у розмірі 367,2 тис. грн.

Загальна сума скорочення заборгованості становитиме:

$$50 + 298 + 367,2 = 715,2 \text{ тис. грн.}$$

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги становитиме:

$$813,7 - 50 - 298 - 367,3 = 99 \text{ тис. грн.}$$

Частину додатково отриманого чистого прибутку підприємства доцільно спрямувати на погашення короткострокових кредитів банку, внаслідок чого їх розмір становитиме:

$$1449,7 - 1449,7 = 0 \text{ тис. грн.}$$

В цілому, короткострокові зобов'язання підприємства становитимуть:

$$0 + 50 + 99 + 63 + 96 = 260 \text{ тис. грн.}$$

Сукупні пасиви підприємства становитимуть:

$$4179 + 260 = 4439 \text{ тис. грн.}$$

Капітал підприємства буде спрямовано на фінансування активів, які так само зміняться в результаті запропонованих заходів щодо їх реструктуризації. Зокрема, за рахунок реалізації неліквідних запасів їх вартість зменшиться на 190 тис. грн. і становитиме:

$$1673,7 - 190 = 1484 \text{ тис. грн.}$$

Вартість дебіторської заборгованості зменшиться на суму взаємозаліку (298 тис. грн) а також інкасованої заборгованості (367,3 тис. грн.), після чого її розмір становитиме:

$$869,6 - 665 = 204 \text{ тис. грн.}$$

Грошові кошти підприємства зростуть в результаті здійснених господарських операцій (продажу запасів (155 тис. грн.), інкасації дебіторської заборгованості (367,2 тис. грн.)) та зменшення потреби в оборотному капіталі в результаті прискорення оборотності дебіторської заборгованості на 323,1 тис. грн. за вирахуванням комісійних витрат при реструктуризації кредиторської заборгованості шляхом переведення її у векселі (50 тис. грн.). Після зазначених змін розмір грошових коштів підприємства складе:

$$530,9 + 155 + 323,1 + 367,2 - 50,0 = 1020 \text{ тис. грн.}$$

В результаті оборотні активи зменшаться на 366 тис. грн., тобто до:

$$3250,7 - 366 = 2885 \text{ тис. грн.}$$

Змін в необоротних активах не передбачається.

Отже, сукупні активи підприємства становитимуть:

$$1554,7 + 2885 + 0 = 4439 \text{ тис. грн.}$$

За результатами прогнозування потреба в джерела фінансування задовольняється, вартість активів відповідає обсягу пасивів.

За результатами оптимізації доходів та витрат, активів і пасивів ТОВ «СК Джон Дір технології» проведемо розрахунки вартості підприємства з використанням методу чистих активів та методу дисконтування грошових потоків. Так, враховуючи, що за методом чистих активів вартість підприємства відповідає величини власного капіталу, визначаємо її розмір на рівні 4179 тис. грн.

Для розрахунку вартості підприємства методом дисконтованих грошових потоків проведемо аналітичний розрахунок щодо визначення участі фінансового результату від інших видів діяльності у формуванні чистого збитку (таблиця 3.11).

З урахуванням результатів коригування прибутку за фактичними даними за 2020 р. в якості чистого прибутку після коригувань приймаємо оптимізоване значення показника, що становить 3228 тис. грн.

Тоді, середнє значення чистого прибутку за ретроспективний період (ЧПретр) для ТОВ «СК Джон Дір технології» становитиме:

$$(624 + 193 + 3228) / 3 = 1348 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3.11 – Аналіз величини чистого прибутку (збитку) ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2020 р. для оцінки вартості підприємства

Показник	2020 р.	2020 р. (після реалізації заходів)	Зміни показника	
			тис. грн. (гр.6 - гр.2)	± % ((6- 2) : 2)
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	11 631	16142	4512	138,8
2. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	492	4412	3920	896,1
3. Прибуток (збиток) від інших операцій	-233	-383	-150	164,3
4. Податок на прибуток	801	801	0	100,0
5. Чистий прибуток (збиток)	213	3228	3016	1519,2
6. Довідково: Співвідношення прибутку (збитку) від інших операцій до чистого доходу (виручки) від реалізації, %	-2,01	-2,37	-0,37	x

Прогнозне значення чистого прибутку, визначене з використанням вкладених статистичних функцій таблиць Excel, зокрема функції ТЕНДЕНЦІЯ,

становить 46,5 тис. грн.

Отже, середнє значення чистого прибутку для оцінки вартості підприємства становить:

$$3228 \times 0,6 + 1348 \times 0,25 + 46,5 \times 0,15 = 2281,1 \text{ тис. грн.}$$

Ставка дисконтування залишається на рівні 18,5%, оскільки стан макросередовища не змінився.

На підставі оптимізованих значень розрахункових показників визначено оптимізовану величину вартості бізнесу ТОВ «СК Джон Дір технології», методом дисконтування грошових потоків (таблиця 3.12). Підсумкова величина вартості бізнесу після оптимізації показників її формування на основі реалізації заходів щодо підвищення вартості підприємства визначена як середньоарифметичне значення:

$$(4471 + 5417) / 2 = 4944,3 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3.12 – Розрахунок оптимізованої вартості підприємства ТОВ «СК Джон Дір технології» методом дисконтування грошових потоків станом на 31.12.2020 р.

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Разом
Грошовий потік, тис. грн.	2281,1	2281,1	2281,1	6843,4
Залишкова вартість бізнесу, тис. грн.			4 471	4471
Ставка дисконтування, %	18,5	18,5	18,5	x
Коефіцієнт дисконтування	0,601	0,507	0,428	1,536
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	1371	1157	2890	5417

Тобто, приріст вартості підприємства становить:

$$4944,3 - 296 = 4648,3 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, за результатами проведених розрахунків доходимо висновку, що за підсумками пропонованих заходів щодо збільшення вартості підприємства, можливе збільшення його вартості на 4648,3 тис. грн. На цій підставі, запропоновані управлінські заходи щодо підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології», які охоплюють оперативний, тактичний та стратегічний рівні, є доцільними для їх послідовного та комплексного використання в системі

фінансового менеджменту підприємства. Результати розрахунків також доводять доцільність розробки та реалізації на підприємстві стратегії максимізації вартості бізнесу і концепції вартісно орієнтованого управління фінансово-господарською діяльністю.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проблеми оцінки вартості підприємства досліджено на прикладі ТОВ «СК Джон Дір технології». Підприємство спеціалізується на постачанні техніки, машин і устаткування для сільгоспвиробників. Діяльність підприємства значною мірою залежить від стану ринкової кон'юнктури. В останні роки в Україні темпи зростання обороту оптової торгівлі уповільнюються. Ця тенденція є характерною для торгівлі переважною більшістю товарів і сільськогосподарська техніка й устаткування не є виключенням. Серед причин – подорожчання спецтехніки та устаткування й хронічна нестача коштів у аграріїв. Разом з тим, обсяг імпорту сільгосптехніки в Україні щороку збільшується, адже потреба оновлення основних засобів в аграрному секторі є нагальною і попри труднощі поступово вирішується. Вагому роль у забезпеченні процесів відтворення та оновлення матеріально-технічної бази сільгоспвиробників в Україні виконують торгові посередники, і зокрема, ТОВ «СК Джон Дір технології».

В контексті дослідження організаційно-правових основ функціонування підприємства слід також зазначити, що основними інструментами управлінського впливу керівництва підприємства є норми і положення діючого законодавства, а також локальні нормативні документи – накази, розпорядження, регламенти, положення тощо, за допомогою яких визначаються та закріплюються принципи та підходи, що застосовуються на підприємстві щодо управління персоналом, політики формування та використання майна, управління фінансовими ресурсами, розподілу та використання прибутку, оплати праці та преміювання.

Результати аналізу основних економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 рр. показали, що скорочення виручки внаслідок зниження ділової активності підприємства призвело до негативних результатів господарювання та позначилося на

фінансовому стані підприємства. За підсумками 2020 р. підприємство отримало чистий збиток у розмірі майже 33 млн. грн., що дестабілізувало його фінансовий стан. Рівень показників ефективності його діяльності різко погіршився, тривалість обороту капіталу зросла, зросла потреба підприємства в додаткових джерелах фінансування. Погіршення фінансового стану підприємства стримувалося за рахунок запасу фінансової міцності, накопиченого у попередніх звітних періодах. Разом з тим, утворення чистого збитку становить для ТОВ «СК Джон Дір технології» більш серйозну проблему, ніж просто формування негативного фінансового результату діяльності, адже призводить до зниження вартості підприємства та погіршення інвестиційної привабливості.

За результатами дослідження процесів формування вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» необхідно відзначити, що впродовж останніх звітних періодів підприємство не забезпечувало позитивної динаміки основних показників його фінансового розвитку, що надає підстави для висновку про недостатньо ефективне використання наявного фінансово-економічного потенціалу та свідчить про необхідність коригування фінансової функції підприємства. З урахуванням результатів оцінки, одним із напрямів підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» слід визнати підвищення економічного потенціалу та покращення показників діяльності.

Недоліки діючої на підприємстві моделі формування вартості бізнесу негативно впливають на його величину. Зменшення вартості підприємства відбувалося не лише внаслідок збитків за результатами діяльності в 2020 р., але й за рахунок дії інших чинників – негативної величини економічної доданої вартості, перевищення середньозваженої вартості капіталу над рівнем рентабельності капіталу. Крім того, відбувалося зниження рівня ділової активності та уповільнення оборотності капіталу.

Узагальнення результатів дослідження умов та чинників формування вартості підприємства свідчить про відсутність належної уваги керівництва ТОВ «СК Джон Дір технології» до вирішення головного завдання управління

бізнесом – максимізації його вартості. Водночас, згідно з принципами управління вартістю підприємства, управлінські рішення щодо здійснення діяльності підприємства мають бути вартісно орієнтованими, тобто забезпечувати покращення всіх чинників, які задіяні у формування вартості бізнесу.

План заходів щодо формування вартості підприємства містить сукупність дій, що спрямовані на покращення її параметрів у найближчому майбутньому. Здійснення заходів щодо стимулювання продажів на основі участі підприємства в угодах лізингового фінансування, а також реструктуризація активів і пасивів підприємства забезпечить збільшення виручки та скорочення витрат, збільшення прибутку, акумулювання резервів для погашення зобов'язань тощо. За підсумками пропонуванних заходів щодо збільшення вартості підприємства, можливе збільшення його вартості на 4648,3 тис. грн. Результати розрахунків також доводять доцільність розробки та реалізації на підприємстві стратегії максимізації вартості бізнесу і концепції вартісно-орієнтованого управління фінансово-господарською діяльністю.

ГЛОСАРІЙ

1. Активи – будь-який об'єкт, право контролю якого закріплене за банком, який відповідає хоча б одній з таких вимог: 1) приносить доход банківській установі, або 2) може бути обмінений на інший об'єкт, який у свою чергу буде приносити доход банківській установі.
2. Активи оборотні (поточні) – сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і які повністю споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу.
3. Баланс держави платіжний – співвідношення між сумою фактичних грошових надходжень з-за кордону та сумою платежів іншим державам за певний період або на певну дату. Платіжний баланс на певний період (місяць, квартал, рік) складається на основі статистичних показників про здійснену за цей період зовнішньоекономічну діяльність, та дає змогу аналізувати зміни в міжнародних економічних зв'язках країни, масштабах і характері її участі у світовому господарстві.
4. Баланс підприємства - бухгалтерський звіт про активи і пасиви фірми на останній день операційного періоду. Зведені показники виробничо-фінансової діяльності підприємства, що розкривають джерела формування та використання грошових коштів на поточному плановому періоді, статті доходів і витрат.
5. Вартість підприємства – це розрахована вартість, виражена в грошових одиницях, яка відображає вартість компанії в даний момент часу для зацікавлених сторін на основі спільного використання бухгалтерської та ринкової інформації.

6. Власні оборотні кошти — забезпечують оптимальну планову потребу в фінансових ресурсах для поточної діяльності підприємства і визначається на основі бухгалтерського балансу.
7. витратний підхід-визначає поточну вартість витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим корегуванням на суму знецінення. Згідно такому підходу, вартість підприємства рівняється до вартості його майна (матеріального складника, частин інтелектуальної власності).
8. Виробіток - це кількість продукції, виробленої за одиницю робочого часу або яка припадає на одного середньоспискового працівника чи робітника за певний період (годину, зміну, місяць, квартал, рік).
9. Використання прибутку – спрямування прибутку підприємства на сплату податків, створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, фінансування витрат у процесі фінансово-господарської діяльності. У першу чергу прибуток, отриманий підприємством, направляється на виплату податків та обов'язкових платежів, що сплачуються з прибутку, і на утворення чистого прибутку. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується для матеріального заохочення і соціального розвитку, формування резервного фонду, фондів комерційного ризику, виробничого розвитку, виплати дивідендів, поповнення інших фондів, що формуються за рішенням підприємства. Розмір фондів фінансових коштів, що утворюються підприємством за рахунок чистого прибутку, не регламентується, за винятком резервного фонду.
10. Власний капітал — частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Власний капітал складається з: статутного пайового (реєстрованого) капіталу; різних видів нереєстрованого капіталу; додаткового сплаченого; додаткового не сплаченого; резервного; страхового; нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) минулих років; неоплаченого; вилученого. Складові власного капіталу відбивають

суму, яку власники (засновники) передали в розпорядження підприємства як внески чи залишили у формі нерозподіленого прибутку, або суму, що її підприємство одержало у своє розпорядження ззовні (від інших підприємств) без повернення. Додатковий внесок — це частка засновника (учасника) в інших формах власного капіталу підприємства — резервному, страховому чи іншому виді та нерозподіленому прибутку (непокритому збитку) минулих років. Це означає, що додаткові внески робляться або до резервного (страхового) капіталу, або до нерозподіленого прибутку (лишається неспожитою частка прибутку поточного року), тобто вклад виконує лише першу функцію — інвестування.

11. Власні доходи — доходи, що мобілізуються місцевою владою самостійно на основі власних рішень і за рахунок джерел, визначених місцевим органом влади, до власних доходів належать місцеві податки і збори, доходи від майна, що належить місцевій владі, та від господарської діяльності комунальних підприємств, комунальні платежі, а також доходи за рахунок комунальних кредитів та позик. Власні доходи забезпечують принцип самостійності бюджетів усіх рівнів, включаючи і державний бюджет України. До власних доходів належать: місцеві податки і збори, платежі, що встановлюються місцевими органами влади; доходи комунальних підприємств; доходи від майна, що належить місцевій владі, та ін.

12. Дохід у матеріальній формі — гроші, інші валютні цінності, грошовий еквівалент вартості майна, що має фізичні виміри та властивості, одержані суб'єктом оподаткування у власність. Дохід у нематеріальній формі — грошовий еквівалент вартості послуг, майнових і немайнових прав, що не мають фізичних вимірів, одержаний суб'єктом оподаткування в користування або у власність.

13. Дохідний підхід - це вартість інвестицій розраховується як поточна вартість майбутніх вигід, дисконтованих за нормою прибутковості, що відбиває ризикованість інвестицій.
14. Ефективність виробництва - співвідношення результатів господарської діяльності промислового підприємства і витрат трудових і матеріальних ресурсів. Існує система показників для оцінки ефективності виробництва: продуктивність, фондомісткість, матеріаломісткість продукції та узагальнюючий показник - рентабельність.
15. Економічний збиток - включає упущену вигоду, непродуктивні витрати і матеріальні втрати.
16. Збитки – це зменшення вартості майна юридичної чи фізичної особи в результаті перевищення витрат цієї особи над отриманими нею доходами в одному часовому періоді. В юридичному аспекті – збитки – це зменшення майна в результаті протиправного порушення права. Юридичні збитки не можуть бути результатом певних подій та сил, що не керуються особою. За загальним правилом кожен сам зазнає збитків від шкоди, заподіяної його майну з якої-небудь випадкової причини, якщо тільки немає підстави для перекладення шкоди на іншого. Якщо вона є, винний відповідно до закону має відшкодувати всю шкоду, заподіяну його незаконною дією. Збитки – це завжди майнові втрати, поняття яких міститься в нормах матеріального права; перелік їх вичерпний. Щоб визначити, чи належать ті чи інші втрати до збитків, а отже, чи підлягають вони відшкодуванню, слід зіставити їх з тими, які відображені в законі.
17. Заробітна плата — винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ними роботу. Розмір зарплати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей особи, результатів праці та господарської діяльності підприємства.

- 18.Імпорт — закупівля в іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності товарів та ввезення їх на територію України, включаючи закупівлю товарів, призначених для власного споживання, установами й організаціями України, що перебувають за її межами. Відповідно до митного законодавства, імпорт (випуск для вільного обігу) - це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних 64 формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України.
- 19.Конкурентоспроможність — здатність суб'єктів проводити свою діяльність в умовах ринкових відносин і одержувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного удосконалення виробництва, стимулювання робітників і випуску високоякісної продукції.
- 20.Конкуренція — елемент ринкового механізму, пов'язаний із формуванням господарських пропорцій на основі змагань підприємств, фірм за кращі й вигідніші умови вкладання капіталу, реалізації продукції, надання послуг.
- 21.Консалтинг — діяльність спеціальних компаній з надання консультацій товаровиробником продавцям і покупцям з питань експертної, технічної та економічної діяльності підприємств, фірм, організацій, зокрема в зовнішньоекономічній сфері.
- 22.Ліквідаційна вартість - грошова сума у вигляді різниці між доходами від ліквідації активів та витратами на їх ліквідацію.
- 23.Наймана праця - праця найманого працівника, який працює за договором найму на підприємстві, власником якого не є даний працівник
- 24.Номінальна заробітна плата - встановлена, зафіксована в розрахунковій відомості або в інших документах величина заробітної плати в грошовому вираженні, що характеризує рівень оплати праці поза зв'язком з цінами на товари і послуги та грошовими витратами працівника.

25. Оптова (гуртова) ціна — ціна – це економічна категорія, що означає суму грошей, за яку продавець згодний продати, а покупець готовий купити товар. Для нормальної роботи ціна повинна перевищувати витрати з виробництва і реалізації товарів, але бути меншою від сумарного ефекту, який одержує споживач.
26. Оборотні кошти — кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу.
27. Основні засоби — матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і 109 соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Відповідно до діючої типової класифікації основні засоби групуються за її функціональним призначенням, галузями, речовим натуральним характером і видами, за використанням і належністю.
28. Основні виробничі фонди - засоби праці, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі (машини, обладнання тощо), створюють умови для його нормального здійснення (виробничі будівлі, споруди, електромережі та ін) і служать для зберігання і переміщення предметів праці.
29. Оцінка фінансового стану підприємства — систематичний і всебічний аналіз фінансового стану підприємства на засаді використання системи показників оцінки, різних методів, прийомів та методик аналізу.
30. Прибуток — кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства. Обчислюється як різниця між валовим виторгом (без податку на додану вартість та акцизного збору) й витратами на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг); грошове вираження різниці між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво.

31. Порівняльний або ринковий підхід заснований на зіставленні вартості об'єкта оцінки з вартістю нещодавно проданих аналогічних об'єктів.
32. Персонал або штат — колектив працівників або сукупність осіб, що здійснюють трудові функції на основі трудового договору (контракту).
33. Вище сказаний підхід відбувається на аналізі цін продажу та пропонування подібного майна між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.
34. Прибуток підприємства — прибуток (збиток), що отриманий від операційної діяльності (основної та іншої), фінансових операцій, іншої звичайної діяльності, надзвичайних подій за звітний період.
35. Пасиви балансу — це джерела утворення активів, тобто кошти власні, позикові та залучені.
36. Продуктивність праці — це показник, який, з одного боку, характеризує ефективність використання персоналу підприємства, а, з іншого боку, показує здатність працівника випускати певну кількість продукції за одиницю часу.
37. Ринкова вартість — вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла розсудливо.
38. Рентабельність — показник рівня дохідності продукції, підприємства в цілому. Визначається як відношення прибутку до поточних витрат, авансованої вартості у відсотках.
39. Санація підприємства (походить від латинського "sapare" — оздоровлення, видужання) — комплекс заходів з оздоровлення фінансового стану підприємства й запобігання його банкрутству. Санація представляє собою проведення фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та

конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

- 40.Склад оборотних коштів — сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.
- 41.Собівартість — грошове вираження загальної суми витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції, робіт, послуг. Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а значить, і рівень техніки, технології та організації виробництва.
- 42.Товариством з обмеженою відповідальністю – це господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів. Установчим документом такого товариства є статут. Статут товариства з обмеженою відповідальністю, повинен містити відомості про розмір часток кожного з учасників, розмір, склад та порядок внесення ними вкладів. Статутом може бути встановлено порядок визначення розміру часток учасників залежно від зміни вартості майна, внесеного як вклад, та додаткових внесків учасників.
- 43.Трудомісткість - показник, що характеризує витрати робочого часу на виробництво певної споживної вартості або на виконання конкретної технологічної операції.
- 44.Фінанси підприємств — економічні відносини, що пов'язані з рухом грошових коштів, формуванням, розподілом і використанням доходів та грошових фондів суб'єктів підприємництва в процесі відтворення.
- 45.Фінансова діяльність підприємства — використання різних прийомів і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємства,

досягнення визначеної ним мети — отримання прибутку, підвищення ефективності діяльності.

46. Фінансовий стан підприємства — комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів.

47. Фінансові ресурси — грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства. До фінансових ресурсів належать усі грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується поза фондами.

48. Ціна - грошове вираження вартості товару.

49. Чистий дохід — грошовий вираз вартості новоствореного продукту, що визначається як різниця між валовим доходом і заробітною платою.

50. Чистий прибуток — прибуток підприємства, який залишається після сплати податку на прибуток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручник. Вид.3-тє,пер. і доп. К.:КНЕУ. 2011. 543с.
2. Башнянин, Г. І.Економічні ринкові системи: методологічні проблеми метрологічного аналізу. – Львів : Ліга-Прес, 2018. – 404 с
3. Башнянин, Г. Кооперативні системи проблеми трансформації за умов ринкової транзиції // ВІСТІ. Діловий випуск. – 07/05/2010. – С.6-8
4. Білич, А. В. Структура капіталу підприємства та його вартість: питання визначення оптимальних співвідношень. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 7/8. С. 93-99
5. Бойко, М. Стратегічний маркетинг: базові принципи та пріоритети розвитку. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 1. – С. 46–56
6. Боронос В. Г., Плікус І. Й, Александров В. Т. Фінансово-бухгалтерські підходи щодо визначення впливу нематеріальних факторів на вартість підприємства. *Економічний часопис-XXI*. 2016. № 160 (7/8). – С. 121-125
7. Бульга Р.П. Стоимость бизнеса как интегральный финансовый показатель
/ Р.П. Бульга // Проблемы теории та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – № 1(16). – С. 138–146.
8. Давидов, О. І.Вартість підприємства як економічна категорія. Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 8–19.
9. Дерев'янку С.В. Завдання маркетингу інновацій і трансферу об'єктів права

інтелектуальної власності в агровиробництво Чернігівського регіону/ С.В.Дерев'янка, О.Ю Локоть // Чернігівщина аграрна.- Ніжин, ТОВ «Аспект-поліграф», 2018. – С. 2-4.

10. Єременко, А. В. Вплив нематеріальних активів на вартість підприємства (бізнесу). Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 20/1. – С. 94–99

11. Єрофєєва Т.А. Підходи до оцінки вартості бізнесу: проблеми їх використання. Наукові записки НАУКМА. – 2011. – Том 68: Економічні науки. – С. 25–30.

12. Зборовська, О. М. Детермінанти впливу на вартість бренду підприємства. Економіка та держава. – 2019. – № 9. – С. 26–29.

13. Звітність підприємства : підручник / М. І. Бондар, Ю. А. Верига, М. Орищенко, Н. В. Прохар, Л. І. Лежненко. – Київ : Центр учб. л-ри, 2015. – 570 с.

14. Зубець М.В. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві. Аграрна наука, 2010. – 192с.

15. Іванов, С. В. Вплив збройного конфлікту (війни, бойових дій) на вартість підприємства. – Дніпропетровськ : Герда, 2015. – 184

16. Камінський В.Ф. Оцінювання конкурентоспроможності наукової продукції. Методичні рекомендації. – К.: ВД «ЕКМО», 2010. – 44с.

17. Капранова Л.Д. К вопросу об оценке стоимости компании. Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 3. – С. 131–137.

18. Костирко, Л. А. Комплексний аналіз фінансового потенціалу підприємств. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки". – 2018. – № 1. – С. 68–79

19. Костюченко, М. В. Використання даних звітності в управлінні запасами

суб'єктів малого підприємництва. Збірник наукових статей магістрів факультету фінансів і обліку ПУЕТ за результатами наукових досліджень 2014-2015 навчального року. Вищ. навч. закл. Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі" (ПУЕТ) ; голов. ред. О. О. Нестуля. – Полтава: ПУЕТ, 2015. – С. 123–131

20. Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки

майна і майнових прав" : Постанова Верховної Ради України від 10 верес. 2003 р. № 1440 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. 17.

21. Котлер Ф. Маркетинг від А до Я. 80 концепцій, які має знати кожен менеджер. К.: Альпіна Паблішер Україна. 2021. 252 с.

22. Кривов'язюк, І. В. Економічна сутність поняття "вартість підприємства" та детермінанти її зростання. Економіка та держава. – 2020. – № 10. – С. 99–104

23. Круш, П. В. Обґрунтування складових економічного потенціалу підприємства як системи. Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 21. – С. 11–14

24. Економіка підприємства: Підручник. / За редакцією професора О.І. Волкова. - 2-е видання, перероб. і доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 520 с.

25. Мельник, О. В. Формування нематеріальних активів та їх вплив на ринкову вартість промислових. – 2013. – № 3. – С. 236-250

26. Мусієнко, В. Д. Вплив соціально-економічних чинників на вартість підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7/8. – С. 79–84.

27. Мусієнко, В. Д. Теоретичні засади впливу стратегічного потенціалу на вартість підприємства. – 2018. – № 3. – С. 89–93

28. Орлова, В. К. Вплив облікової політики на балансову вартість

підприємства. – 2018. – № 4. – С. 55–62.

29. Радзівіло, І. В. Ринкова вартість як фінансовий індикатор оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом підприємства. – 2015. – № 22. – С. 68–72

30. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-

ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного.—К.:КНЕУ,2004.—С.95—110.

31. Сарапіна О.А. Визначення та управління вартістю харчових підприємств як основа здійснення їх реструктуризації. – 2011. – Вип. 2. – Том 2. – С. 239–245.

32. Старостіна, А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації. – 2018. – N5. – С.58-65.

33. Міокова Г.І. Вартість підприємства та її оцінка.
URL:[http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/25.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/25.pdf)

34. Федотов, М. Конкурентне ціноутворення на підприємстві. – 2015. – N2. – С.49-56.

35. Худолей, В. Ю. Визначеність детермінант та діагностика результатів економічної діяльності підприємств в Україні. – 2015. – № 7/8. – С. 75–78 (№ 8)

36. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : Навч. Посіб.– К. : Знання, 2008. – 697 с.

37. Чумаченко, М. Г. Проблеми реформації економічного управління на підприємствах України.Економічні науки. – 2011. – N3 Ч.2. – С.122-133

38. Шляга О. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства.
URL:http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf.

39. Шевчук, Н. В. Вартість як критерій ефективності управління

підприємством .Економічний часопис—XXI. – 2014. – № 5/6. – С. 68–71

40. Яремко І.Й. Оцінка ринкової вартості підприємств: порівняльний підхід.Науковий вісник НЛТУ України. Зб. наук.-техн. пр. – Львів, 2015. – С. 311–315

41. Савицька О. М. Вплив факторів розвитку інформаційної економіки на підвищення ефективності управління підприємством 2016. – № 7/8. – С. 75–78

42. Кравченко М. С. Аналіз сучасного стану розвитку торгівельної галузі України. Вісник Приазовського державного технічного університету ПДТУ. – Маріуполь, 2016. – Вип. 31, Т. 2. – С. 139–145.

43. Рахман М. С., Прус Д. В. Аналіз ринку оптової торгівлі України . Бізнес Інформ. – 2019. – №7. – С. 154–160.

44. Оптова торгівля та її особливості // FRACTUS. 25.11.2018 р.
URL: <https://fractus.com.ua/uk/blog/korysni-statti/prodazhi/chim-vidriznyaietsya-optovatorgivlya-vid-rozdribnoi/>

45. Оптова торгівля / Державна служба статистики України.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

46. Топ-20 компаній-оптовиків: більшість у столиці та причетні до офшорів. – 10 жовтня 2018 р.
URL:<https://youcontrol.com.ua/news/top-20-kompaniy-optovykiv-bilshist-u-stolytsi-ta-prychetni-do-ofshoriv/>

47. Про охорону праці : Закон України від 14.10.1992 № 2694-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 49. – Ст. 668
URL:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>

48. Астраханцева І.А. Фінансове моделювання вартості підприємств в невизначених економічних умовах // Фундаментальні дослідження. — 2011. — № 4. — С. 154–160.

49. Гаппоева А.К., Аксоров М.Г. Управління вартістю підприємства як необхідна умова його сталого розвитку. Економічний вісник Ростовського державного університету. — 2010. — Т. 8. — № 1. — С. 7–12.
50. Данілова Ю.Ю. Оцінка вартості підприємства / Ю.Ю. Данілова
URL:<http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/372.pdf>
51. Мар'юк Т.В. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «ринкова вартість підприємства». — 2011. — № 4 (60). — С. 102–105.
52. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу
URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ecoroz/2011_4/e114ma ri.pdf.
53. Коротенко Н. П. Проблеми розвитку підприємництва в Україні. - 2012.- № 4. - С.15
54. Горбонос Ф.В., Черевко Т.В., Павленчик Н.Ф., Павленчик А.О. Економіка підприємства: Підручник. — К.: Знання, 2010 — 463 с.
55. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.
56. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погріщук Б.В. / Економіка підприємства: Навч. Посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2010. —304 с
57. Економіка підприємства: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів/ П.В. Круш, В.І. Підвігіна, Б.М. Сердюк. // 2-ге видання, стереотип. / К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. — 780 с.

58. Фінансові показники бізнесу: дохід, виручка, прибуток.

URL: <https://journal.ostapp.com.ua/uk/articles/post/dohod-vyrucka-pribyl>

59. Іванюк Т.Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства.
2015

URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/7793/1/Іванюк.pdf>

60. Лобачева І.Ф., Коцюбинська К.А., Василенко Ю.В. Аналіз факторів,
що

впливають на прибуток підприємства. URL:
http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/10_85046.doc.htm

61. Гречко А.В. Дослідження факторів впливу на прибутковість
підприємства

та пошук резервів збільшення прибутку. Ефективна економіка: фахове видання.
2017. Вип. 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5862>

62. Пігуль Н.Г., Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О. Показники рентабельності
підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і
суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 188-193.

63. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління
ним.

Молодий вчений. 2017. Вип. 2. С. 299-303.

64. Ященко Вікторія. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства
на

підприємстві URL : <https://naub.oa.edu.ua/2015.....8F/>.

65. Савицька О. М. Вплив факторів розвитку інформаційної економіки на
підвищення ефективності управління підприємством. Збірник наукових праць
молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ імені Ігоря
Сікорського “Актуальні проблеми економіки та управління” Випуск 12. – (№2)
2018. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130959/126686>.

66. Шляга О. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. –

2014. URL:http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf

67. Матвійчук Л. О. Методика визначення рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств. – 2011. – С. 109–114. URL: [http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1462/1/109-114%20\(1\)-1.pdf](http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1462/1/109-114%20(1)-1.pdf).

68. Савицька О. М., Салабай В. О. Особливості методології оцінювання ефективності та результативності в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства 2019. С. 152. URL : <http://conf.management.fmm.kpi.ua>.

69. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства:
монографія. 2016. – 504 с.

70. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. – 2015. – №4 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>.

71. Костецький Я. Факторний аналіз рентабельності діяльності підприємств.
2012 рік. Випуск 10. Частина 4.

72. Кондрюк М. Роль мотиваційного механізму в стратегії управління підприємством.
URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/975> (дата звернення 24.12.2019)

73. Шляга О. В. Ефективність господарської діяльності: сутність та підходи. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 1. С. 43-48.

74. Оцінка бізнесу та нерухомості : навч. посіб. / за заг. ред. проф. В. Р. Кучеренко ; - 2-ге вид., випр. та допов. - О. : Астропринт, 2013. - 202 с.

75. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» в редакції Закону від 16.01.2016 URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>
76. Заворотній Р. І. Фінансова оцінка бізнесу: теорія, практика та інноваційні Підходи. - К. : КНЕУ, 2012. - 295 с.
77. Яшкіна Н. В. Оцінка бізнесу : навч. посіб. / Н. В. Яшкіна. - К. : Алерта, 2010. - 440 с.
78. Леонов Я. В. Організаційно - економічний механізм розвитку підприємств.-Харківська національна академія, 2013.- 211с.
79. Н.В.Васюк. Оцінка бізнесу як інструмент управління вартістю підприємства //ефективне управління : електронне наукове фахове видання. – 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3185>
80. «Загальні засади оцінки майна та майнових прав»: постанова Кабінету Міністрів в Україні від 10.09.2003 р. № 1440 «Про затвердження Національного стандарту № 1.-2003.-№ 37.-С. 629.

Додаток А

Фінансова статистична звітність ТОВ «Ск Джон Дір Технології»
за 2018 р.

Додаток 1
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 28
"Фінансовий звіт суб'єкта"



ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОК ДРОН ДІА ТЕХНОЛОДІ"	за ЄДРПОУ	2019 01 01
Територія	за КОАТУУ	30603740
ХАРКІВСЬКА		6010100000
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПВГ	340
Товариство з обмеженою відповідальністю		
Вид економічної діяльності	за КВЕД	46.31
Оптова торгівля деталями та приладами для автомобільних засобів		
Середня кількість працівників, осіб		
9		
Одиниці виміру:		
тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон		066302090
вулиця ДРАГОМИРІВСЬКА, буд. 10 НОМЕР 2, Т-1, м. ХАРКІВ, ХАРКІВСЬКА обл., 61031		

1. Баланс на 31 грудня 2018 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801000		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	419,4	855,2
первісна вартість	1011	893,3	1 434,7
знос	1012	(273,9)	(579,5)
Дооплачені біологічні активи	1020	-	-
Дооплачені фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	419,4	855,2
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	871,7	807,1
у тому числі готова продукція	1103	599,5	624,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	593,1	491,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	120,5	485,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	66,3	328,5
Витрати майбутніх періодів	1170	1,7	1,7
Інші оборотні активи	1190	66,3	93,3
Усього за розділом II	1195	1 518,6	2 105,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1205	1 938,0	3 060,7

Позив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6,0	6,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	1,5	1,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	921,2	1 549,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	928,7	1 556,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	153,6	-
Поточна кредиторська зборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	165,5	62,9
товари, роботи, послуги	1615	368,0	600,1
розрахунками з бюджетом	1620	125,4	144,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	120,3	137,1
розрахунками зі страхування	1625	2,8	2,2
розрахунками з оплати праці	1630	10,1	7,9
Доходи майбутніх періодів	1695	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	163,6	624,7
Усього за розділом III	1695	1 019,3	1 433,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1990	1 938,0	3 040,7

2. Звіт про фінансові результати
за Рів 2018

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801037	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10 503,3	9 754,7
Інші операційні доходи	2120	0,4	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2260	10 503,7	9 754,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5 049,6)	(6 299,4)
Інші операційні витрати	2100	(4 701,3)	(2 636,0)
Інші витрати	2270	(81,3)	(131,2)
Разом витрати (2050 + 2100 + 2270)	2285	(9 832,2)	(9 066,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2260 – 2285)	2290	761,5	688,1
Податок на прибуток	2300	(137,1)	(120,3)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2380	624,4	567,8



Керівник: _____ (підпис)
Головний бухгалтер: _____ (підпис)

ЕП Директор
Алексин
Ірина
Кривцова Анна Іванівна
(підпис, прізвище)
ЕП Сібро Олена
Анатоліївна
Сібро Олена Анатоліївна
(підпис, прізвище)

Додаток Б

Фінансова звітність ТОВ «СК Джон Дір Технології»
за 2019 р.

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку "Звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність, малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коти		
		2020	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СК ДЖОН ДІР ТЕХНОЛОГІЇ"	за ЄДРНОУ	38602749		
Територія ХАРКІВСЬКА	за КОАТУУ	6310100000		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОІФП	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля деталями та приладами для автотранспортних засобів	за КВЕД	45.31		
Середня кількість працівників, осіб	9			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця ДРАГОМІРІВСЬКА, буд. 10 НОМЕР 2, Т-1, м. ХАРКІВ, ХАРКІВСЬКА ОБЛ., 01051		070-442-81		

I. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	855,2	820,8
первісна вартість	1011	1 434,7	1 805,9
знос	1012	(579,5)	(985,1)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	855,2	820,8
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	807,1	1 314,7
у тому числі готова продукція	1103	624,9	648,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	491,0	241,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	465,9	227,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	326,5	341,6
Витрати майбутніх періодів	1170	1,7	-
Інші оборотні активи	1190	93,3	43,8
Усього за розділом II	1195	2 185,5	2 169,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибутті	1200	-	-
Баланс	1300	3 040,7	2 990,3

Позиція	Код радіо	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (нominal) капітал	1400	6,0	6,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	1,5	1,5
Перекладаєльний прибуток (непокрита збиток)	1420	1 549,4	1 710,6
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього по розділку I	1405	1 556,9	1 718,1
II. Довгостроковий зобов'язання, зобов'язання фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткостроковий кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	62,9	662,9
товари, роботи, послуги	1613	680,1	497,3
розрахунки з бюджетом	1620	144,2	45,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	137,1	42,2
розрахунки зі страхування	1623	2,2	1,9
розрахунки з оплати праці	1630	7,9	7,9
Доходи майбутніх періодів	1635	-	-
Інші поточні зобов'язання	1640	565,5	157,7
Усього по розділку III	1605	1 483,8	1 272,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами збиття	1700	-	-
Всього	1900	3 040,7	2 990,3

3. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2019 _____ р.

Стаття	Код радіо	Форма № 2-м Код по ДКУ/Д	
		1801003	1801007
1	2	За звітний період	За аналітичний період позачергового року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9 163,3	10 993,3
Інші операційні доходи	2120	24,2	0,4
Інші доходи	2240	-	-
Рахунок доходу (2000 + 2120 + 2240)	2080	9 187,7	10 993,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(3 130,3)	(3 049,6)
Інші операційні витрати	2180	(3 703,9)	(4 761,3)
Інші витрати	2270	(99,4)	(81,3)
Рахунок витрати (2050 + 2180 + 2270)	2185	(8 933,8)	(9 832,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2080 – 2185)	2240	254,9	761,3
Податок на прибуток	2500	(42,2)	(137,1)
Чистий прибуток (збиток) (2240 – 2500)	2280	192,7	624,4



 Керівник _____ (підпис)
 Головний бухгалтер _____ (підпис)

ЕП
 Іринецький Сергій Анатолійович
 Керівник
 ЕП
 Сабуров Олександр
 Анатолійович
 Головний бухгалтер

Крішаківський Сергій Іванович
 (підпис, прізвище)
 Сабуров Олександр Анатолійович
 (підпис, прізвище)

Додаток В

Фінансова звітність ТОВ «СК Джон Дір Технології»
за 2020 р.

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
звітність*
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2021	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СК ДЖОН ДІР ТЕХНОЛОДІЇ"	за ЄДРПОУ	38602749		
Територія ХАРКІВСЬКА	за КОАТУУ	6310100000		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля деталями та приладами для автомобільних засобів	за КВЕД	45.31		
Середня кількість працівників, осіб	9			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця ДРАГОМІРІВСЬКА, буд. 10 ПОВЕГ 2, Т-1, м. ХАРКІВ, ХАРКІВСЬКА ОБЛ., 01031				0998362090

I. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	234,8
Основні засоби :	1010	820,8	1 319,9
первісна вартість	1011	1 805,9	2 770,3
знос	1012	(985,1)	(1 450,4)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	820,8	1 554,7
II. Оборотні активи			
Зпаси :	1100	1 314,7	1 673,7
у тому числі готова продукція	1103	648,7	1 085,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	241,5	494,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	227,9	374,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	341,6	530,9
Витрати майбутніх періодів	1170	-	59,6
Інші оборотні активи	1190	43,8	116,9
Усього за розділом II	1195	2 169,5	3 250,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2 990,3	4 805,4

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6,0	6,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	1,5	1,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 710,6	1 923,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 718,1	1 930,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	562,5	1 449,7
товари, роботи, послуги	1615	497,5	813,7
розрахунками з бюджетом	1620	45,1	49,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	42,2	46,7
розрахунками зі страхування	1625	1,9	4,4
розрахунками з оплати праці	1630	7,5	8,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	157,7	548,8
Усього за розділом III	1695	1 272,2	2 874,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2 990,3	4 805,4

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2020 _____ р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11 630,6	9 163,5
Інші операційні доходи	2120	43,9	24,2
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	11 674,5	9 187,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6 325,7)	(5 150,5)
Інші операційні витрати	2180	(4 856,4)	(3 702,9)
Інші витрати	2270	(233,2)	(99,4)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(11 415,3)	(8 952,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	259,2	234,9
Податок на прибуток	2300	(46,7)	(42,2)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	212,5	192,7

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

ЕП
Кричаловий
Сергій
Оксана
Анатоліївна

Кричаловий Сергій Іванович
(підпис, прізвище)
Сябро Оксана Анатоліївна

Додаток Г

Ілюстративний матеріал



Рисунок Г 1 – Цілі проведення оцінки вартості підприємства

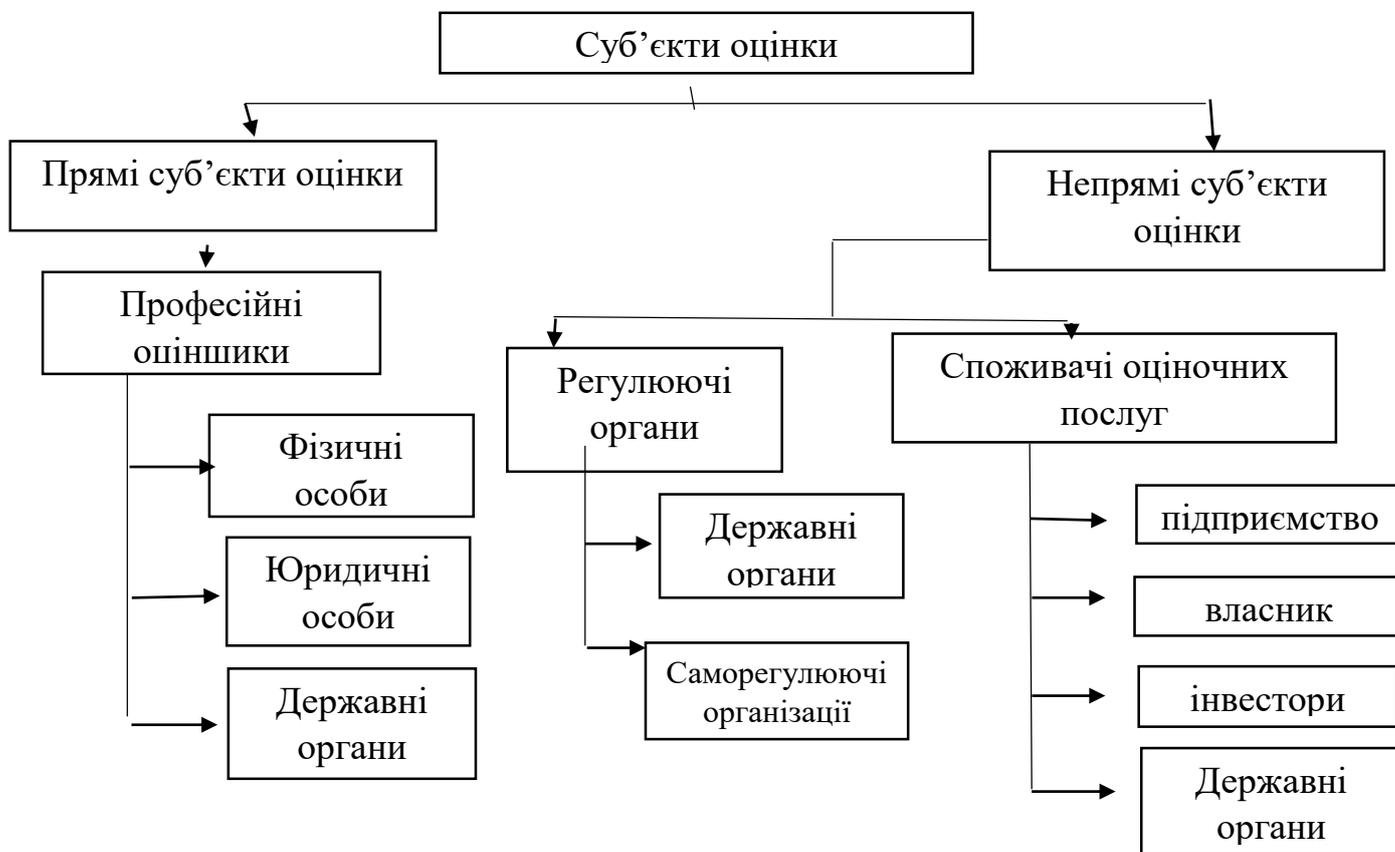


Рисунок Г 1 – Класифікація суб'єктів оцінки вартості підприємства

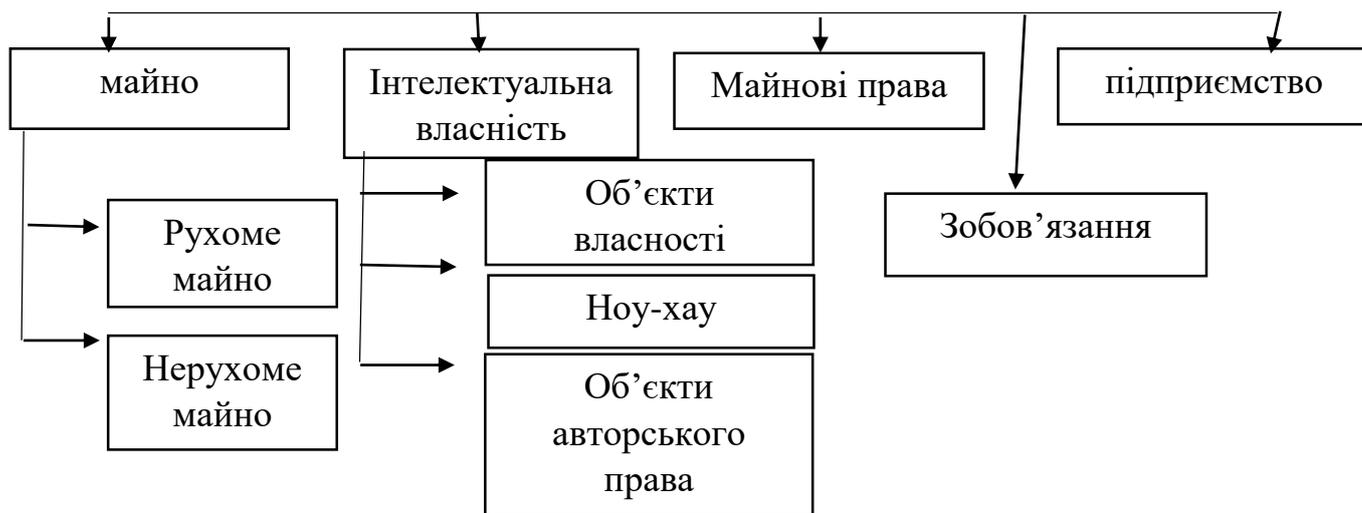


Рисунок Г2. – Класифікація об'єктів оцінки вартості підприємства

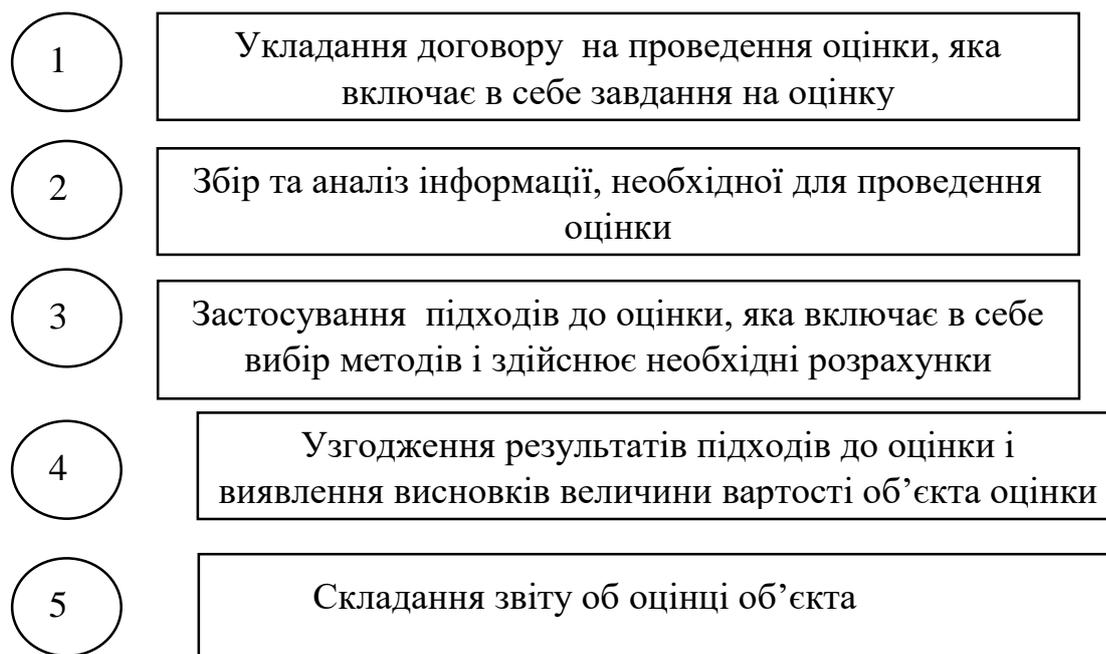


Рисунок Г3. – Етапи проведення оцінки вартості підприємства

Таблиця Г1 – Класифікація цілей оцінювання бізнесу

Суб'єкт оцінювання	Цілі оцінювання
Підприємство як юридична особа	<ul style="list-style-type: none"> 4. Забезпечення економічної безпеки; 5. Розробка планів розвитку підприємства; 6. Випуск акцій.
Власник	<ul style="list-style-type: none"> 4. Вибір варіанта розпорядження власністю; 5. Обґрунтування ціни купівлі-продажу підприємства та його частки; 6. Встановлення розміру виручки при ліквідації підприємства.
Кредитні установи	<ul style="list-style-type: none"> 3. Перевірка фінансової спроможності позичальника; 4. Визначення розміру позики, що видається під заставу.
Страхові компанії	<ul style="list-style-type: none"> 3. Встановлення розміру страхового внеску; 4. Визначення розміру страхових виплат.
Фондові біржі	<ul style="list-style-type: none"> 3. Розрахунок кон'юнктурних характеристик; 4. Перевірка обґрунтованості котирувань цінних паперів.
Інвестори	<ul style="list-style-type: none"> 4. Перевірка доцільності інвестиційних вкладень; 5. Визначення допустимої ціни покупки підприємства з метою включення його в інвестиційний проект.
Державні органи	<ul style="list-style-type: none"> 3. Встановлення доходу від примусової ліквідації через процедуру банкрутства; 4. Оцінювання судових цілей.

Таблиця Г2 – Модель системи управління вартістю підприємства

Підготовка кадрів
1. Етап. Оцінка вартості підприємства
2. Етап. Система факторів вартості підприємства
3. Етап. стратегії збільшення вартості підприємства
4. Етап. Вклад підрозділів у вартість підприємства
5. Етап. Періодична оцінка

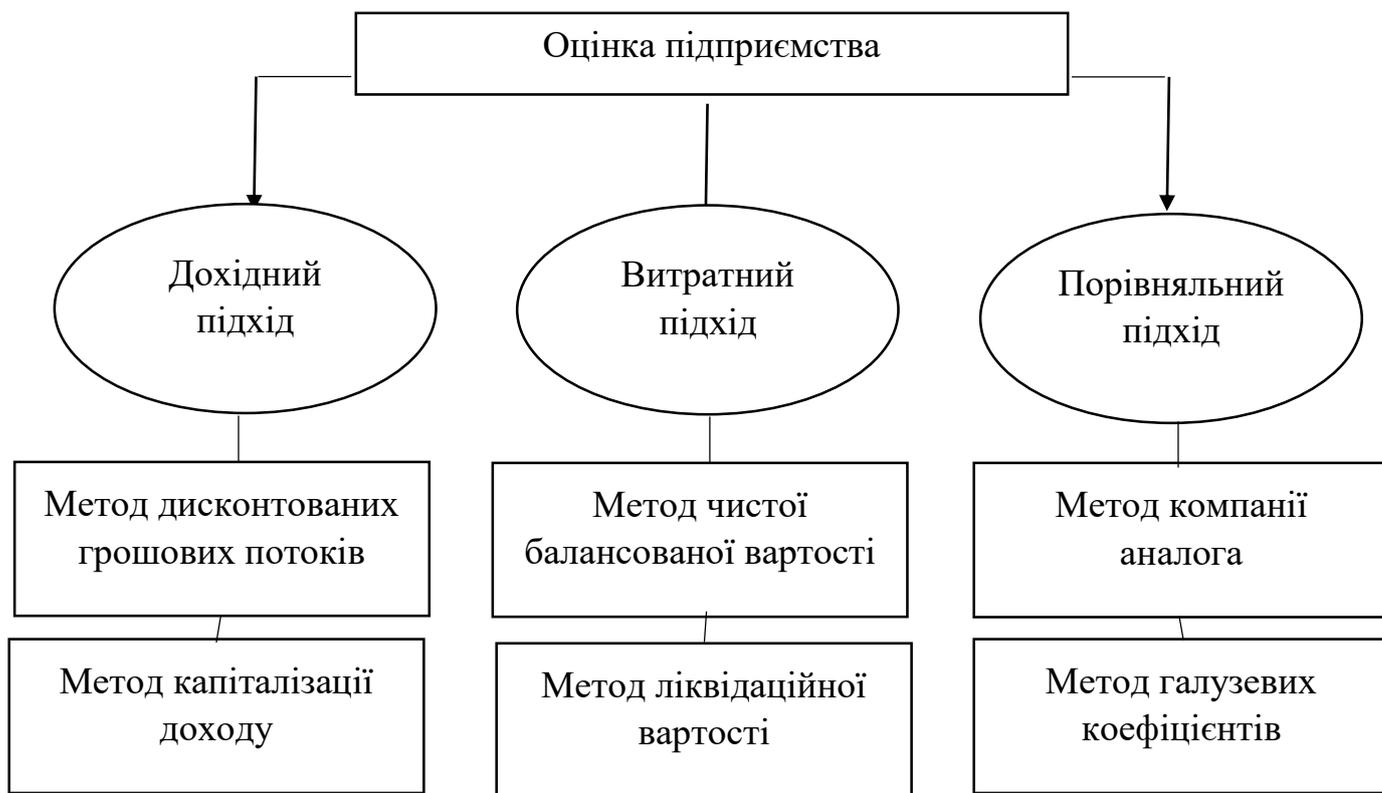


Рисунок Г 4– Методологічні підходи до оцінки вартості підприємства

Таблиця ГЗ – Характеристика методів оцінки вартості підприємств

Підхід	Метод	Особливості використання
Витратний	Метод чистих активів	Використовується найчастіше для оцінювання активів підприємства. Щоб отримати чисту балансову вартість активів, від значення валюти балансу віднімають всі короткострокові та довгострокові зобов'язання підприємства. У підсумку визначається вартість власного капіталу підприємства, тобто значення чистої вартості активів.
	Метод скоригованих чистих активів	Передбачає коригування матеріальних активів на рівень інфляції. Часто використовується на практиці.
	Метод вартості заміщення	Оцінює вартість підприємства, виходячи з витрат на повне заміщення його активів. Метод орієнтований тільки оцінку матеріальних активів і прийнятий тільки для капіталомістких підприємств.
	Метод відновної вартості	При використанні цього методу розраховують всі витрати, необхідні для створення точної копії оцінюваного підприємства. На відміну від попереднього методу, цей враховує вартість нематеріальних активів, таких як авторські права, патенти, торгові знаки.
	Метод ліквідаційної вартості	Використовується у випадку. Коли фірма припиняє свої операції. Розпродує свої активи. Метод має найнижчу цифру оцінки і визначає найнижчий рівень вартості бізнесу.
Дохідний	Метод капіталізації чистого доходу	Визначає потік доходу і перетворює його в поточну вартість шляхом застосування норм капіталізації.

		Норма капіталізації-це спрощений коефіцієнт дисконтування.
	Метод капіталізації дивідендів	Застосовується для оцінювання компанії, акції якої котируються на фондовому ринку.
	Метод капіталізації надлишкового доходу	Ґрунтується на отриманні додаткового прибутку від гудвілу. Відображає майбутні доходи в оцінюваній вартості.
	Метод дисконтування надлишкового потоку	Дає змогу реально оцінити майбутній потенціал підприємства. Як дисконтований дохід використовується або чистий або грошовий потік. Вартість підприємства дорівнює вартості чистих активів, сумі вартостей всіх його активів (матеріальні та нематеріальні).
Ринковий	Метод галузевих коефіцієнтів	Застосовується при наявності даних по галузі. Базується на використанні рекомендованих співвідношення між ціною бізнесу підприємства та фінансовими параметрами
	Метод порівняння продажів	Базується на використанні ціни придбання підприємства чи його контрольного пакета акцій. Аналогічний до методу галузевих коефіцієнтів.
	Метод мультиплікаторів	Використовується для оцінювання закритих компаній, акції яких не котирують на біржі.

Аркуш 9

Таблиця Г4 – Динаміка імпорту сільгосптехніки та устаткування в Україні у 2019-2020 рр.

Група товарів	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+,-), тис. дол. США	Темп змін, %
Машини та обладнання для сільського господарства, садові або лісогосподарські для підготовки або оброблення ґрунту; котки для спортивних майданчиків	235800	244108	8308	103,5
Машини або механізми для збирання, обмолоту сільськогосподарських культур; газонокосарки та сінокосарки; машини для сортування яєць, плодів або інших сільськогосподарських продуктів	281241	272017	-9224	96,7
Установки і апарати доїльні та для обробки молока	6605	8761	2156	132,6
Преси, дробарки тощо для виробництва вина, сидру, фруктових соків	2402	4210	1808	175,3
Інше обладнання для сільського господарства, садівництва, лісового господарства; інкубатори та брудери для птахівництва	35146	32755	-2391	93,2
Машини для роботи з насінням, зерном чи сухими бобовими культурами, крім машин, що використовуються на сільськогосподарських фермах	13124	20238	7114	154,2
Разом за групами товарів	574318	582089	7771	101,4

Таблиця Г 5– Найбільші імпортери сільгосптехніки в Україні, станом на 2019 р.

Назва компанії	Спеціалізація	Обсяг імпорту, млн. дол. США
«Ерідон»	Насіння, сільгосптехніка, засоби захисту рослин, добрива	67,20
ГК «Техноторг»	Сільгосптехніка	40,62
«Агротек»	Сільгосптехніка	19,64
ГК «Полетехніка»	Сільгосптехніка, насіння, засоби захисту рослин	19,11
RDO Україна	Сільгосптехніка	16,11
«Агротехсоюз»	Сільгосптехніка	14,80
UkrLandFarming	Сільгосптехніка, добрива	14,41
«Ландтех»	Сільгосптехніка	13,42
Titan Machinery Україна	Сільгосптехніка	12,98
«Агроресурс»	Сільгосптехніка, насіння	12,88
«АМАКО Україна»	Сільгосптехніка, насіння	12,17
«Миронівський хлібопродукт»	Сільгосптехніка, насіння	9,62
«НовоФарм»	Сільгосптехніка	7,41
«Укравтозапчасть»	Сільгосптехніка	7,26
«Альбїон»	Сільгосптехніка	7,12
«Цеппелін Україна»	Сільгосптехніка	6,79
«Агробудівельний альянс «АСТРА»	Сільгосптехніка	6,71
«Маскио Гаспардо Україна»	Сільгосптехніка	6,63
«КВС Україна»	Сільгосптехніка, насіння	6,07
«Сварог Вест Груп»	Сільгосптехніка	5,41
Разом за групою найбільших імпортерів	x	306,36

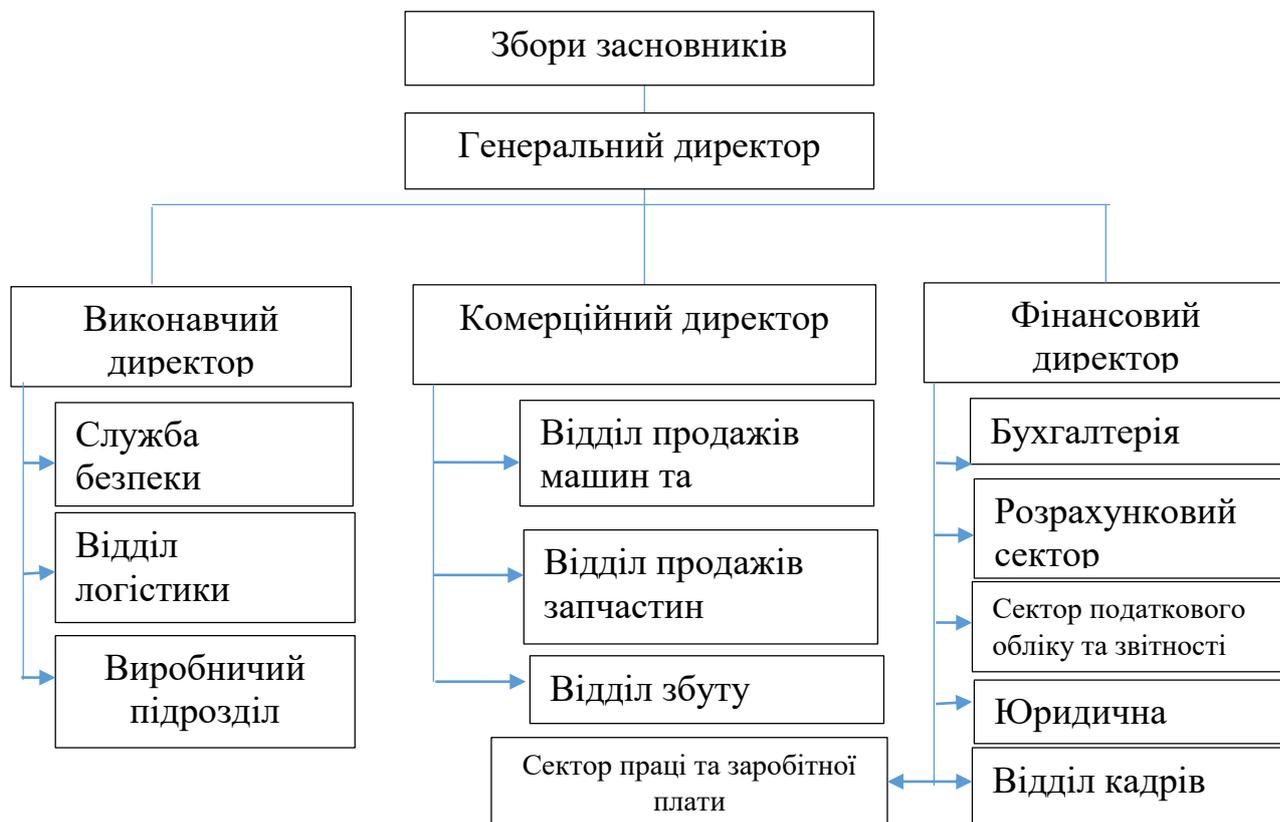


Рисунок Г 5 – Організаційна структура управління
ТОВ «СК Джон Дір технології»

Таблиця Г 6 – Економічні та фінансові показники діяльності ТОВ «СК ДЖОН ДІР ТЕХНОЛОГІЙ» за 2019-2020 рр.

№	Показники	Одиниці виміру	Рік			Відхилення			
			2018	2019	2020	2020/2018 рр.		2020/2019 рр.	
						Абсолютне відхил.	Темп приросту,	Абсолютне відхил.	Темп приросту,
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. КАПІТАЛ ТА РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА									
1.1	Середня вартість сукупного капіталу	тис. · грн ·	2489,85	3015,5	3897,85	1408	156,55	882,35	129,26
1.2	Середня вартість власного капіталу	тис. · грн ·	1242,8	1637,5	1824,35	581,55	146,79	186,85	111,41
1.3	Основні засоби:								
1.3.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. · грн ·	1434,7	1805,9	2770,3	1335,6	193,09	964,4	153,40
1.3.2	знос на кінець року	тис. · грн ·	579,5	985,1	1450,4	870,9	250,28	465,3	147,23
1.3.3	середньорічна вартість основних засобів	тис. · грн ·	637,3	838	1070,35	433,05	167,95	232,35	127,73
1.4	Нематеріальні активи:								
1.4.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. · грн ·	0	0	0	0	-	0	-

1.4.2	знос (накопичена амортизація) на кінець року	тис · грн ·	0	0	0	0	-	0	-
1.4.3	середня вартість нематеріальних активів	тис · грн ·	0	0	0	0	-	0	-
1. 5	Оборотні активи:								
1.5.1	усього на кінець року	тис · грн ·	2185,5	2169,5	3250,7	1065,2	148,74	1081,2	149,84
1.5.2	дебіторська заборгованість на кінець року	тис · грн ·	956,9	469,4	869,6	-87,3	90,88	400,2	185,26
1.5.3	Запаси на кінець року	тис · грн ·	807,1	1314,7	1673,7	866,6	207,37	359	127,31
1.5.4	Грошові кошти та їх еквіваленти на кін. року	тис · грн ·	326,5	341,6	530,9	204,4	162,60	189,3	155,42
1.5.5	середні залишки оборотних засобів	тис · грн ·	1852,55	2177,5	2710,1	857,55	146,29	532,6	124,46
1. 6	Середньообліков а чисельність:								
1.6.1	Середньооблікова чисельність працівників	чол ·	9	9	9	0	100,0 0	0	100, 00

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.6.2	Середньооблікова чисельність робітників	чол.	5	5	4	-1	80,0 0	-1	80,00
2. ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ									
2.1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	10593,7	9187,7	11674,5	1080,8	110,2 0	2486,8	127,07
2.2	Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	10593,3	9163,5	11630,6	1037,3	109,7 9	2467,1	126,92
2.3	Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	1589,0	1466,2	1744,6	155,59 5	109,7 9	278,43	118,99
2.4	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	5049,6	5150,5	6325,7	1276,1	125,2 7	1175,2	122,82
2.5	Валовий прибуток	тис. грн.	5544,1	4037,2	5348,8	-195,3	96,48	1311,6	132,49
2.6	Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	761,5	234,9	259,2	-502,3	34,04	24,3	110,34
2.7	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	624,4	192,7	212,5	-411,9	34,03	19,8	110,28
2.8	Чистий прибуток	тис. грн.	1053	1170	1404	351	133,3 3	234	120,00
2.9	Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	10593,7	9187,7	11674,5	1080,8	110,2 0	2486,8	127,07
2.10	Фонд робочого часу	люди-години	18576	18720	18792	216	101,1 6	72	100,38

3. Показники ефективності використання ресурсів

3.1	Продуктивність праці одного працівника	тис. грн. / особа	1177,08	1020,86	1297,17	120,09	110,20	276,31	127,07
3.2	Продуктивність праці одного робітника	тис. грн. / особа	2118,74	1837,54	2918,63	799,89	137,75	1081,09	158,83
3.3	Рівень оплати праці за 1 людину-годину	тис. грн. / людину-год	56,69	62,50	74,71	18,03	131,80	12,21	119,54
3.4	Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн.	9,75	10,83	13,00	3,25	133,33	2,17	120,00
3.5	Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року	%	0,40	0,55	0,52	0,12	129,62	-0,02	95,98

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.6	Коефіцієнт оновлення основних засобів	%	56,84	22,61	38,29	-18,55	67,3 7	15,68	169,3 6
3.7	Коефіцієнт вибуття основних засобів	%	5,17	2,06	3,48	-1,69	67,3 7	1,43	169,3 6
3.8	Фондовіддача	грн./ грн.	16,62	10,96	10,91	-5,72	65,6 2	-0,06	99,48
3.9	Фондоозброєність у праці працівників	тис. грн./ чол.	70,81	93,11	118,9 3	48,12	167, 95	25,82	127,7 3
3.10	Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	Обор о-ти	5,72	4,22	4,31	-1,41	75,3 3	0,09	102,0 9
3.11	Середній період обороту оборотних засобів	дні	63	85	84	21	132, 75	-2	97,95
3.12	Коефіцієнт обіговості активів	Грн. / грн.	4,25	3,05	3,00	-1,26	70,3 9	-0,05	98,30
3.13	Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	Обор о-ти	11,07	19,57	13,43	2,35	121, 27	-6,15	68,59
3.14	Середній період обороту дебіторської заборгованості	дні	33	18	27	-5,70	82	8	145,8 0
3.15	Коефіцієнт обіговості запасів	Обор о-ти	13,13	6,99	6,98	-6,15	53,1 4	-0,01	99,81
3.16	Середній період зберігання запасів	дні	27	52	52	24,18	188	0	100,1 9
3.17	Тривалість операційного циклу	дні	59,95	69,91	78,43	18,48	130, 83	8,52	112,1 9

4. Показники рентабельності

4. 1	Рентабельність продажу	%	7,19	2,56	2,22	-4,97	30,8 9	-0,34	86,84
4. 2	Рентабельність активів	%	30,58	7,79	6,65	-23,93	21,7 4	-1,14	85,37
4. 3	Рентабельність власного капіталу	%	50,24	11,77	11,65	-38,59	23,1 8	-0,12	98,98

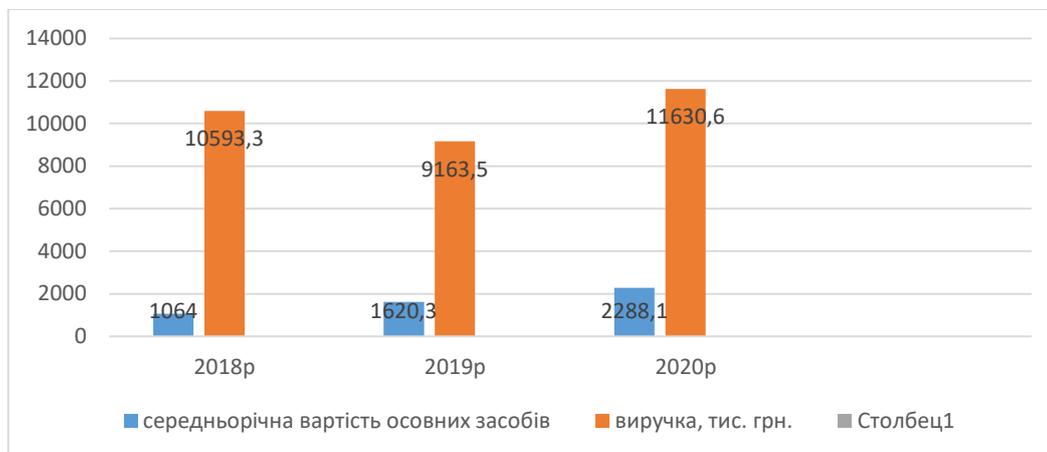


Рисунок Г 6 – Динаміка середньої вартості основних засобів та фондівдачі на ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

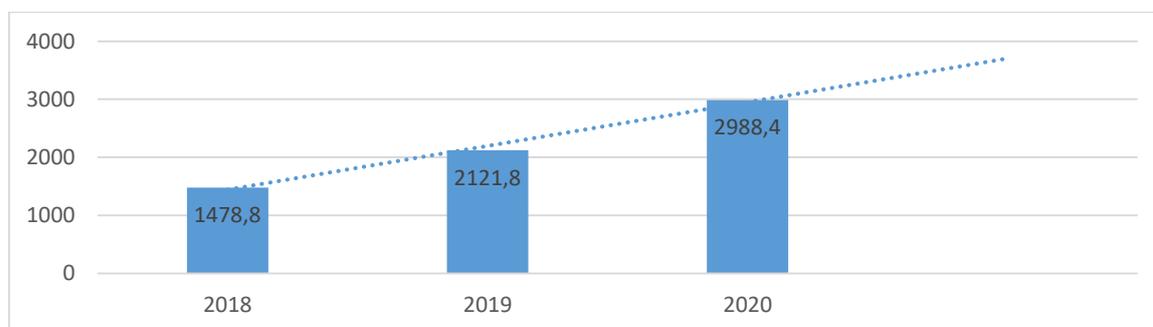


Рисунок Г 7 – Динаміка вартості та частки запасів у структурі оборотних активів ТОВ «СК Джон Дір технології» у 2018-2020 рр.

Таблиця Г 7– Аналіз величини чистого прибутку (збитку) ТОВ «СК Джон Дір технології» за 2018-2020 рр. для оцінки вартості підприємства

Показник	Рік			Зміни показника	
	2018	2019	2020	тис. грн. (гр.6 - гр.2)	± % ((6-2) : 2)
1	4	5	6	7	8
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	10 593	9 164	11 631	1 038	9,8
2. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	842,8	334,3	492	-351	-41,6
3. Прибуток (збиток) від іншої діяльності	-81	-99	-233	-152	186,6
4. Податок на прибуток	137,1	42,2	801	664	484,2
5. Чистий прибуток (збиток)	624	193	213	-411	-65,9
6. Довідково: Співвідношення прибутку (збитку) від іншої діяльності до чистого доходу (виручки) від реалізації, %	-0,77	-1,08	-2,01	x	x

Таблиця Г 8– Розрахунок вартості підприємства ТОВ «СК Джон Дір технології» методом дисконтування грошових потоків станом на 31.12.2020 р.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Разом
Грошовий потік, тис. грн.	296,0	296,0	296,0	888,0
Залишкова вартість бізнесу, тис. грн.			1 931	1931
Ставка дисконтування, %	18,5	18,5	18,5	х
Коефіцієнт дисконтування	0,601	0,507	0,428	1,536
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	178	150	953	1281

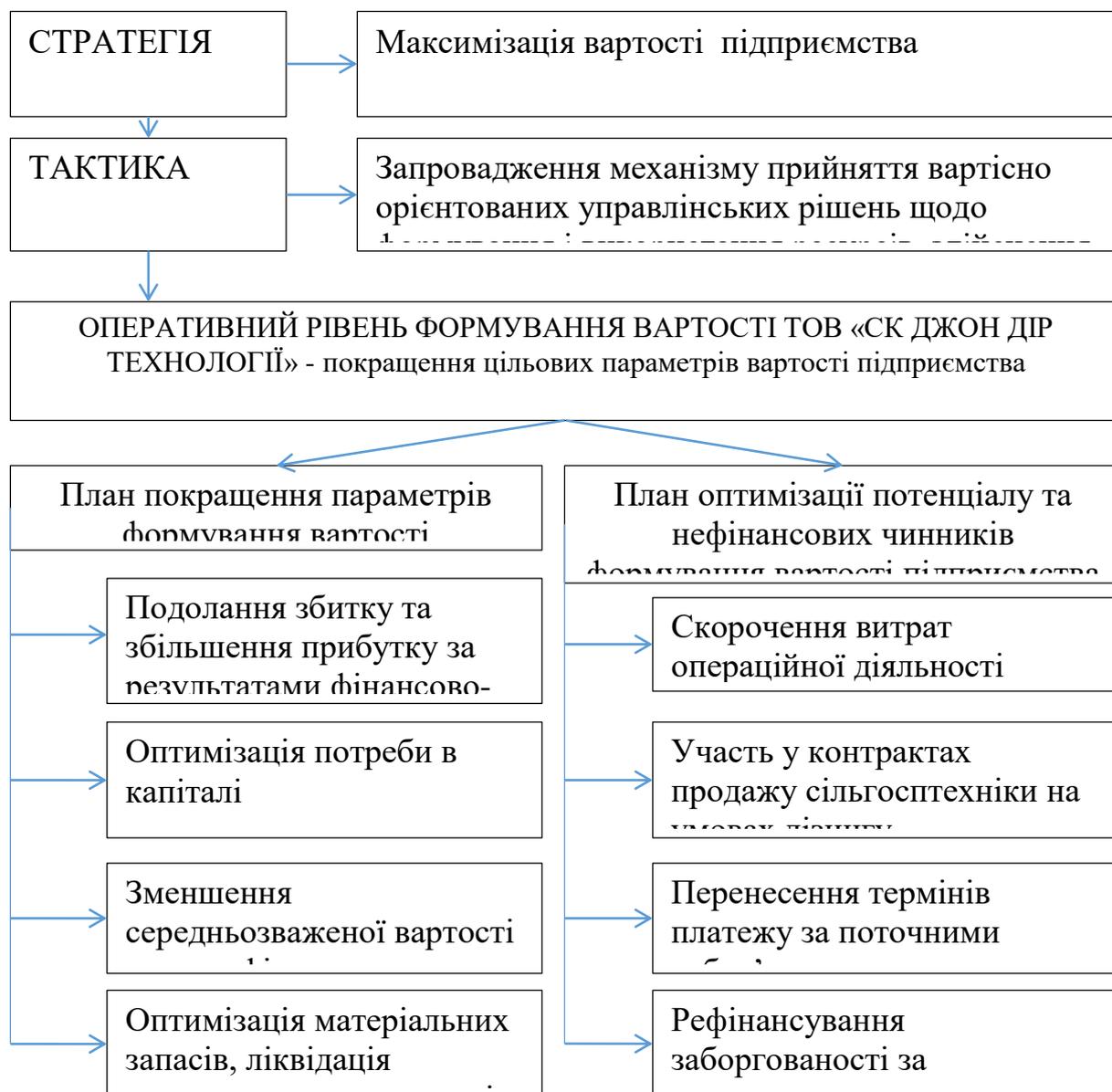


Рисунок Г 8 – Напрями підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології» на оперативному рівні застосування

Таблиця Г 9 – План оперативних заходів щодо підвищення вартості ТОВ «СК Джон Дір технології»

Завдання	Відповідальний підрозділ	Перелік необхідних для виконання завдання робіт	Додатковий потік грошових коштів, тис. грн.	
			притік	відтік
1	2	3	4	5
1.Збільшити дохід від операційної діяльності	Бухгалтерія, лізингові компанії, юрист	Укласти угоди з лізингодавцями ТОВ «ЕСКА Капітал», ТОВ «ТЕКОМ-Лізинг», ТОВ «ОТП Лізинг», ПАО «Альфа банк» щодо участі в угодах лізингового фінансування в якості дилера	1744,6	-
2.Зменшити витрати від операційної діяльності	Бухгалтерія, матеріально-відповідальні особи	В результаті участі в угодах лізингового фінансування витрати на збут зменшаться на 979,2 тис. грн., закупівельні ціни – на 2996,3 тис. грн.	127,0	-
3.Прискорити розрахунки за реалізовану спецтехніку та устаткування	Бухгалтерія, відділ збуту, лізингові компанії	Прискорення процедури укладення угод та розрахунків з покупцями	323,1	
4.Забезпечити інкасацію дебіторської заборгованості	Бухгалтерія	Провести роботу з покупцями для зменшення дебіторської заборгованості на 20%	367,2	-
5.Реструктуризація заборгованості з постачальниками	Бухгалтерія	Провести взаємозалік з контрагентами	298,0	298,0
6.Розрахунки з контрагентами банківським векселем	Бухгалтерія	Провести розрахунки за придбану техніку простими переказними векселями на суму 10000,0 тис. грн. (комісійні витрати 1,5%)	-	50,0
7.Реалізація незадіяних господарській діяльності матеріальних запасів	Відділ збуту	Провести реалізацію неліквідних залишків товарів за зниженими цінами (знижка в залежності від характеру недоліків ТМЦ)	155,0	190,0
Разом	х	х	3014,9	538,0

Таблиця Г 10 – Прогноз Звіту про фінансові результати ТОВ «СК Джон Дір технології» після реалізації пропонованих заходів

Показник	2020 р.	Зміни показника	2020 р. (після реалізації заходів)
1	2	3	4
Чистий дохід (виручка) від реалізації	11630,6	4512	16142
Собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг)	6325,7	-127	6199
Валовий прибуток (збиток)	5304,9	4638	9943
Інші операційні доходи	43,9	2655	2699
Адміністративні витрати	0	0	0
Витрати на збут	1457	-117	1340
Інші операційні витрати	3399	3490	6889
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	492	3920	4412
Дохід від участі в капіталі	0	0	0
Інші фінансові доходи	0	0	0
Інші доходи	0	0	0
Фінансові витрати	233,2	150	383
Витрати від участі в капіталі	0	0	0
Інші витрати	0	0	0
Прибуток (збиток) до оподаткування	259	3770	4029
Податок на прибуток	46,7	754	801
Чистий прибуток (збиток)	212,5	3016	3228

Таблиця Г11 – Прогноз Балансу ТОВ «СК Джон Дір технології» після реалізації пропонованих заходів

Показник	2020 р.	Зміни показника	2020 р. (після реалізації заходів)
Актив			
1. Необоротні активи	1554,7		1554,7
2. Оборотні активи			0
Запаси	1673,7	-190	1484
Дебіторська заборгованість	869,6	-665	204
Грошові кошти і поточні фінансові вкладення	530,9	489	1020
Інші оборотні активи	176,5		177
Разом оборотні активи	3250,7	-366	2885
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0		0
Разом активи	4805,4	-366	4439
3. Власний капітал			0
Зареєстрований капітал	6		6
Капітал у дооцінках	1,5		2
Нерозподілений прибуток	1923,1	2248	4171
Разом власний капітал	1931	2248	4179
4. Довгострокові зобов'язання	0		0
5. Короткострокові зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1449,7	-1449,7	0
Векселі видані	0	50	50
Поточна кредиторська заборгованість			0
за товари, роботи, послуги	813,7	-715	99
за розрахунками	62,6	0	63
Інша кредиторська заборгованість	548,8	-452	96
Разом короткострокові зобов'язання	2874,8	-2567	260
Разом пасиви	4805,4	-19	4439