

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

ОЦІНКА ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ ТА ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ
ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ ЇЇ ЗРОСТАННЯ

Кваліфікаційна робота (проект)
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Виконала: здобувачка IV курсу 451 групи,
денної форми навчання

Спеціальності 076 Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність

Освітньо-професійної програми

Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність

Тищенко Каріна Олександрівна

Керівник: Петренко В.С., докторка
економічних наук, доцентка

Яценко В.Ф. кандидатка економічних
наук, доцентка

Рецензент: Соболев А. М., директор ПП
"Собрі"

Івано-Франківськ, 2023

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні аспекти оцінки вартості бізнесу	5
1.1. Сутність та структура оцінки вартості підприємства .	5
1.2. Процедура та методичні основи оцінки вартості підприємства	9
РОЗДІЛ 2. Аналіз діяльності підприємства	14
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства	14
2.2. Оцінка ефективності діяльності підприємства	19
РОЗДІЛ 3. Удосконалення методики оцінки вартості бізнесу ...	22
3.1. Оцінка вартості підприємства за удосконаленою методикою	22
3.2. Шляхи покращення оцінки вартості бізнесу	27
ВИСНОВКИ	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	32

ВСТУП

Актуальність теми. Процеси, що відбуваються на сучасному етапі розвитку економіки, призводять до поживавлення та розвитку оціночної діяльності, актуальності та затребуваності її результатів, що в ринкових умовах практично не заперечується.

Цінність – це складний показник значущості, корисності та доцільності того чи іншого результату будь-якої діяльності у сфері ринкових відносин.

Оцінка бізнесу – це впорядкований цілеспрямований процес визначення вартості бізнесу в грошовому виразі з урахуванням як потенційного, так і фактичного доходу в певний момент часу за конкретних ринкових умов.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні шляхів оптимізації оцінки вартості бізнесу.

Досягнення поставленої мети, визначило наступні **завдання**:

- визначити теоретичні основи оцінки вартості бізнесу;
- проаналізувати діяльність підприємства і перспективи його розвитку
- провести оцінку вартості бізнесу;
- обґрунтувати шлях покращення оцінки вартості бізнесу.

Об'єктом дослідження є процес обґрунтування шляхів оптимізації оцінки вартості бізнесу.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти обґрунтування шляхів оптимізації оцінки вартості бізнесу.

Методи дослідження. Дослідження здійснювалося за допомогою наступних економічних та математичних та інших методів: метод теоретичного аналізу і синтезу, діалектичний метод, системний метод, метод узагальнення, структурно-функціональний метод, статистичний метод, порівняльний метод, метод опису, кількісний метод, балансовий

метод, математичні та інші методи.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

1.1. Сутність та структура оцінки вартості підприємства

"Оцінка вартості підприємства (бізнесу) – це розрахунок і обґрунтування вартості підприємства на певну дату. Оцінка вартості бізнесу є цілеспрямованим впорядкованим процесом визначення величини вартості об'єкту в грошовому виразі з урахуванням чинників, які на неї впливають в конкретний момент часу в умовах конкретного ринку. Основними чинниками, які впливають на оцінку вартості підприємства (бізнесу) це час і ризик" [13, С. 122].

"Отримання доходу або час отримання доходу вимірюється інтервалами або періодами. Інтервал або період може дорівнювати добі, тижню, місяцю, кварталу, півріччю або року. Тривалість прогнозованого періоду впливає на ринкову вартість, оскільки це враховується при дисконтуванні. Ринкова вартість бізнесу змінюється з часом під впливом багатьох факторів, тому її визначає лише держава в конкретний момент. За кілька місяців може бути інакше. Тому в умовах ринкової економіки необхідна постійна оцінка та переоцінка об'єктів" [13, С. 122].

Іншим важливим фактором ринкової вартості є ризик – можливість того, що дохід від інвестицій в оцінюваний бізнес виявиться більшим або меншим за очікуваний. Оцінюючи, важливо пам'ятати, що зараз існують різні види ризику, і жодна інвестиція в ринковій економіці не є повністю безризиковою. Результатом проведення оцінки зазвичай є розраховане значення ринкової вартості або її модифікація.

"Ринкова вартість – це найвірогідніша ціна, по якій даний об'єкт оцінки (підприємство) може бути відчужений на відкритому ринку, коли сторони операції діють розумно, маючи свій в розпорядженні всю необхідну інформацію, на величині ціни операції не відображаються які

або надзвичайні обставини. Відмінною рисою ринкової оцінки вартості і одночасно обов'язковою вимогою є її прив'язка до конкретної дати" [13, С. 124].

Розрахунок ринкової вартості необхідний в сучасній економіці з наступних причин:

- оцінка (або визначення) ринкової вартості підприємства дозволяє продавцю або покупцеві «виставити» оцінюваний об'єкт за найбільш реальною ціною, оскільки ринкова вартість враховує не тільки індивідуальні витрати та очікування, але й загальну вартість. ситуація на ринку, ринкові очікування, економічний розвиток Загальна тенденція, ринкова оцінка об'єкта;

- знання ринкової вартості дає можливість власнику речі оптимізувати процес виробництва, вживати заходів, спрямованих на підвищення вартості речі, підтримувати розрив між індивідуальною (внутрішньою) вартістю та ринковою вартістю у разі перевищення останньої;

- регулярна ринкова оцінка вартості предметів підвищує ефективність управління та запобігає банкрутствам і банкрутствам;

- оцінка вартості підприємства (бізнесу) покупцями та інвесторами допомагає прийняти правильні та ефективні інвестиційні (або інші) рішення;

- оцінка вартості здійснюється спеціально підготовленими професіоналами — експертами-оцінювачами, професійна оцінка яких може отримати прийнятні результати та значно знизити витрати на угоду;

- оцінювач відповідає за якість виконаної роботи, тому ризик неправильної оцінки «лягає» на експерта;

- оцінка на макроекономічному рівні є важелем державного регулювання економіки і особливо важлива в управлінні державною та комунальною власністю.

"Оцінка вартості підприємств (бізнесу) дозволяє вирішувати багато насущних задач в ринковій економіці. Будучи важливим інструментом ринкової економіки, вартісна оцінка повинна бути певним чином і організована. Від цього залежить якість роботи оцінювачів, ефективність і адекватність що приймаються з їх допомогою рішень" [13, С. 125].

Майже в усіх країнах, де проводиться оцінка, оцінку здійснюють незалежні професійні оцінювачі, які дотримуються у своїй роботі встановлених стандартів оцінки. У нашій державі оцінка різноманітних об'єктів, у тому числі бізнесу, здійснюється спеціально підготовленими незалежними ліцензованими оцінювачами відповідно до Закону України «Про оціночну діяльність», Стандартів оцінки та інших нормативно-правових актів.

Процес оцінки передбачає наявність об'єктів оцінки та суб'єктів оцінки. З одного боку, суб'єктом оціночної діяльності є професійні оцінювачі, що володіють професійними знаннями та практичними навичками, а з іншого – споживачі та замовники їхніх послуг. Професійними оцінювачами виступають юридичні особи (оціночні фірми, відділи аудиту та оцінки тощо) і фізичні особи (окремі виробничі та комерційні господарства). Професійним оцінювачам доручають державні органи, підприємства, банки, інвестиційні та страхові установи, громадяни. Але і правильно, це був подарунок від власника. Об'єктами оцінки є об'єкти цивільних прав, законодавством України передбачена можливість їх участі в обороті громадян. При оцінці бізнесу об'єктом є господарський майновий комплекс, діяльність якого спрямована на отримання прибутку і здійснюється на основі його функціонування. Велике значення має організаційно-правова форма, в якій існує бізнес. При оцінці необхідно уточнити правовий склад власності та права підприємства: адже структура багатьох промислових підприємств дуже складна. Структура підприємства може включати магазини; ділянки, що

обслуговують ферму; спеціальні відділи; офісні будівлі; засоби листування та зв'язку, і воно може бути розташоване в різних районах або навіть у різних районах. Об'єктами оцінки можуть бути асоціації, холдингові компанії або навіть цілі фінансово-промислові групи. У цьому випадку кілька дочірніх компаній, відділень і філій об'єднуються в одну структуру бізнесу. Для правильної оцінки необхідно стежити за формуванням грошових потоків і напрямком їх руху, а також за обґрунтуванням і роллю кожного підрозділу. Також необхідно знати, чи включає об'єкт оцінки підрозділ соціокультурної сфери.

Ще однією важливою ознакою підприємства як об'єкта оцінки є те, що при оцінці вартості підприємства визначається вартість власного капіталу підприємства (організації), оскільки в основі будь-якого підприємства лежить капітал, який відіграє певну роль у певній організаційній структурі підприємства. Тому при оцінці бізнесу ми враховуємо його організаційно-правову форму, галузеві характеристики та нематеріальні активи (включаючи ділову репутацію) для визначення вартості власного капіталу.

Професійні оцінювачі завжди керуються у своїй діяльності конкретними цілями. Чітка та ефективна постановка цілей дає змогу правильно визначити тип розрахункової вартості та вибрати метод оцінки. Як правило, метою оцінки є визначення певної оцінки, яка потрібна клієнту для прийняття інвестиційного рішення, закриття угоди, зміни фінансового звіту тощо.

Оцінка суб'єктів господарювання (підприємств) здійснюється на: підвищення ефективності поточного управління бізнесом; прийняття зважених інвестиційних рішень; купівлю-продаж бізнесу; визначення частки співвласників у разі підписання чи розірвання договору або смерті один із партнерів; реструктуризація бізнесу; розробка бізнес-планів розвитку; визначення кредитоспроможності бізнесу та вартості застави на період кредиту; страхування; оподаткування; прийняття

обґрунтованих управлінських рішень тощо.

"Оцінка вартості підприємства (бізнесу) здійснюється відповідно до певних принципів. Таких принципів виділяється три групи: принципи, засновані на представленнях власника (корисності, очікування); принципи пов'язані з експлуатацією власності (прибутковості, внеску, граничної продуктивності, збалансованості, пропорційності); принципи, обумовлені дією ринкового середовища (співвідношення попиту і пропозиції, відповідності, регресії прогресії, конкуренція, залежність від зовнішнього середовища, зміни вартості, економічного розділення, якнайкращого і найефективнішого використання)" [13, С. 125].

Принципи оцінки мають відображати основні моделі поведінки суб'єктів ринкової економіки, у даному випадку підприємств. Але в реальному житті вони відображають економічну тенденцію поведінки суб'єкта ринкових відносин, а не гарантують певну поведінку.

Для визначення вартості бізнесу (бізнесу) оцінювачі використовують спеціальні прийоми та розрахунки, відомі як методи (методи) оцінки.

Кожен метод оцінки передбачає попередній аналіз певної інформаційної бази та відповідних алгоритмів розрахунку. Усі методи оцінки дозволяють визначити вартість бізнесу на певну дату, і всі методи є ринковими, оскільки вони враховують ринкові умови, ринкові очікування інвесторів, ринкові ризики, пов'язані з існуючим бізнесом, який оцінюється, і «реакцію» очікуваного ринку з об'єктом, що оцінюється в угоді купівлі-продажу.

1.2. Процедура та методичні основи оцінки вартості підприємства

Передумови для оцінки вартості бізнесу можуть бути такими:

– господарські операції;

- формувати плани розвитку бізнесу;
- визначити репутацію бізнесу;
- страхування бізнесу;
- визначення бази оподаткування;
- Корпоративна реструктуризація;
- приватизація;
- реалізація інвестиційних проектів розвитку бізнесу;
- залучення зовнішнього фінансування;
- оптимізувати структуру корпоративних майнових комплексів;
- підвищення ефективності управління підприємством;
- формування статутного капіталу.

Фактори, що впливають на оцінку бізнесу.

- попит – кількість товару (послуги) або майна, яку можна придбати на ринку протягом певного періоду часу. Збільшення попиту веде до зростання цін.

- ступінь контролю, отриманий новим власником (приватна індивідуальна власність або контрольний пакет акцій підприємства). У першому випадку ціна вище.

- ліквідність майна. Ринок надає перевагу активам, що належать підприємствам.

- кваліфікація співробітників.

- наявність наукової бази, розмір і якість активів, складність і зношеність машин і обладнання.

- перспектива підприємства

Крім вищесказаного, вартість бізнесу залежить від ряду суб'єктивних факторів:

- термін виконання угоди продавцем або покупцем;
- підвищення інтересу покупця до товару;
- відсутність інформації про умови ринкових угод продавцями або покупцями;

- умови продажу;
- настроїв покупця і продавця в момент укладання угоди купівлі-продажу та ін.

У сучасних умовах необхідне подальше вдосконалення методичного інструментарію оцінки суб'єктів господарювання, що зумовлено нестабільністю бізнес-середовища, значною невизначеністю прогнозованих значень економічних параметрів господарської діяльності та суттєвими недоліками існуючих методів оцінки. .

На даному етапі недостатньо усунуто відсутність комплексного та виваженого підходу до оцінки суб'єктів господарювання, що діють у різних організаційно-правових формах.

Звертається увага на те, що застосування дохідного, витратного та порівняльного методів, кожен з яких дає оцінку вартості сучасного бізнесу на основі поточних даних, тоді як, по суті, жоден з них не враховує показники інших часових вимірів. , особливо прогнозування діяльності. Показники, які, ймовірно, зростатимуть або впадуть, попередні досягнення компанії та інші показники.

Розроблені методи добре придатні для практичного застосування в оцінці вартості компаній, однак у зв'язку із сучасними змінами соціально-економічних умов, недавніми та поточними економічними кризовими явищами та їх наслідками вони потребують удосконалення та відповідних коригувань. Незважаючи на досягнення вітчизняних і зарубіжних вчених, дослідження та аналіз із застосуванням концептуальних методів оцінки комерційної вартості все ще мають практичне значення.

Однією з основних проблем, що виникають при використанні методу доходів, є прогнозування майбутніх доходів.

Перевага підходу доходу бізнесу полягає в тому, що він має реальну можливість розрахувати вартість бізнесу (підприємства) на основі якості поточних фінансових показників, ймовірності отримання

доходу в майбутньому, неявного порівняння з подібними видами діяльності.

Водночас існує багато факторів, які ускладнюють застосування цього методу. Більшість з них базуються на ключових елементах прогнозування, таких як: складання прогнозів на середньострокову або довгострокову перспективу; прогнозування вартості непрофільних і нефункціональних активів і власного оборотного капіталу для коригування; розрахунок рентабельності капіталу, особливо для визначити альтернативні капітальні витрати та інші.

Особливістю та перевагою витратного методу є можливість оцінити балансову вартість суб'єкта господарювання незалежно від рентабельності його діяльності.

Це пов'язано із загальнодоступною достовірною обчислювальною інформацією та використанням традиційних витратних методів у вітчизняній економіці для оцінки вартості бізнесу. Але, з іншого боку, коли діяльність компанії починає «набирати обертів», методи оцінки, засновані виключно на ретроспективних даних без урахування перспектив розвитку та майбутніх грошових потоків, вважаються некоректними.

Ринковий метод полягає в аналізі цін купівлі та продажу подібних об'єктів і внесенні відповідних поправок на відмінності між об'єктом порівняння та об'єктом оцінки.

Основна перевага порівняльного методу полягає в тому, що він є найпростішим у використанні та статистично обґрунтованим, оскільки він надає надійні дані, застосовні до інших методів на основі поточної ринкової вартості реальних існуючих об'єктів оцінки. Основним обмеженням застосування цього методу є обов'язкова наявність активного ринку в країні.

До недоліків можна віднести те, що цей метод вимагає модифікацій, більшість з яких впливає на достовірність результатів. І

дані не завжди можна порівняти.

Крім того, застосування порівняльного методу можливе лише тоді, коли доступна вичерпна фінансова інформація про фірму, що оцінюється, і про фірму-контрагента, обрану оцінювачем під час аналізу. Справжню ціну та умови угоди зазвичай знають лише інсайдери.

Метод EVA дозволяє проаналізувати вартість підприємства з двох аспектів. З одного боку, якщо його зараз продати, то скільки коштує підприємство як майновий комплекс. З іншого боку, від місця можливого майбутнього доходу, враховуючи додаткові інвестиції, фактор часу та ризик. Тому метод EVA поєднує в собі два методи – доходний і витратний.

Специфіка методу EVA полягає в тому, що дохід від використання активу віднімається від прибутку, який ще належить отримати, щоб виправдати вартість капіталу, інвестованого в майно, з урахуванням його поточної вартості. Ця методика в рамках методу EVA називається «Завантаження зайнятого капіталу».

Ми вважаємо, що модель оцінки підприємства на основі EVA є головним пріоритетом застосування. Для підвищення точності приведених результатів оцінки підприємства при виборі методу оцінки слід враховувати конкретні обставини об'єкта оцінки, мету оцінки, наявність необхідної інформації, тенденцію формування результатів оцінки. відповідні компоненти його значення. У зв'язку з цим необхідна заміна бухгалтерського обліку на економічно орієнтоване управління.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

З конкретної точки зору, потенційна здатність фірми досягти своєї місії часто пов'язана з її ефективністю виробництва або продуктивністю і має тенденцію до зниження суспільних витрат праці на виробництво продукції. Реалізувати відповідні управлінські рішення для досягнення мети забезпечення ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. І такі рішення базуються на складній системі показників оцінки ефективності діяльності структурних підрозділів бізнес-структури. У сучасних реаліях управління підприємствами України все більш актуальною стає проблема розробки нового ефективного механізму управління, що дозволяє оцінювати діяльність підприємств у довгостроковій перспективі з урахуванням витратно-економічних аспектів діяльності підприємств.

Вартість підприємства (бізнесу) поступово стає критерієм оцінки ефективності його діяльності. Динамічне зростання вартості діяльності підприємства базується на комплексному врахуванні всіх аспектів системи управління ефективністю бізнесу та під впливом її окремих функцій управління витратами. Тільки підвищення вартості підприємства є спільною метою та стандартом ефективності всіх учасників підприємницької діяльності, що відповідає їх різним інтересам.

Завдяки складному підходу до управління корпоративною вартістю виконуються такі взаємопов'язані набори робіт:

- створення бізнес-моделі підприємства;
- визначити фактори, що впливають на вартість суб'єкта господарювання;
- підбір алгоритмів розрахунку та оцінки витрат бізнесу;

- розробка системи показників для оцінки діяльності підрозділів і співробітників компанії;
- моніторинг та оновлення бізнес-моделі підприємства.

Оскільки зусилля всіх учасників бізнес-процесів зосереджені на ключових факторах створення вартості бізнесу та управління нею, комплексність управління ефективністю спрямована на якісне вдосконалення всіх стратегічних та операційних рішень на різних рівнях управління.

Відповідно до концепції сучасного менеджменту, на основі аналізу статистичних звітів для оцінки фінансово-економічного стану організації використовуються наступні показники: порівняльний обсяг і поточна ціна поточного року продукції; виручка від проданої продукції; чистий дохід (виручка) від продажу продукції; собівартість проданих товарів; валовий прибуток; прибуток від операцій і повсякденної діяльності; надзвичайний дохід; чистий прибуток; власний капітал; дебіторська та кредиторська заборгованість тощо.

Збільшення частки сертифікованої продукції є ознакою зростання конкурентоспроможності продукції, обов'язковою складовою якої є якість, що відповідає потребам споживачів. Індикатори мобільності робочої сили демонструють або прихильність керівництва організації до політики звільнень, або його бажання забезпечити зростання кількості робочих місць. Для забезпечення ефективного управління менеджери отримують необхідну внутрішню інформацію з різних джерел. Вони особливо використовуються для статистичних звітів, опитувань тощо. Місія будь-якої організації, яка займається бізнесом, полягає у створенні певних товарів або послуг, і ця місія відображається в таких цілях, як прибутковість або прибутковість і продуктивність або ефективність. Перша проблема – забезпечити стабільний дохід. Але коли ця лінія досягнена, надання економічної ефективності та стимуляція затрат стає цілком доступною паралельною метою.

Небагато організацій сьогодні визначають свою місію в термінах прибутку. Вважається, що місія організації повинна зосереджуватися навколо потреб споживачів. Ми всі знаємо, що якість є важливою частиною витратних матеріалів і наскільки вона впливає на продуктивність. Отже, можна сказати, що якість товарів чи послуг, прибуток, зайнятість населення пов'язані з позитивним результатом підприємницької діяльності.

Основними джерелами даних для аналізу фінансового стану підприємства є бухгалтерський баланс і річний звіт.

У балансі підсумок і сума його частин відображають вартість коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, і джерела їх утворення. Бухгалтерський баланс дозволяє визначити загальну вартість майна підприємства, а також суму оборотних і необоротних активів. Необхідно, щоб банки проводили достовірну оцінку активу і пасиву балансу для підтвердження кредитоспроможності підприємств, які отримали кредити, і підприємств, які встановили господарські відносини. Оцінка фінансової спроможності партнера особливо важлива, коли виникають такі питання, як надання партнеру бізнес-позики або затримка платежів.

Як видно з балансу, вартість наявних засобів підприємства на кінець року становила 1 082 925 грн.

Ця сума зросла за рік на $1\ 082\ 925 - 379\ 595 = 703\ 330$ грн., або 185,3% при інтенсивному режимі власних коштів.

Крім того, порівняно з минулим роком зросла частка специфічних джерел.

На даний момент компанія не відчуває фінансових труднощів і знаходиться на піку своєї діяльності. Усе це підтверджується високими показниками масштабів виробництва (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Розміри виробництва підприємства

Показник	2020 рік	2021 рік	2021/2020, %
Вартість товарної продукції, тис. грн. (форма № 2, стор. 010)	4151	4627	111,5
Середньорічна чисельність працівників, чол. (штатний розклад)	105	101	96,2
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн. (гол. книга, сч.01,02)	1929	1949	101,0

Враховуючи масштаби виробництва підприємства, можна сказати таке. Собівартість продукції підприємства за 2021 рік становить 462 тис. грн., тобто цей показник зріс на 11,5% (+476 тис. грн.) порівняно з базовим 2020 роком. Як наслідок, виробництво товарів зростає. До кінця 2021 року середньорічна чисельність працівників на підприємствах становитиме 101 особу, що на 3,8% (-4) менше порівняно з 2020 роком. Щодо стану основних фондів підприємств, то середньорічна вартість у 2021 році становить 194 тис. грн., і порівняно з базовим роком вартість основних фондів зросла на 1%.

Ці два чинники (зменшення чисельності робочої сили та збільшення основних базових витрат) можна пояснити тим, що у 2021 році було проведено модернізацію основного виробничого обладнання підприємства, внаслідок чого деякі процеси, які раніше виконувалися вручну були механізовані, таким чином, звільнені від робочої сили. Загалом за останні два роки на підприємствах спостерігається хороша тенденція подальшого розширення масштабів виробництва, що підтверджується проведенням модернізації та збільшенням випуску

товарної продукції. Це також підтверджує високі фінансові показники, досягнуті компаніями у 2020-2021 роках (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Фінансові результати підприємства

Показник	2020 рік	2021 рік	2021/2020, %
Виручка від продажу продукції, тис. грн. (стор. 010 ф. № 2)	4151	4627	111,5
Собівартість проданої продукції, тис. грн. (стор. 020 ф. № 2)	1779	2277	128,0
Валовий прибуток = Виручка - Собівартість, тис. грн. (стор. 029 ф. № 2)	2372	2350	99,1
у тому числі прибуток від продажу, тис. грн. (стор. 050 ф. № 2).	2316	2288	98,8

Розглянуто метрики для даної табл. 2.2. можна зробити висновок, що виручка підприємства від реалізації продукції у 2021 році становитиме 462 тис. грн., що на 11,5% більше, ніж у 2020 році. Причиною такої зміни є розширення ринку збуту продукції та збільшення продажів.

Як наслідок, зростає собівартість реалізованої продукції, яка у 2021 році склала 2 277 тис. грн., що на 28% більше, ніж у 2020 році. Ця зміна відбулася через збільшення витрат на сировину, а також збільшення обсягу виробництва компанії. Щодо прибутку від реалізації, то у 2021 році прибуток підприємства від реалізації продукції (інжинірингу, послуг) становив 228 тис. грн., порівняно з 2020 роком, коли прибуток від реалізації становив 231 тис. грн. Розмір прибутку

трохи знизився на 1,2%. В цілому можна відзначити, що протягом аналізованого періоду (2020-2021 рр.) підприємство отримує постійний дохід від реалізації продукції (інших робіт і послуг) у вигляді прибутку. Тобто саме підприємство в цей період є прибутковим. Контроль і керівництво виробничою та іншою діяльністю підприємства здійснює генеральний директор підприємства, його рішенням і розпорядженням безперечно підкоряються всі працівники суспільства.

Вище керівництво підприємства у складі генерального директора, заступника директора, комерційного директора та головного бухгалтера проводить погодження та планування розрахунків нових товарів (послуг), доцільності виведення на ринок нових товарів (послуг) і подальшого просування. Відповідає за результати планової роботи та фінансові результати впровадження та просування нових товарів на ринку.

2.2. Оцінка ефективності діяльності підприємства

Визначено три рівні платоспроможності підприємства, для відповідної оцінки використовуються три коефіцієнти валютної, розрахункової та поточної платоспроможності. Найбільш загальним показником платоспроможності підприємства є коефіцієнт поточної платоспроможності, у чисельнику якого відображаються наявні оборотні кошти, а в знаменнику – кредити та власні джерела формування. Значення коефіцієнта поточної платоспроможності менше 1 свідчить про те, що борг компанії перевищує рівень її оборотного капіталу. Іншими словами, вона була банкрутом і могла бути ліквідована, а її майно – ліквідовано. Таким чином, всі три коефіцієнти платоспроможності вказують на те, що платоспроможність компанії значно покращилася і справді є гарантованою. Бізнес відповідає параметрам, необхідним для встановлення з ним кредитних та інших

фінансових відносин. Підвищення рівня платоспроможності підприємства залежить насамперед від покращення результатів його виробничо-господарської діяльності.

Водночас міцне матеріальне становище залежить також від раціональної організації та використання фінансових ресурсів підприємства. У зв'язку з цим в умовах ринкової економіки проводиться не тільки оцінка активів і пасивів балансу, а й поглиблений повсякденний аналіз стану та використання господарських засобів. Цей аналіз проводиться на основі даних управлінського обліку. Коефіцієнт валютної платоспроможності на кінець періоду склав 0,69, зріс на 0,25 пункту з початку періоду, тобто платоспроможність зросла на $0,25 \times 100 / 0,44 = 56,8\%$. Цей показник показує, що станом на звітну дату 69% короткострокових платіжних зобов'язань компанії були негайно погашені. Відсоток платоспроможності на кінець періоду (69%) відображає високу платоспроможність бізнесу, якщо врахувати, що терміни погашення боргу настають не одночасно, а розподіляються в часі.

Задовільний рівень корпоративної платоспроможності також відображається в розрахунковому коефіцієнті платоспроможності, який на початок періоду становив 1,13, а на кінець періоду -0,8, що є падінням на 0,33. Це показує, що якщо для виконання платіжних зобов'язань використовуються не лише готівка, а й кошти на рахунку, готова продукція, відвантажені товари, дебіторська заборгованість та інші фізичні активи, метод оплати наприкінці періоду покриватиме 80% платіжних зобов'язань. Це свідчить про негативну зміну фінансового стану підприємства. Найбільш загальним показником платоспроможності підприємства є коефіцієнт поточної платоспроможності, у чисельнику якого відображаються всі оборотні кошти, а в знаменнику - кредити та власні джерела формування. Показник перевищував 1 на початок періоду і становив 1,29, тобто

вартість руху оборотних коштів була на 0,29 більше платіжного зобов'язання. Поточна платоспроможність на кінець звітної періоду склала 0,97, зниження на 0,32.

Це означає, що компанія може виконати 97% своїх платіжних зобов'язань, мобілізуючи весь оборотний капітал на звітну дату. Значення коефіцієнта поточної платоспроможності менше 1 свідчить про те, що борг компанії перевищує рівень її оборотного капіталу. Таким чином, всі три коефіцієнти платоспроможності вказують на те, що платоспроможність компанії знаходиться на належному рівні і дійсно гарантована. Підприємство відповідає параметрам, необхідним для встановлення з ним кредитних та інших фінансових відносин.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

3.1. Оцінка вартості підприємства за удосконаленою методикою

З переходом до ринкової економіки питання оцінки об'єктів бухгалтерського обліку стає все більш актуальним для всіх учасників ринку. Це пояснюється тим, що оцінка може визначити, чим володіє власник, і пропорції між різними групами майна компанії. При створенні нової форми господарювання в ході приватизації не мале значення має раціональна оцінка цінності майна підприємства. На цій підставі юридичні та фізичні особи можуть визначити доцільність своєї участі в приватизації того чи іншого підприємства, оцінити свої можливості та обрати форму участі.

Сучасний витратний підхід в оцінці бізнесу розглядає вартість бізнесу з точки зору понесених витрат. Для цього оцінюється справедлива ринкова вартість кожного активу, потім визначається теперішня вартість зобов'язань, а теперішня вартість усіх зобов'язань компанії віднімається від справедливої ринкової вартості активів компанії, щоб отримати оціночну вартість власного капіталу компанії.

Цей метод виражається двома методами: методом ліквідаційної вартості і методом вартості чистих активів. У цьому випадку застосовується метод чистої вартості. Якщо компанія має значні матеріальні активи та, як очікується, буде безперервно діяти, то використовується метод чистої вартості – є одним із таких підприємств. Розрізняють скориговану чисту вартість і нескориговану (у нашому випадку) чисту вартість. У першому випадку проводиться повне коригування статей балансу для визначення справедливої ринкової вартості кожного активу окремо. Результати, розраховані за цим

методом, більш достовірні, ніж розраховані за другим методом, коли статті балансу не коригуються через відсутність достатньої інформації. Чисті активи - це прийнята до розрахунку сума активів компанії за вирахуванням зобов'язань компанії.

Оцінка за методом чистої вартості базується на аналізі фінансової звітності. Це індекс для вимірювання фінансового стану підприємства на дату оцінки, фактичного значення чистого прибутку, що несе фінансові ризики, а також ринкової вартості матеріальних активів і нематеріальних активів. Основні документи фінансової звітності, які аналізуються під час оцінки: баланси, звіти про прибутки та збитки, додатки до них та окремі виписки. Процес оцінки включає наступні етапи: визначення ринкової вартості всіх активів компанії; визначення розміру зобов'язань компанії; розрахунок різниці між ринковою вартістю активів і зобов'язань. Отже, основна формула така: вартість підприємства = активи – зобов'язання. Щоб визначити власний капітал (вартість бізнесу), розгляньте активи та пасиви підприємства. Визначено три рівні платоспроможності підприємства, для відповідної оцінки використовуються три коефіцієнти валютної, розрахункової та поточної платоспроможності.

Найбільш загальним показником платоспроможності підприємства є коефіцієнт поточної платоспроможності, у чисельнику якого зображується всі кошти, що обертаються, а в знаменнику - кредити та особисті джерела формування. Значення коефіцієнта поточної платоспроможності менше 1 свідчить про те, що борг компанії перевищує рівень її оборотного капіталу. Іншими словами, вона була банкрутом і могла бути ліквідована, а її майно – ліквідовано. Таким чином, всі три коефіцієнти платоспроможності вказують на те, що платоспроможність компанії значно покращилася і справді є гарантованою. Підприємство відповідно до параметрів, потрібним для встановлення з ним кредитних та інших грошових відносин. Зростання

рівня платоспроможності підприємства в першу чергу залежить від покращення результатів виробництва та діяльності підприємства. Водночас міцне матеріальне становище залежить також від правильної організації та застосування фінансових ресурсів підприємства.

У зв'язку з цим в умовах ринкової економіки проводиться не тільки оцінка активів і пасивів балансу, а й поглиблений повсякденний аналіз стану та використання господарських засобів. Цей аналіз проводиться на основі даних управлінського обліку. Коефіцієнт валютної платоспроможності на кінець періоду склав 0,70, зріс на 0,01 пункту з початку періоду, тобто платоспроможність зросла на $0,01 \times 100 / 0,44 = 2,23\%$. Цей показник показує, що станом на звітну дату 70 відсотків короткострокових платіжних зобов'язань підлягають негайному погашенню фірмами. Відсоток платоспроможності на кінець періоду (70%) відображає високу платоспроможність бізнесу, якщо врахувати, що терміни погашення боргу настають не одночасно, а розподіляються в часі. Задовільний рівень корпоративної платоспроможності також відображає розрахунковий коефіцієнт платоспроможності, який на початок періоду становив 0,81, на кінець періоду – 0,93, збільшившись на 0,12.

Це показує, що якщо для виконання платіжних зобов'язань використовуються не лише готівка, а й кошти на рахунку, готова продукція, відвантажені товари, дебіторська заборгованість та інші фізичні активи, спосіб оплати наприкінці періоду покриватиме 93% платіжних зобов'язань. Це свідчить про позитивну зміну фінансового стану підприємства. Найбільш загальним показником платоспроможності підприємства є коефіцієнт поточної платоспроможності, у чисельнику якого показують всі кошти, що обертаються, а в знаменнику - кредити та власні джерела формування. Індекс на початок періоду становив 0,93, тобто величина руху оборотних коштів була нижчою за платіжне зобов'язання на 0,07. Поточна

платоспроможність на кінець звітної періоду склала 1,1, зростання на 0,17. Це означає, що, мобілізавши весь оборотний капітал на звітну дату, компанія може виконати 110% своїх платіжних зобов'язань.

Значення коефіцієнта поточної платоспроможності більше 1 свідчить про те, що борг компанії не перевищує рівень її оборотного капіталу. Таким чином, всі три коефіцієнти платоспроможності вказують на те, що платоспроможність компанії знаходиться на належному рівні і дійсно гарантована. Підприємство відповідає параметрам, необхідним для встановлення з ним кредитних та інших фінансових відносин.

Перспективний фінансовий план визначає найважливіші показники, пропорції і коефіцієнти розширеного відтворення, є основною формою досягнення основних цілей підприємства. Прогнозне планування включає формулювання корпоративних фінансових стратегій і прогнозування фінансової діяльності. В умовах ринкової економіки самостійність підприємств і відповідальність за результати діяльності об'єктивно вимагають визначення фінансових тенденцій і майбутніх фінансових можливостей.

Будучи невід'ємною частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. Фінансові стратегії, зі свого боку, мають великі впливи на загальну економічну стратегію фірми. Зміни макро- та фінансової ситуації на ринку призводять до коригування загальної фінансової стратегії та стратегії розвитку компанії. Теорія фінансової стратегії вивчає об'єктивні економічні закономірності ринкових відносин, розробляє форми і методи виживання і розвитку в нових умовах. Фінансова стратегія включає методи і прийоми формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах ринкового функціонування. Фінансові стратегії охоплюють всі форми грошової діяльності господарства: оптимізацію

оборотних і основних коштів, розподіл та формування прибутку, інвестиційну політику та грошові розрахунки.

Фінансова стратегія комплексно розглядає фінансові можливості підприємства, об'єктивно оцінює характер зовнішніх і внутрішніх факторів, забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам розвитку товарного ринку. Фінансові стратегії передбачають аналіз довгострокової мети фінансової діяльності та вибір найбільш ефективних методів їх досягнення. Мета фінансової стратегії має підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку, маючи на меті максимізацію прибутку підприємства та ринкової вартості. При формуванні фінансової стратегії слід враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків та можливість диверсифікації діяльності підприємства. На основі фінансової стратегії визначається фінансова політика бізнесу за основними напрямками фінансової діяльності: податки, ціни, амортизація, дивіденди, інвестиції.

У процесі формування фінансових стратегій особлива увага приділяється випуску конкурентоспроможної продукції, мобілізації внутрішніх ресурсів, мінімізації витрат виробництва, формуванню та розподілу прибутку, ефективному використанню капіталу. Врахування факторів ризику підприємствами тощо є важливим для формування фінансових стратегій. Фінансова стратегія розробляється з урахуванням інфляційних коливань ризиків неплатежів, фінансової кризи. В умовах ринку компанії, підприємства, організації стикаються з різними фінансовими проблемами, тобто потребують прогнозування майбутнього стану підприємства, а це можливо лише при використанні фінансової стратегії підприємства. Стратегія господарської організації — це сукупність її основних цілей і основних засобів досягнення цих цілей. Формулювання стратегічних дій фірми означає визначення загального напрямку її діяльності.

Стратегія є не лише функцією часу, але й функцією напрямку. Він містить набір глобальних концепцій корпоративного розвитку. За формулювання стратегії відповідає керівництво господарської організації. Поточний обсяг знань зростає з такою швидкістю, що стратегічне планування є єдиним способом передбачити майбутні можливості. Це надає керівним органам країни можливість розробляти довгострокові плани. Стратегічне планування також є основою для прийняття рішень. Знання того, чого потрібно досягти в майбутньому, допомагає визначити найбільш доцільний курс дій. Робота господарства базується з багатьох взаємопов'язаних процесів. Це свідчить, що дуже важлива ефективність і оптимальність кожного з них. Як видно, поряд з виробничим, збутовим, маркетинговим та інші процеси значний вплив на ефективність виробничого господарства має матеріально-технічне забезпечення підприємства.

Найважливіший акцент системи заходів фінансової стабілізації в кризових ситуаціях має бути зосереджений на етапі відновлення та зміцнення фінансової стійкості підприємств – запорукою усунення банкрутства та фундаментальною основою фінансової стратегії є прискорення економічного зростання.

3.2. Шляхи покращення оцінки вартості бізнесу

Покращення становища підприємств передбачає зростання його економічної доданої вартості. Необхідно заздалегідь виявити найбільш проблемні зони управління ринковою капіталізацією компанії, а потім зосередитися на внесенні позитивних змін.

Є два основні способи, якими бізнес може збільшити свою економічну додану вартість: шляхом збільшення доходу або зменшення капітальних витрат. Дохід можна збільшити за рахунок підвищення цін або продажу додаткових товарів і послуг.

Капітальні витрати можна мінімізувати кількома способами, у тому числі за рахунок підвищення економії на масштабі. Компанії також можуть компенсувати вартість капіталу, обираючи інвестиції, які приносять більше, ніж пов'язана вартість капіталу.

Якщо фірма хоче збільшити свою економічну додану вартість за рахунок збільшення доходу, вона повинна забезпечити, щоб граничний дохід перевищував відповідні граничні витрати, включаючи податки. Це має сенс – ви не витрачаєте 150 доларів, щоб отримати 100 доларів доходу.

Оскільки отримання прибутку часто є невизначеним, компаніям часто легше зменшити чисті капітальні витрати.

Чисту вартість капіталу можна зменшити шляхом скорочення операційних витрат, збільшення граничної продуктивності або обох. Компанії можуть повторно домовитися зі своїми кредиторами про купівлю боргових зобов'язань із нижчою ставкою або запросити привілейовані акції та повторно випустити їх за нижчою ставкою.

Економічну додану вартість також іноді називають доданою вартістю для акціонерів, хоча деякі компанії можуть по-іншому коригувати її обчислення та вартість капіталу. Це відрізняється від доданої вартості, яка є показником, який інвестори використовують для вимірювання здатності компанії генерувати грошові потоки.

Ви також можете збільшити цінність бізнесу за допомогою:

- сформувані пакет інвестиційних проектів;
- складати довгострокові та короткострокові плани;
- розробка проектів з обмеженим ростом;
- розробка плану об'єднання придбаних об'єктів у комплекс;
- підвищення ефективності господарської діяльності;
- управління витратами;
- управління ризиками;
- визначення основних показників діяльності компанії;

- розробити найкращі програми залучення фінансових ресурсів;
- організація фінансового та організаційного контролю;
- взаємодія із зовнішнім середовищем;
- взаємодія з інвестиційним співтовариством;
- взаємодія з наглядовими та контролюючими органами;
- взаємодія з постачальниками і споживачами.

Тому, щоб збільшити вартість бізнесу, необхідно збільшити прибуток за рахунок розширення категорій і впровадження нових послуг. Також рекомендується знизити витрати шляхом модернізації обладнання для прискорення робочого процесу.

ВИСНОВКИ

Нами зроблено такі висновки з цього дослідження:

Перевірив оцінку вартості підприємства, особливо особливості методу оцінки вартості підприємства. Визначення оцінки вартості підприємства - це дія або процес, в ході якого оцінювач формує висновок і розраховує вартість підприємства, цілісного майнового комплексу або пов'язаних з ним прав. Основна складність визначення ринкової вартості підприємства полягає в необхідності систематичного розрахунку та узгодження наступних основних складових: сучасної ринкової вартості всіх активів підприємства, ефективності розміщення та використання виробничих ресурсів, якості бізнес-процесів, ринкова позиція та конкурентоспроможність підприємства тощо. Крім того, розглянуто рентабельний, ефективний і порівняльний методи оцінки вартості підприємства.

Питання оцінки собівартості в цілому, і зокрема в рамках управління витратами, як на законодавчому рівні, так і на операційному рівні кожної конкретної організації, є предметом перегляду та вдосконалення.

У зв'язку з появою нових внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на підприємства, а також зміною ринкових умов та економічної ситуації, Модель загальних критеріїв потребує перегляду.

У документі розглядаються доходний, витратний і ринковий підходи до оцінки вартості бізнесу. Вивчивши ці методи, ми дійшли висновку, що ринкові методи не підходять для України. Адже процес оцінки вартості за допомогою цього методу стає неможливим через відсутність фондового ринку. Звідси виникає потреба використовувати підхід, заснований на методах доходу та/або витрат. Метод EVA дуже цікавий, оскільки його можна застосовувати до обох методів.

Розраховано вартість підприємства та запропоновано наступні

методи вдосконалення:

1. Збільшити прибуток за рахунок розширення категорій і запуску нових сервісів;
2. Прискорити робочий процес і знизити витрати за рахунок модернізації обладнання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боровік Л. В., Петренко В. С., Карнаушенко А. С. Роль шкільної освіти в розвитку молодіжного підприємництва. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8737> . DOI: 10.32702/2307-2105-2021.3.6
2. Голов С. Принципи і проблеми обліку ділової репутації фірми (гудвіл) // Бухгалтерський облік і аудит.— 2005.— №3.—С. 14—16.
3. Гуменна Ю. Тінізація фінансових потоків економічних суб'єктів: вартісний аспект / Ю. Гуменна, І. Тютюнник. // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» (Index Copernicus).. – 2018. – №33. – С. 208–212.
4. Гуменна Ю. Управління податковими розривами як перспективний напрям детінізації економіки / Ю. Гуменна, І. Тютюнник. // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» (Index Copernicus та ін.).. – 2019. – №12. – С. 146–150.
5. Задерей В. Методи оцінки вартості компаній. / В. Задерей. // Агросвіт. – 2017. – С. 48–54.
6. Карнаушенко А.С., Петренко В.С., Боровік Л.В. Сучасні тенденції та перспективи розвитку європейського ринку страхування. *Таврійський науковий вісник. Серія Економіка*. 2022. №14. С. 85-94
7. Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Основні відмінності між спільними підприємствами та іншими формами міжнародних партнерських відносин. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 1 (44). С. 101
8. Кононенко І. Метод експрес-аналізу рівня конкурентоспроможності продукції // Економіка України.— 2020— №2.—С. 80—83.
9. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності

підприємств: Навч. посіб. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2020. — 378 с.

10. Костирко Р. О. Комплексна оцінка вартості підприємства : монографія / Костирко Р. О., Тертична Н. В., Шевчук В. О. // М-во освіти і науки України, Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля ; за заг. ред. М. Г. Чумаченко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. Володимира Даля, 2020. – 226 с. : табл., іл.

11. Лаговська О. Обліково-аналітичне забезпечення процесу оцінки вартості підприємства через призму інтересів груп заінтересованих осіб. / О. Лаговська, 2014. – С. 276–278.

12. Механізми вартісно-орієнтованого управління підприємством [Текст]: звіт про НДР (заключний) / СумДУ; Кер. М. Костель. - Суми: 2015. - 84 с.

13. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств. — К., 2020.

14. Петренко В. С., Карнаушенко А. С., Боровік Л. В. Факторинг: сутність, види та його переваги в фінансовій діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9551> (дата звернення: 02.04.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.11.14

15. Петренко В.С., Федорчук О.М., Карнаушенко А.С. Аналіз сучасного стану державної підтримки аграрних підприємств України. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 2(51). С. 93-98

16. Петренко, В., Карнаушенко, А.. Поняття краудфандингу та його роль в національній економіці. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, 2020, №2, 140-150. URL:<http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/59>

17. Петренко В.С., Карнаушенко А.С., Шепотіло В.О. Дивідендна політика міжнародних креативних корпорацій. *Інвестиції практика та досвід*. 2021. №23. С. 38-452

18. Петренко В.С., Карнаушенко А.С., Танклевська М.С.

Кредитування як основне джерело фінансування підприємства.
Економіка та держава. 2021. №12. С. 41-47

19. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність./Під ред. С.Ф.Покропивного, К:КНЕУ, 2019, С.24
20. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільського. — К.: Основи, 2020. — 390 с.
21. Примак Т. О. Економіка підприємства. Навчальний посібник. 2-ге вид., стер. — К.: Вікар, 2005. — 176 с.
22. Рєпін С. А., Рєпіна І. М. Рейтинговий метод оцінки фінансового потенціалу підприємства // Реформа фінансово кредитної системи перехідної економіки: 36. наук.праць.— Луцьк: Ред.-вид. відд. Волин. ун-ту, 2020.— С.143—146.
23. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. — 2021. — № 2.-С. 262—271.
24. Роль інноваційної діяльності у формуванні вартості промислових підприємств [Текст]: звіт про НДР (заключний) / СумДУ; Кер. О. Захаркін. - Суми: 2016. - 114 с.
25. Рух фінансового капіталу в умовах фінансової глобалізації: звіт про НДР (проміжний)/ СумДУ; Кер.: І. Скляр. - Суми: 2012. - 43 с.
26. Святенко С. Оцінка бізнесу як інструмент управління вартістю малого підприємства / С. Святенко, Н. Кульчицька // Східна Європа: економіка,бізнес та управління, 2019. – (6). – (23). – С. 403–409.
27. Симененко Б. А., Теліженко О. М., Соколов М. О. Приватизація та оцінка міських територій.— суми: Мрія-1, 2005.—250с.
28. Танклевська Н.С., Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Ізраїльський досвід післявоєнного відновлення економіки. *Науковий вісник Львівної академії*. 2022. №6. с. 20-28
29. Тюленева, Ю. (2019). Ідентифікація ризиків підприємства в процесі оцінювання вартості / Ю. Тюленева // Підприємництво та

інновації, 46-51

30. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. Посібник. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2020. – С. 168-195.

31. Шишова Ю. Методичні аспекти управління вартістю підприємства в умовах екологоорієнтованого розвитку на основі вартісного розриву / Ю. Шишова // Інноваційна економіка. – 2013. - № 11(49). – С. 206 – 214.

32. Fedorchuk A., Petrenko V., Karнаushenko A. Innovative infrastructure as the framework for the development of regional enterprises competition. Вісник *Східноєвропейського університету економіки і менеджменту* Серія: економіка і менеджмент. 2019. 2 (27), с. 126-133.
URL: https://suem.edu.ua/sites/default/files/2021-01/visnik_2_27_2019.pdf#page=23

33. Mokhnenko A. Human capital cost accounting in the company management system / T.Hilorme, I.Perevozova, L.Shpak, A.Mokhnenko, Y.Korovchuk // *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. – 2019. – № 23. – Special Issue 2.

34. Mokhnenko A. Formation of account of reservoir expenses model / I.Perevozova, A.Mokhnenko, L.Mykhailyshyn, O.Stalinska, O.Vivchar // *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. – 2019. – № 23. – Special Issue 2.

35. Mokhnenko A. Identification of Efficiency Factors for Control over Information and Communication Provision of Sustainable Development in Higher Education Institutions / I.Gontareva, M.Borovyk, V.Babenko, I.Perevozova, A.Mokhnenko // *WSEAS Transactions on Environment and Development*. – 2019. – № 15. – P. 593-604.3

36. Mokhnenko A. Integration of the supply chain management and development of the marketing system / I.Perevozova, L.Horal, A.Mokhnenko, N.Hrechanyk, A.Ustenko, O.Malyuka,

L.Mykhailyshyn // International Journal of Supply Chain Management. – 2020. – № 9. – Issue 3. – P. 496-507.

37. Mokhnenko A. Mathematical-Logistic Model of Integrated Production Structure of Food Production / A.Mokhnenko, V.Babenko, O.Naumov, I.Perevozova, O.Fedorchuk // CEUR Workshop Proceedings, 2020, Volume 2732, P. 446-454.

38. Mokhnenko A. Modeling of economic security of the enterprise at change of investment maintenance / S.Bondarenko, H.Tkachuk, I.Klochak, A.Mokhnenko, I.Liganenko, V.Martynenko // Studies of Applied Economics. – 2021. – № 39(7).

39. Mokhnenko A. Innovative Paradigm of Management Accounting and Development of Controlling in the Entrepreneurship / A.Sakun, I.Perevozova, O.Kartashova, O.Prystemskyi, A.Mokhnenko // Universal Journal of Accounting and Finance. – 2021. – Vol. 9, №4.

40. Мохненко А.С. Стратегія розвитку регіонального газотранспортного підприємства / А.Мохненко, К.Мельникова, О.Федорчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2018. – № 32. – С. 91-94.

41. Мохненко А.С. Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі застосування системного підходу / А.Мохненко, О.Федорчук, О.Протосвіцька / Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту – Черкаси, 2018. – № 2 (25). – С. 13-25.

42. Mokhnenko A. Software economy as a vector of management of innovative infrastructure of the region / A.Mokhnenko, O.Fedorchuk, K.Melnikova // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – Хмельницький, 2019. – № 5. – С. 7-10.

43. Мохненко А.С. Особливості корпоративної культури на ІТ-підприємствах в сучасних умовах ведення бізнесу / А.Мохненко,

К.Мельникова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2021. – № 42. – С. 45-49.

44. Мохненко А.С. Модель організаційно-економічного механізму логістичної системи підприємства / А.С. Мохненко, О.Б. Наумов, О.О. Чмут // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2023. – № 48. – С. 45-49.

45. Мохненко А.С. Аналіз ефективності функціонування підприємств продовольчої сфери / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Обліково-аналітичне забезпечення й оподаткування розвитку суб'єктів агробізнесу та сільських територій: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2019. – С. 223-235.

46. Mokhnenko A. Concept of sustainable development of the food sector enterprises in the competitive environment / A. Mokhnenko, O. Fedorchuk, O. Protosivitska // Development of the innovative environmental and economic system in Ukraine: monograph; edited by Khudolei V., Ponomarenko T. – Prague: OKTAN PRINT s.r.o., 2019. – С. 123-141.

47. Мохненко А.С. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Розвиток підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища: управління, реалізація та перспективи: колективна монографія; за ред. Шарко М.В. – Херсон: ФОП Вишемирський В.С., 2019. – С. 227-243.

48. Мохненко А.С. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів / А.С. Мохненко // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2020. – С. 187-200.

49. Mokhnenko, A. Partner relationship assessment methodology / I.Perevozova, N.Daliak, A.Mokhnenko, T.Stetsyk, V.Babenko // International Conference on Distributed Sensing and Intelligent Systems (ICDSIS2020): (Agadir, Morocco 01-03 February 2020). – Agadir, 2020.

50. Мохненко А.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємств агропромислового сектору економіки / А.С. Мохненко // Сучасний стан та пріоритети розвитку системи обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового сектору економіки: монографія. – Херсон: Айлант, 2018. – С. 158-167.

51. Мохненко А.С. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів / А.С. Мохненко // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2020. – С. 187-200.

52. Mokhnenko A. Development of a regional marketing system / A.Mokhnenko, I.Perevozova // 3rd International Conference on Economic Research (ECONALANYA2019): (Alanya, Turkey 24-25 October 2019). – Alanya, 2019.

53. Мохненко А.С. Формування системи забезпечення зовнішньоекономічної діяльності газотранспортного підприємства / А.С. Мохненко // Структурна модернізація економіки: прогностичні сценарії та перспективи розвитку регіону: монографія. – Херсон: ПП "Вишемирський", 2018. – С. 276-284.

54. Мохненко А.С. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Розвиток підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища: управління, реалізація та перспективи: колективна монографія. – Херсон: ФОП Вишемирський

В.С., 2019. – С. 227-243.

55. Мохненко А.С. Маркетинг як інструмент ефективного функціонування логістичної системи підприємства / А.С. Мохненко, О.О. Чмут // Маркетинг у підприємництві, біржовій діяльності та торгівлі в smart-суспільстві: управлінський, інноваційний та методичний виміри: колективна монографія / За наук. ред. І. В. Перезової. – Львів: Видавець Кошовий Б.-П.О., 2023. – С. 136-160.

56. Мохненко А.С. Organizational and economic mechanism for the development of an enterprise in the IT-sphere / А.С. Мохненко, О.О. Чмут, А.А. Романов // Стратегічні пріоритети розвитку економіки, менеджменту, сфери обслуговування та права в умовах інтеграційних процесів: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Івано-Франківськ, 03-04 листопада 2022 р.). – Івано-Франківськ, 2022. – С. 281-282.

57. Мохненко А.С. Організаційно-економічний механізм управління сталим розвитком підприємства / А.С. Мохненко, О.О. Чмут // Сталій розвиток економіки, суспільства та підприємництва: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Івано-Франківськ, 27-28 квітня 2023 р.). – Львів, 2023. – С. 281-282.