

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка агробізнесу»

Денна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «**Стратегія управління ринковою вартістю аграрного підприємства**»
(*назва теми*)

здобувача **Діденко Вікторії Вадимівни**
(*ПІБ*)

Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних цінностей академічної доброчесності

_____ *Діденко В.В.*

Науковий керівник: к.е.н., доцент
кафедри бізнес-економіки
та підприємництва _____ *Коваль П.В.*

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, професор _____ *Репіна І.М.*

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Сутність, принципи та етапи оцінки ринкової вартості для стратегічного управління аграрним підприємством.....	6
1.2. Підходи до оцінки ринкової вартості підприємства, їх характеристика.....	14
1.3.Методика оцінки ринкової вартості методом чистих грошових дисконтованих потоків та економічної доданої вартості (методом EVA)	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ДОСЯГНУТОГО РІВНЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	28
2.1. Організаційно-економічна характеристика аграрного підприємства.....	28
2.2. Аналіз механізму оцінки ринкової вартості аграрного підприємства.....	41
2.3. Оцінка досягнутого рівня ринкової вартості аграрного підприємства.....	48
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	53

3.1. Обґрунтування системи показників, які впливають на стратегію управління	ринкової
вартості.....	53
3.2. Вибір та обґрунтування стратегії управління ринковою вартістю аграрного підприємства.....	55
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ.....	72
ДОДАТКИ.....	74

ВСТУП

Сучасний розвиток світової економіки супроводжується зміною економічних законів та закономірностей. Швидкоплинність її розвитку призводить до активізації ринкової конкуренції, збільшення кількості операцій на фондових ринках. Оцінка, аналіз, та управління ринковою вартістю аграрного підприємства відіграє важливу роль у сфері корпоративних фінансів різних суб'єктів господарювання (у процесі поглинання чи злиття підприємств, ідентифікації місця підприємства на ринку серед інших конкурентів, тощо). Відповідно до мети проведення оцінки аналізу та управління ринковою вартістю аграрного підприємства використовують різноманітні підходи та методи її оцінки та аналізу, залежно від яких буде відрізнятися величина вартості того чи іншого підприємства. Для отримання достовірного аналізу ринкової вартості підприємства використовують інформацію про діяльність підприємства з фінансової звітності аграрного підприємства з врахуванням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища його функціонування. Слід зауважити, що аналіз ринкової вартості аграрного або будь – якого підприємства включає відомості про всі можливі фактори впливу на ринкову вартість аграрного підприємства, які дозволяють миттєво відреагувати на дію негативних факторів впливу на ринкову вартість та ввести відповідні корективи щодо зменшення їх впливу. Значення величини ринкової вартості підприємства, отримане різними підходами та методами її аналізу, може суттєво відрізнятися між собою, тому що кожен метод має різні уявлення про масштаб діяльності суб'єкта господарювання, галузь його функціонування тощо. Як підсумок можна сказати, що пріоритетною та стратегічною ціллю для менеджменту аграрних підприємств є максимізація їх ринкової вартості та мінімізацію впливу негативних факторів, які є важливими для його розрахунку.

При реалізації оцінки ринкової вартості аграрного підприємства зацікавлений не лише вищий менеджмент аграрного підприємства та інвестори аграрного підприємства, а й інші учасники внутрішнього та зовнішнього середовища аграрного підприємства: кредитні організації, ревізійні установи, страхові компанії, акціонери тощо. Незважаючи на важливість оцінки та аналізу ринкової вартості аграрного підприємства на даний час, є недостатньо вивченим і проводиться на достатньо примітивному рівні, що частково може забезпечити оптимізацію фінансових ресурсів аграрного підприємства після проведення аналізу ринкової вартості за останні 5 років.

Також важливою частиною аналізу ринкової вартості є побудова стратегії управління складовими ринкової вартості аграрного підприємства. В залежності від отриманого результату – зниження чи підвищення, виникає потреба в управлінні ринкової вартості, для того щоб контролювати абсолютні та відносні зміни ключових показників результативності обраних стратегій або цілей підприємства або його структурного підрозділу.

Актуальність дослідження полягає у аналізі та оцінці ринкової вартості та вивчення її значення для побудови стратегії управління грошовими та матеріальними ресурсами на підприємстві, що становлять основу для розрахунку ринкової вартості.

Метою дослідження є аналіз та оцінка ринкової вартості на аграрному підприємстві.

Завданням курсової роботи є:

1. охарактеризувати сутність, принципи та етапи оцінки ринкової вартості для стратегічного управління аграрним підприємством;
2. проаналізувати підходи до оцінки ринкової вартості підприємства, їх характеристику та значення цих підходів при аналізі ринкової вартості;

3. оцінити підходи до управління ринковою вартістю та їх характеристику та їх значення при розробці стратегій управління ринковою вартістю аграрного підприємства;

4. розглянути організаційно – економічну характеристику аграрного підприємства;

5. провести аналіз механізму оцінки ринкової вартості аграрного підприємства;

6. провести оцінку досягнутого рівня ринкової вартості аграрного підприємства;

7. обґрунтувати систему показників, які впливають на стратегію управління ринковою вартістю аграрного підприємства;

8. обґрунтувати вибір стратегії управління складовими ринковою вартістю аграрного підприємства.

Предметом даної кваліфікаційної магістерської роботи є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів, що стосуються удосконалення управління ринковою вартістю аграрного підприємства, підходів, методів та методик його оцінки, а також удосконалення стратегії управління ринковою вартістю аграрного підприємства, об'єктом – процес оцінки, аналізу та управління ринковою вартістю як основним результативним показником економічної, виробничої та маркетингової діяльності аграрного підприємства.

Основними джерелами інформації послужили: річна звітність за 2015 -2019 рр. Державного підприємства «Чайка», періодична та наукова література.

У процесі дослідження були використані наступні сучасні методи дослідження: монографічний, розрахунково-аналітичний, абстрактно-логічний метод.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність, принципи та етапи оцінки ринкової вартості для стратегічного управління аграрним підприємством

Нині, більшість українських підприємств, приймаючи важливі управлінські рішення, керуються метою створення ринкової вартості підприємства. Розглядаючи певну кількість альтернативних рішень щодо вирішення важливої проблеми підприємства, менеджмент підприємства обирає те рішення, яке при рівних умовах дає швидший приріст ринкової вартості підприємства. Актуальність управління ринковою вартістю підприємства зростає через посилення конкуренції українських підприємств за вклад капіталу у його діяльність.

У сучасних умовах діяльності підприємств особливо важливим питанням для підприємств різних розмірів є розуміння сутності та значення управління ринковою вартістю. Оцінка підходів до інтерпретації поняття «управління ринковою вартістю підприємства», який подано в табл. 1.1, свідчить, що даний термін по – різному розкривається українськими науковцями.

Таблиця 1.1– Підходи до інтерпретації сутності терміну «управління ринковою вартістю підприємства»[1]

Автор	Визначення
О.Г. Мендрул	Система менеджменту, що трансформує вартісні цілі власників підприємств у конкретні дії найманих менеджерів, які мають усвідомлювати своє пріоритетне завдання у збільшенні вартості підприємств і підпорядковувати йому інші цілі

О.Р. Терещенко, М.В. Стеценко А.В. Воронін	Це дії, що призводять до створення доданої вартості для інвесторів Це система методів впливу на внутрішні фактори підприємства й опосередковано – на фактори зовнішнього середовища для забезпечення його динамічного розвитку, підвищення стійкості у зовнішньому середовищі, інвестиційної привабливості за допомогою досягнення зростання його вартості
--------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Продовження таблиці 1.1

Д.М. Кириєнко, В.А. Распопова К.А. Уманець, В.М. Попов	Це цілеспрямована дія на чинники формування вартості для максимізації вартості підприємства Система менеджменту, що трансформує вартісні цілі власників підприємств у конкретні дії найманих менеджерів, які мають усвідомлювати своє пріоритетне завдання у збільшенні вартості підприємств і підпорядковувати йому інші цілі
Д.Є. Іонін	Комплекс рішень, спрямованих на зміну поточної вартості, – зростання та збереження динаміки росту протягом тривалого часу
Я.А. Ронін	Складова частина процесу управління організацією у цілому, що являє собою динамічну систему гармонійної взаємодії принципів, функцій та факторів формування вартості підприємства, а також технологій (методів і моделей) її оцінки з урахуванням інтересів зацікавлених сторін, що спрямована на системно інтегруючу координацію

Так, деякі вчені ідентифікують явище управління ринковою вартістю підприємства, як система менеджменту (О.Г. Мендрул, К.А. Уманець, В.М. Попов), інші – як ієрархію елементів впливу на внутрішні фактори діяльності підприємства (А.В. Воронін) або як комплекс рішень (дій), спрямованих на зміну поточної вартості (збільшення) (Д.Є. Іонін, О.О. Терещенко, М.В. Стеценко). [1]

На мою думку, управління ринковою вартістю підприємств є важливим елементом менеджменту, що покликана максимізувати ринкову вартість підприємства у процесі розробки та прийняття ефективних стратегічних рішень.

Процес управління ринковою вартістю підприємства в загальному висновку вміщує в собі три основні етапи: аналіз та оцінку ринкової вартості підприємства, аналіз та оцінку зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на ринкову вартість компанії, обґрунтування шляхів підвищення ринкової вартості підприємства (рис. 1.1.). [1]

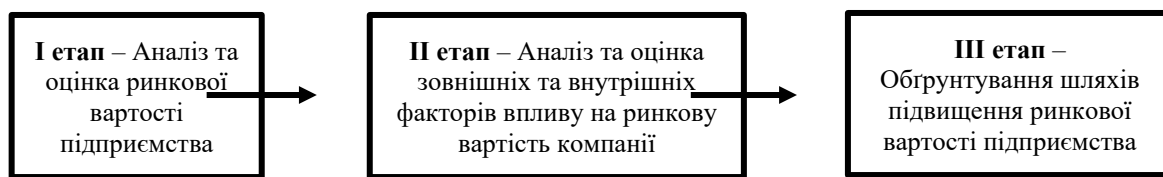


Рисунок 1.1 – Основні етапи управління вартістю підприємства[1]

На першому етапі здійснюється оцінка вартості підприємства. Під оцінкою вартості майна підприємства слід розуміти визначення (прогнозування) вартості майна на фіксований період часу відповідно до поставленої цілі та за процедурою, яка була встановлена українським законодавством з оцінки майнового комплексу суб'єктів господарювання.

Важливість аналізу ринкової вартості компаній підтверджується переважно у період проведення [1]:

1. під час проектного аналізу, під час прийняття рішень про ефективність вкладення коштів у реалізацію проектів різних підприємств, а також під час процесу реалізації поглинання і приєднання компаній один до одного;

1. у ході реорганізації та реструктуризації суб'єктів господарювання у іншу форму власності або його приватизації юридичними особами;

2. у випадку банкрутства або ліквідації компаній;

3. у випадку купівлі – продажу підприємств;

4. у разі купівлі – продажу акцій або їх додаткова емісія;

5. у випадку застави майна у фінансових установах та під час визначення платоспроможності компанії;

6. у випадку санації підприємств;

7. при формуванні статутного капіталу, тобто при його зміні в операційному періоді;

8. у разі виникнення майнових спорів та потреби у оптимізації вартості майна підприємства;

9. у випадку визначення бази оподаткування підприємства.

Важливим етапом управління ринковою вартістю підприємства є оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на ринкову вартість підприємства (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Зовнішні та внутрішні фактори впливу на ринкову вартість підприємства[1]

До зовнішніх економічних факторів впливу на ринкову вартість підприємства належать фактори, що характеризують загальний стан економіки та тенденції його розвитку, а саме: рівень і темпи інфляції, динаміка зміни курсу валют, оподаткування різних суб'єктів господарювання та зовнішньо – економічних операцій, умови отримання кредиту у фінансових установах і відсоткові та облікові банківські ставки, тренди зміни цін, розподіл прибутків між різними сферами діяльності держави і попит покупців на продукцію, кредитоспроможність контрагентів підприємств тощо. У сучасних умовах

діяльності підприємств особливе місце зайняла глобалізація – зовнішньо – економічна складова, який здійснює значний вплив на ринкову вартість підприємства в процесі злиття, приєднання чи поглинання. [1]

Політичні фактори – це фактори, що впливають на прийняття ефективних політичних рішень законодавчими, виконавчими, судовими та місцевими органами влади що матиме відображення у діяльності підприємств, до яких прямо відноситься дане рішення. До політичних факторів належать: рівень політичної стабільності держави та населення; вектор розвитку внутрішньої та зовнішньої політики держави; рівень громадянської підтримки напрямку розвитку держави; рівень довіри населення до державних органів влади; зовнішні угоди і зобов'язання, щодо бізнесу і виробництва, та ін.

До правових факторів, що регулюють діяльність господарюючих суб'єктів, належать різні законодавчі акти, постанови, нормативні документи.

У сучасному середовищі існування бізнесу та людства в цілому, спостерігається тренди глобалізації світового ринку. Це сигнал того що з часом зникли межі між бізнесом у різних країнах, з'являються транснаціональні корпорації, збільшується значення міжнародних економічних та політичних організації для бізнесу та держави в цілому. До світових факторів, що зумовлюють розвиток міжнародних відносин держав та бізнесу, належать: нижчі витрати ведення міжнародного бізнесу, прагнення уникнути внутрішні торгові обмеження країни, а також виробничу та інвестиційну спроможність іноземних країн.[1]

Конкуренція – це фактор, що відображає переваги даного підприємства по відношенню до вітчизняних та іноземних підприємств певної галузі, як на внутрішньому ринку, так і на зовнішніх ринках (активність конкурентів, попит і т. ін.).

Будь-яке підприємство функціонує щонайменше в одному культурному середовищі, тому соціокультурні фактори, передусім життєві цінності, традиції, освітній рівень, соціальна забезпеченість, криміналізація суспільства, впливають на діяльність суб'єкта господарювання.

До системи внутрішніх факторів, що впливають на ринкову вартість підприємства, належать внутрішні змінні, які ідентифікують розвиток діяльності компанії (рис. 1.3). Сукупність основних процесів та елементів підприємства, а також процеси їхнього розвитку розкривають потенціал та можливості підприємства щодо свого майбутнього стану діяльності, що своєю чергою, має значний вплив на ринкову вартість підприємства.[1]

Отже, чим детальніше розглядається вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на ринкову вартість підприємства, тим точніше результати аналізу та вища якість прийнятого рішення. У будь-яких ситуаціях без глибокого й усебічного вивчення прямого впливу факторів неможливо здійснити обґрунтовані висновки про об'єктивну оцінку ринкової вартості підприємства, тому одне з важливих завдань керівництва підприємства під час управління ринковою вартістю суб'єкта господарювання – виявляти й ураховувати вплив різних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

В ході дослідження було виявлено етапи, мету, цілі та принципи оцінки ринкової вартості підприємства. На рисунку 1.3. зображено етапи оцінки ринкової вартості та участь бухгалтера у цьому процесі.[2]

Рисунок 1.3 – Етапи оцінки ринкової вартості підприємства[2]

Цілями аналізу та оцінки ринкової вартості підприємства відома вчена Г.Островська визнає [2]:

1. підвищення ефективності операційного управління підприємством;
2. підготовка та затвердження плану розвитку підприємства (у ході здійснення стратегічного планування компанії головне оцінити доходи компанії, ступінь його фінансової стійкості і значущість іміджу),
3. розробка та реалізація ефективних управлінських рішень (інфляція є основною причиною підвищення рівня неточності фінансової звітності підприємства, тому регулярна переоцінка майнового комплексу підприємства дає змогу підвищити її наближеність до реальності, що є базою для прийняття обґрунтованих рішень),
4. розробка та втілення інвестиційного проекту розвитку суб'єктів господарювання (у цьому випадку для його обґрунтування потрібно розрахувати початкову вартість підприємства загалом, а також окремих його елементів, наприклад оборотних та необоротних активів, власного та позичкового капіталу).

Зважаючи на експерименти відомих вчених К.М. Забродського, В.А. Зінченко, М.О. Кизим та Н.П. Лебедь було визначено [2]:

1. *принцип підміни* – полягає в тому, що цільовий покупець обере купівлю майнового комплексу, яке коштує дешевше, але при умові що воно принесе йому однакову ефективність та з однаковою для нього користю;
2. *принцип дієвості* – означає те що підприємство, як сукупний майновий комплекс, має ринкову вартість тільки тоді коли розвиток даного підприємства є корисним для теперішнього та майбутнього власника;

3. *принцип передбачень* – означає те що інвестор в майбутньому очікує отримати економічну вигоду від теперішніх капіталовкладень у розвиток підприємства;

4. *принцип зміни ринкової вартості* – розповідає нам про те що ринкова вартість підприємства змінюється під дією зовнішніх та внутрішніх факторів;

5. *принцип ефективності використання* – означає те, що підприємство обирає саме ті види ресурсів, які є більш ефективним порівняно з усіма іншими та приносить більше економічну вигоду, що в свою чергу є одним із найвпливовіших факторів ринкової вартості підприємства;

6. *принцип об'єктивності оцінок* – означає, те що незалежний експерт, що здійснює оцінку ринкової вартості на підприємстві, під час проведення цієї оцінки, має бути об'єктивним та критично ставитися до інформації, що надає топ – менеджмент, економічна та бухгалтерська служба, якщо представники підприємства сумніваються у чесності проведення оцінки, то експерт запрошує інших експертів, щоб вони засвідчили чесність проведення даної оцінки;

7. *принцип варіативності оцінок* – полягає у тому що, при проведенні оцінки ринкової вартості використовують кілька методів, результати яких порівнюються і визначаються причини розбіжностей цих результати і надаються рекомендації щодо їх усунення.

Процедура управління ринковою вартістю підприємства включає реалізацію заходів щодо збільшення ринкової вартості підприємства. Заради максимізації ринкової вартості підприємства потрібно реалізовувати значний перелік заходів, спрямованих на досягнення певної цілі. На мою думку, для того щоб підвищувати ринкову вартість підприємства, потрібно насамперед навчитися управляти оборотними та необоротними активами; грошовими та інвестиційними

потоками; прибутком та капіталами підприємства, його структурами та динамікою змін його складових елементів.

Існування багатьох методів оцінки та управління ринкової вартості вирішує проблеми вибору дієвої системи інструментів, реалізація яких призведе до підвищення ринкової вартості, що в свою чергу покаже ефективність менеджменту в цілому, а якщо більш конкретно казати – то дієвість фінансового менеджменту підприємства. Отже, у загальному підсумку можна сказати що управління ринковою вартістю дозволяє збалансувати всі наявні ресурси так, щоб підвищувати ефективність діяльності підприємства у формі підвищення економічних вигод.

1.2 Підходи до оцінки ринкової вартості підприємства, їх характеристика

Головна засада існування вартісно – орієнтованого управління заключається в тому, що ринкова вартість підприємства є основною складовою, до підвищення якого залучаються економісти, менеджери та керівники підприємств. Це зумовлює потребу підприємства у постійному контролі за динамікою її зміни у часі.[3]

Для повномірної оцінки ринкової вартості підприємства в сучасних умовах її оцінки зазвичай застосовують три підходи: дохідний (розраховують на основі отриманого доходу та прибутку), витратний (підприємство має уявлення сукупного майнового комплексу), порівняльний (розраховують на основі даних по ринку) та інтегрований (розміщує в собі всі переваги попередніх методів та

немає недоліків або їх мізерна кількість у порівнянні з іншими методами). В кожному підході оцінки ринкової вартості підприємства відокремлюють кілька методів (рис. 1.4).

У ході проведення аналізу методів та підходів до оцінки ринкової вартості, варто визначити, який саме метод та підхід більш повно втілює в собі ідею існування вартісно – орієнтованого управління, при тому що ця концепція була розроблена спеціально американською школою менеджменту під потреби американських компаній та з часом набула поширення у всьому світі, хоча в Україні використовується досить рідко. Тому згідно з цим твердженням все – таки виникає потреба в оцінці підходів та методів оцінки ринкової вартості підприємства.[3]

Рисунок 1.4 – Методи та підходи до оцінки ринкової вартості компаній[3]

Методи порівняльного підходу оцінки ринкової вартості є передумовою для аналізу ринкової вартості підприємства, враховуючи той факт що підприємство буде порівняно з іншим підприємством, яке може бути однаковим

по видам діяльності, яким займається, але абсолютно протилежне з точки зору економічної ефективності. Справді, коли ми порівнюємо два або більше підприємства, ступінь врахування всіх факторів, що впливають на розрахунок ринкової вартості підприємства, залежить від іншого підприємства з яким порівнюємо.

Методи дохідного підходу говорять про те що при оцінці ринкової вартості треба звертати особливу увагу на фінансовий елемент ринкової вартості підприємства та всі інші капітали підприємства будуть оцінені через їхню можливість створювати економічний ефект. Але тут маємо суттєвий недолік – цей метод втрачає свою цінність для підприємства рівно в той момент коли оцінці ринкової вартості заважає суб'єктивність аудитора, який проводить оцінку, тому що експерт може недооцінити річ, яка здається на вигляд дешевою, але насправді є дорогавартісною. Тоді у даному разі виникають проблеми у справедливій оцінці ринкової вартості у операційному та майбутньому періоді, що зумовлено складністю процесу оцінки ринкової вартості.[3]

Також у рамках вивчення методів оцінки ринкової вартості підприємства варто зазначити, що ще існує витратний підхід до якого входять такі методи: метод балансової вартості, метод вартості заміщення, метод вартості чистих активів та метод ліквідаційної вартості.Також у рамках даного підходу відомі закордонні вчені Ш. Прат (Sh. Prat), М. Песчелл (M. Paschall), Г. Шройдер (H. Schroeder) відокремлюють метод надприбутків (ExcessEarningsMethod). Далі варто розглянути сутність даних методів, їх переваги та недоліки.

Метод балансової вартості, можна розрахувати лише на основі Балансу підприємства та обчислюється як загальна вартість активів балансу підприємства від якого віднімається вартість боргових зобов'язань.Цей метод є найпростішим з поміж усіх що можна застосувати при оцінці ринкової вартості, як засвідчує

закордонний вчений К. Лоувелл (К. Lovewell). Але тут існує суттєвий недолік – цей метод упускає багато інформації, яка подана у інших річних звітах підприємства, тому є певний сумнів у достовірності розрахунку ринкової вартості за цим методом. Так як цей метод використовує дані Балансу підприємства, значно орієнтована на бухгалтерський облік і ґрунтується на попередній вартості активів варто сказати те що цінність даного методу для аудитора та підприємства падає тому що ми не можемо передбачити майбутню ринкову вартість підприємства. Ще один суттєвий недолік застосування даного методу полягає у тому що загальна вартість активів може відображати лише ту суму коштів що була витрачена на їх створення та придбання та не відображає повної їх вартості. Тому цінність даного методу є сумнівним явищем при оцінці ринкової вартості підприємства.

Метод вартості заміщення характеризується тим, що ринкова вартість підприємства дорівнює сумі капіталовкладень, які необхідно залучити при створенні ідентичного підприємства. Якщо казати простіше – скільки нам необхідно витратити коштів для того щоб побудувати діяльність нового підприємства так як у нашого підприємства. Незважаючи на простоту його опису, цей метод майже нереально застосувати на практиці.[3]

Ринкова вартість підприємства за методом вартості чистих активів обчислюється як різниця між сукупною справедливою вартістю активів підприємства за певний період та теперішньою вартістю усіх зобов'язань. Головною відмінністю та його головною перевагою даного методу від усіх інших полягає у тому він є більш простішим та зрозумілішим від усіх інших з точки зору обробки інформації. Але, на цьому переваги даного методу закінчуються, адже цей метод також передбачає детальний аналіз утворення кожної складової активу і пасиву Балансу, для якого необхідні спеціальні знання та навички. Цей метод

може бути важливим у тому випадку коли сам власник хоче оцінити ринкову вартість підприємства через призму доступних для нього фінансових ресурсів підприємства. Цей метод не враховує чистий дохід та грошові потоки підприємства отримані у операційному періоді та є важливими для підприємства рівно в той момент коли ринкова вартість підприємства менша ніж сукупна вартість чистих активів підприємства. Особливістю застосування даного методу заключається в тому що його застосовують для оцінки ринкової вартості великих трудомістких підприємств, тоді як для малих підприємств, які займаються послугами та торгівлею даний метод не буде цінним.

Метод ліквідаційної вартості передбачає, що ринкова вартість компанії виділяється процесом розрахунку ліквідаційних витрат (витрати на різних видів виплат боргових зобов'язань) із сукупної вартості чистих активів підприємства. Цей метод застосовується на всіх підприємствах при ліквідації підприємства і ринкова вартість за цим методом залежить від мети та швидкості розрахунку ліквідаційної вартості підприємства, а також скільки часу залишається до моменту ліквідації підприємства. [3]

Окрім специфічних недоліків кожного методу закордонний вчений П. Фернандез (P. Fernandez) виокремлює нерухомість, тобто немає можливості змінити методику розрахунку даних методів, нехтуванням можливості підприємства нарощувати свій потенціал, нехтуванням вартості грошей у часі, положення справ в галузі та на ринках продукції, вартості трудового капіталу, вартості, яка примножується за рахунок організації діяльності підприємства.

Враховуючи факт що за попередніми методами сукупна вартість активів завжди є не до кінця проаналізованим, група відомих закордонних вчених Ш. Прат (Sh. Prat), М. Пасчелл (M. Paschall), Г. Шройдер (H. Schroeder) у рамках витратного підходу до аналізу ринкової вартості компанії виокремлює метод

надприбутків (ExcessEarningsMethod). Цей метод характеризується розрахунком сукупної вартості необоротних активів підприємства, шляхом капіталізації понаднормового прибутку, яка, створюється оборотними активами, та подання ринкової вартості компанії, як сукупної капіталізованої вартості необоротних та оборотних активів. [3]

Невраховуючи те, що метод надприбутків дозволяє вмістити при оцінці ринкової вартості компанії вартість необоротних активів, він характеризується багатьма недоліками. Як вважає закордонний вчений М. Песчел (M. Paschall): «Даний метод легко розуміти та розраховувати, але це не свідчить про те що цей метод буде надійним та точним, головна проблема якого полягає у високому рівні суб'єктивності, що об'єднана стандартизацією звітності, обчисленням «норми» прибутку та відсотку капіталізації необоротних активів». За винятком, закордонний вчений Г. Шройдер (H. Schroider) запевняє, що метод має цінність для підприємства тільки тоді, якщо компанія створює прибуток, який є вищим середньогалузевий, у іншому разі – вартість необоротних активів з кожним періодом знижується. [3]

Беручи до уваги на суттєві недоліки даного методу може мати негативний результат, адже має високий рівень неточності аналізу ринкової вартості підприємства за цим методом, тому може бути залученим при його оцінці у випадку недостатньої кількості інформації, потрібних для оцінки ринкової вартості за іншими методами.

Отже, як висновок треба зазначити що обираючи підхід та метод розрахунку ринкової вартості треба зважати на специфіку діяльності самого підприємства, ринків на яких діє, потреб власника, вартість активів та пасивів Балансу, вартості понесених витрат, вартості прибутку підприємства; стадії життєвого циклу підприємства.

1.3 Методика оцінки ринкової вартості методом чистих грошових дисконтованих потоків та економічної доданої вартості (методом EVA)

Виходячи з переговорів з приводу оцінки ринкової вартості між мною, як магістрантом і майбутнім магістром – економістом та моїм науковим керівником – професіоналом, незалежним експертом в управлінні підприємством, ми вирішили використовувати у даній дипломній роботі оцінку ринкової вартості на основі дохідного підходу методом чистих грошових дисконтованих потоків, значення якого підтверджується такими гіпотезами [4]:

1. ми можемо продати підприємство за вищою ціною, ніж теперішня її ринкова вартість;
2. теперішній власник не зацікавлений у тому щоб продати компанію за нижчою вартістю ніж вартість прогностичних грошових потоків підприємства;
3. перемовини між теперішнім власником та інвестором щодо продажу підприємства, можливе лише у тому випадку, коли ринкова вартість підприємства є прийнятним для обох сторін цих перемовин.

Метод чистих грошових дисконтованих потоків засноване на твердженні що діяльність компанії, яке оцінюється на предмет ринкової вартості підприємства є безстроковою. Тому при оцінці ринкової вартості за цим методом, періоди в підприємстві є прогностичним, тобто теперішнім або операційним та постпрогностичним, тобто тим що є наступним або майбутнім періодом. Зважаючи на всі гіпотези та факти, які враховуються при використанні даного методу, варто

подати формулу, за якою в спільному випадку розраховується ринкова вартість компанії [4]:

$$V = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{CFf}{(1+WACC)_t} + \frac{CFf+1}{WACC-g} \quad (1.1)$$

де V – ринкова вартість компанії, виражається у тис. грн;

$\sum_{t=1}^{t=n} \frac{CFf}{(1+WACC)_t}$ – загальна вартість дисконтованих грошових потоків компанії у

операційному періоді, також описується у тис. грн;

$\frac{CFf+1}{WACC-g}$ – залишкова ринкова вартість компанії у майбутньому періоді (модель

Гордона), висвітлюється у тис. грн.

Користуючись досвідом американських та європейських компаній, можна визначити, які мінімум два елементи оцінки ринкової вартості за цим методом [4]:

1. Equity або нетто – вартість – це ринкова вартість підприємства, яка розраховується, зважаючи лише на вартість власного капіталу або коли підприємство немає боргових зобов'язань, формулу якого подам нижче [4]:

$$VE = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{CF_{et}}{(1+r_e)_t} + D \quad (1.2)$$

де VE – ринкова вартість підприємства за нетто – підходом, у тис. грн;

CF_{et} – передбачуваний грошовий потік власного капіталу у періоді t , виражена у тис. грн.;

n – час, за який ми визначаємо прогнозу вартість грошового потоку CF_{et} , виражається у роках;

r_e – ціна власного капіталу, може бути виражена у коефіцієнті або у відсотках;

D – позичковий капітал компанії, висвітлюється у тис. грн.

2. Entity або брутто – вартість – це ринкова вартість, у якій враховується не лише власний капітал, але ще інвестований капітал, який вміщує у собі наявність боргових зобов'язань у підприємства перед кредиторами [4]:

$$VF = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{CFft}{(1+WACC)_t} \quad (1.3)$$

де VF – ринкова вартість підприємства за бруто – підходом, у тис. грн.;

CF_t – передбачуваний грошовий потік інвестованого капіталу у періоді t , виражається у тис. грн.;

WACC – середньозважена ціна капіталу, висвітлюється у коефіцієнті або у відсотках.

Також у ході розкриття даного методу ми бачимо що з'являється у формулах середньозважена вартість капіталу, яка завжди описується такою формулою[4]:

$$WACC = \frac{Debt}{Capital} * Kd + \frac{Equity}{Capital} * Ke \quad (1.4)$$

де $\frac{Debt}{Capital}$ – частка позичкового капіталу у загальній вартості капіталу

підприємства, яка може бути виражена у коефіцієнті або у відсотках;

K_d – ціна позичкового капіталу, також виражається у коефіцієнтах або у відсотках;

$\frac{Equity}{Capital}$ – частка власного капіталу у загальній вартості капіталу підприємства,

висвітлюється у відсотках або у коефіцієнті;

K_e – ціна власного капіталу, яка виражається у відсотках або у коефіцієнті.

Для того щоб обчислити грошовий потік, який підтримується за рахунок власного капіталу (CF_{et}), що в свою чергу є основою розрахунку ринкової вартості за нетто – підходом варто скористатися такою формулою[4]:

$$CF_{et} = NI + A - CE - WCN \quad (1.5)$$

де NI – вартість чистого прибутку, що є абсолютною величиною і виражається у тис. грн.;

A – амортизаційні витрати підприємства у операційному періоді, що також виражаються у тис. грн.;

CE – операційні капіталовкладення, що висвітлюються у тис. грн.;

WCN – зміна попиту підприємства на оборотний капітал, що відображається у тис. грн.

Також у рамках даного методу, для підприємств що мають позичковий капітал та боргові зобов'язання (CF_{ft}) варто розрахувати грошовий потік що

включатимуть дані елементи, тому тут також варто подати формулу для його розрахунку [4]:

$$CF_f = NI + A + PDI - PD - CE - WCN - PR \quad (1.6)$$

де PDI – зміна вартості позичкового капіталу підприємства у поточному періоді, виражається у тис. грн.;

PR – оплата основної суми боргових зобов'язань, у тис. грн.;

PD – оплата прибутку акціонерам по утриманню привілейованих акцій (якщо підприємство випускає привілейовані акції), виражається у тис. грн.

При аналізі ринкової вартості компанії за методом чистих грошових дисконтованих потоків, незалежні експерти, які спеціалізуються на даних питаннях радять застосовувати вільний грошовий потік (CF_f), який дає повний аналіз отриманих доходів і витрат підприємства за поточний період від усіх видів діяльності підприємства. Враховуючи цей факт та гіпотези інших методів оцінки грошових потоків підприємства, варто зазначити формулу розрахунку даного показника [4]:

$$CF_f = EBIT * (1 - TR) + A - CE - WCN = NI + A - CE - WCN \quad (1.7)$$

де $EBIT$ – прибуток до відрахування процентів за кредитами та податками, подається у тис. грн.;

TR – відсоток нарахування податку на прибуток, у коефіцієнті.

Для того щоб отримати залишкову вартість підприємства, варто скористатися моделлю Гордона, яка має таку формулу обчислення [4]:

$$V_z = \frac{CF_{f+1}}{WACC - g} \quad (1.8)$$

де V_z – залишкова вартість компанії в операційному періоді, висвітлюється у тис. грн.;

CF_{f+1} – грошовий потік у майбутньому році, що відображається у тис. грн.;

$WACC$ – середньозважена вартість капіталу компанії виражена у коефіцієнті;

g – довгостроковий термін росту грошового потоку.

При аналізі ринкової вартості компанії за допомогою даного методу повна інформація про активи є неважливою, адже ми оцінюємо спроможність кожного

активу створювати дохід та прибуток. Така методологія проведення аналізу ринкової вартості підприємства є ідентичною з методикою аналізу доцільності вкладення фінансових активів на основі оцінки зміни вартості грошей у довгостроковому періоді.

Модель економічної доданої вартості (EVA) заснована відомимизакордонними вченими Беннетом Стюартом і Джоелом Стерном, а ліцензована американською компанією “SternStewart&Co” на початку 90 – тих років 20 століття. Цей метод є найпоширенішою моделлю оцінки ринкової вартості підприємства, що втілює ідею вартісно – орієнтованого управління у великих міжнародних компаніях.[5]

Модель *економічної доданої вартості компанії* агресивно поширює «Журнал прикладних корпоративних фінансів» (“JournalofAppliedCorporateFinance”), який був заснований у США з 1988 року та донині існує. Модель EVA як ефективний інструмент аналізу ринкової вартості підприємств в ході втілення VBM-концепції вдало використовується дуже відомими транснаціональними корпораціями, як, “AT&T”, “Coca-Cola”, “Siemens”, “Whirlpool”, “QuakerOats”, “IBM”. [5]

Модель EVA є зміною показника економічного прибутку (залишкового доходу), який виражає фінансовий результат діяльності підприємства із залученням не тільки бухгалтерських витрат підприємства у аналізованому періоді, але й альтернативних витрат понесених підприємством поутриманню інвестованого капіталу. Для того щоб отримати економічний прибуток, тобто залишковий дохід, потрібно отримати різницю між альтернативними витратами та бухгалтерським прибутком. Зважаючи на вищевказані факти, варто зазначити загальну формулу розрахунку економічної доданої вартості підприємства [5]:

$$EVA = NOPAT - WACC * IC, \quad (1.9)$$

де *EVA (Economic Value Added)* – економічна додана вартість підприємства, що виражається у тис. грн;

NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий операційний прибуток, що отримується підприємством після нарахування та сплати податку на прибуток, але до оплати відсотків, виражена у тис. грн;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньозважена вартість капіталу, що визначається у коефіцієнті;

IC (Invested Capital) – вартість інвестованого капіталу підприємства, у тис. грн.

Якщо описувати попередню формулу через призму відносних показників, то формула розрахунку економічної доданої вартості описується так [5]:

$$EVA = (ROIC - WACC) \times IC, \quad (1.10)$$

де *ROIC (Return On Invested Capital)* – економічна ефективність інвестованого у підприємство капіталу, що висвітлюється у коефіцієнті;

У формулі (1.9) показник *NOPAT* або *NOPLAT (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes)* на думку вітчизняних науковців має ще назву *EBI (Earnings Before Interest And Taxes)* або операційний прибуток до виплати відсотків за кредит та податку на прибуток. *EBI* обчислюється за такою формулою [5]:

$$EBI = NI_j + ij \times (1 - tj), \quad (1.11)$$

де *NI_j* – чистий прибуток підприємства у операційному періоді, тис. грн;

ij – витрати по сплаті відсотків у операційному періоді, тис. грн.;

tj – процент податку на прибуток у операційному періоді, у коефіцієнті.

Показник *NOPAT* також може бути обчислений за формулою [5]:

$$NOPAT = EBIT \times (1 - T), \quad (1.12)$$

де *EBIT* – операційний прибуток до виплати відсотків за кредит та податку на прибуток (*Earnings Before Income And Tax*), виражений у тис. грн.;

T – процент податку на прибуток, виражений у коефіцієнті.

В ході розрахунку ринкової вартості підприємства методом економічної доданої вартості під інвестованим капіталом розуміють сукупну вартість власного

та позичкового капіталу, який залучається для здійснення операційної діяльності підприємства. Цей капітал ми залучаємо в надії того що в майбутньому ми отримаємо приріст чистого операційного прибутку.[5]

Частину формули (1.9) «WACC × IC» прийнято вважати капітальними витратами (CapitalCharge).

Відносний показник ROIC у формулі (1.10) обчислюється як відношення чистого операційного прибутку до середньорічної вартості інвестованого капіталу. Підвищення даного коефіцієнту свідчить про те, що у аналізованому періоді була створена економічна додана вартість на підприємстві, тоді як зниження означає що додану вартість не вдалося створити. [5]

Застосовуючи формулу (1.10) ми маємо вартісний спред (ROIC – WACC) що є економічною рентабельністю підприємства.

Головна риса, що дає змогу розрізнити економічну додану вартість та економічний прибуток – це залучення під час розрахунку показника EVA коригувань сукупної вартості чистих активів балансу компанії на капітальні інвестиції (CapitalEquivalents) для того щоб реалізувати поточну грошову оцінку і належну зміну чистого операційного прибутку.

Економічна додана вартість має форму залишкового операційного прибутку підприємства, який розміщує в собі чисті операційні економічні ефекти діяльності підприємства. Тому, у процесі обчислення показника залишкового операційного прибутку під капіталовкладенням розуміється загальна вартість чистих активів балансу підприємства (NetAssets, NA), яка розраховується як різниця між сукупною вартістю активів підприємства і безкоштовними зобов'язаннями (більша частка кредиторської заборгованості). Загальна вартість чистих активів у даному випадку є активи підприємства, які фінансуються за рахунок оплачуваних джерел фінансування (власний та позичковий капітал). [5]

В моделі економічної доданої вартості показник залученого в активи капіталу описується специфічним визначенням «чисті операційні активи», який позбавлений вартості боргових зобов'язань (NetOperatingAssets, NOA). Тоді обчислення економічної доданої вартості за аналізований період реалізується такими формулами [5]:

$$EVA_t = NOPAT_t - NOA_t \times WACC, \quad (1.13)$$

$$EVA_t = \left(\frac{NOPAT_t}{NOA_{t-1}} - WACC \right) \times NOA_{t-1} \quad (1.14)$$

При залученні цих двох формул до розрахунку економічної доданої вартості результат повинен давати однакове число. Якщо не однакове – то була допущена помилка при розрахунку однієї з формул.

Показник економічної доданої вартості розглядається як індикатор зміни ринкової вартості компанії. Підвищення економічної доданої вартості говорить про зростання ринкової вартості компанії, зниження – про її зменшення. У випадку коли економічна додана вартість має результат 0, то це говорить про нульовий приріст ринкової вартості компанії.

Управління стратегічним набором компанії на основі фундаментальних підходів вартісно – орієнтованого управління –BSC та EVA гарантує направленість роботи колективу на оптимізацію діяльності підприємства з ціллю зростання її ринкової вартості, а виокремлення ключових факторів ефективності підвищення реалізації стратегічного набору у вигляді збалансованої системи показників, показує взаємозв'язки різних видів діяльності, які виражені у ключових показниках результативності затвердженої стратегії зміни управління певним елементом одного головного показника стосовно досягнення його підвищення. Збалансована система показників (BSC– BalancedScorecard) була заснована саме у той період, коли підприємства та в цілому бізнес створювався з урахуванням того що це підприємство буде співпрацювати з іншими суб'єктами

господарювання. Та як висновок ця збалансована система показників враховує інтереси зовнішніх стейкхолдерів. [6]

Головна ціль використання збалансованої системи показників є гарантія причинно – наслідкових зв'язків між різними показниками, що допомагають дати висновок щодо успішності дій підприємства, щодо покращення одного загального показника, для вирішення якого і створювалася ця система показників.[6]

Збалансована система показників у класичному вигляді має такі 4 елементи побудови, які можуть розкласти загальну стратегію зміни головного показника в більш деталізовані стратегії для зміни кожної її складової – це «фінанси», «внутрішні бізнес – процеси», «клієнти» та «навчання і розвиток персоналу».

Процес розробки збалансованої системи показників починається з визначення деталізованих стратегій кожного показника на основі загальної стратегії зміни головного показника. Для реалізації стратегії зміни кожної складової потрібно зафіксувати загальну ціль, яка може виступати зміною будь – якого показника. Показники проєкції «фінанси» аналізують діяльність підприємства з економічної точки зору та показують його фінансові наслідки, в результаті чого оцінюють відповідність отриманих змін показників деталізованій стратегії, яка в свою чергу у загальному підсумку прямо впливає на загальну стратегію зміни головного показника. План по досягненню підвищення ринкової вартості за моделлю економічної доданої вартості аналізується загальними показниками успіху фінансової стратегії, а саме підвищенням чистого операційного прибутку, зниженням будь – яких витрат і зниженням вартості активів. [6]

Проєкція «клієнти» в загальному інтерпретується як оцінка ринків продукції, в яких діє підприємство. Якщо більш детально розглядати то це набір

показників, що оцінюють частку та сегмент ринку по кожному виду продукції що займає підприємство, наскільки споживач задоволений якістю продукції; канали збуту, їхню економічну ефективність; чи варто взагалі реалізовувати продукцію саме через ті канали збуту; оцінюють ефективність методів просування можна аналізувати стан і рівень конкуренції на ринку; оцінювати конкурентів, порівнювати якість їхньої продукції і так далі. Тобто – це світ споживача і всі показники, які з ним пов'язані. [7]

Проекція «внутрішні бізнес – процеси» описують групу показників, що характеризують рух всіх видів ресурсів всередині підприємства, тобто описують спрямованість кожного виду ресурсу на діяльність підприємства та відповідають на питання: «Чи дає залучення певного виду ресурсу у діяльність підприємства економічні вигоди? Та як зміниться економічна ефективність, коли ми змінимо поточну кількість ресурсів?». [7]

Проекція «навчання та розвитку персоналу вивчає зміну показників, що оцінюють рівень продуктивності праці, трудового потенціалу, задоволення працівника своєю діяльністю на підприємстві, що в свою чергу впливають на рівень виконання деталізованої та загальної стратегії, а також на економічну ефективність діяльності підприємства. [7]

Це був опис Збалансованої системи показників у своєму класичному вигляді, але вона може бути модифікована в залежності від проблем та потреб підприємства або його структурного підрозділу.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ДОСЯГНУТОГО РІВНЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Організаційно-економічна характеристика аграрного підприємства

У цій магістерській дипломній роботі базою практики є Державне підприємство «Чайка», яке засноване по Розпорядженню Керівника спеціального органу матеріального забезпечення діяльності Президента України «Державного управління справами» від 31 серпня 2000 року № 205 на основі підсобним сільськогосподарських підприємств «Чайка» та «Дударків». Генеральним директором ДП «Чайка» з початку 2019 року є Леончук Віталій Олександрович.

Основними напрямками діяльності Державного Підприємства «Чайка» є[8]:

1. виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції, її переробка та повне обслуговування потреб громадського харчування наймогутніших органів державної влади, такі як: Адміністрація Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, спеціального органу МТЗ «Державне управління справами» та інших органів, установ та організацій, а також реалізація аграрної сировини та готової харчової продукції іншим суб'єктам господарювання з метою отримання економічних вигод;
2. розширення та вдосконалення сільськогосподарського виробництва, а також реалізація інших видів діяльності, що в майбутньому принеситимуть економічні вигоди державному підприємству «Чайка».

Державне підприємство «Чайка» складається з 4 підрозділів, які розташовані у різних місцевостях та спеціалізуються на різних видах діяльності:

1. філія «Чемер» (Козелецький район Чернігівської області), там зосереджено: у тваринництві – вирощування свиней і виробництво молочної продукції, а в рослинництві – виробництво зернових культур, картоплі та овочів відкритого ґрунту.

2. філія «Дударків» (Бориспільський район Київської області), основним видом діяльності є вирощування і переробка зернових культур на круп'яні культури та борошно, але не виключено, що там зосереджено виробництво інших видів продукції.

3. філія «Лісне» (Києво-Святошинський район Київської області) – це молокопереробний цех, особливістю якого є виробництво молочних видів харчової продукції, такі як: молоко, кефір, сири, сметана, йогурти тощо.

4. філія «Рибгосп «Васильківський» (Васильківський район Київської області), яка спеціалізується на вирощування продукції рибництва, такі як: білий амур, товстолоб і короп. Ще одним видом діяльності рибного господарства – це надання послуг з любительського вилову риби. Генеральна дирекція підприємства «Чайка» станом на 2020 рік має побоювання про те що ця філія та вид діяльності буде ліквідоване у найближчі кілька років.

Охарактеризуємо розмір підприємства за такими параметрами, як площа сільськогосподарських угідь, величина капіталу, кількість працюючих, чистий дохід і простежимо в динаміці за п'ять років тенденцію зміни цих показників. Результати дослідження буде подано у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Показники розміру ДП «Чайка» та агрохолдингу «AvangardCo», 2015-2019 роки

Показники	Роки	Агрохолдинг	Дані ДП
-----------	------	-------------	---------

	2015	2016	2017	2018	2019	"AvangardCo" у 2018 році	"Чайка" 2019 року до агрохолдингу "AvangardCo"
Площа с/г угідь, га	8425	7858	7636	7624	7781	-	0
Власний капітал, тис. грн.	135459	150663	159804	164740	164631	1174347	-86,0

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Середньорічна чисельність працівників, осіб	334	330	396	381	365	2681	-86,4
Чистий дохід, тис. грн.	88497	122814	159946	195741	192448	4620953	-95,8
Авансований капітал, тис. грн.	162954	194962	221558	239711	250252	14045410	-98,2

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8] та [9], а також Додатків А і Б

Згідно з даними табл. 2.1 можна зробити висновок про те, що дане підприємство за розмірами є середнім. Площа с/г угідь впродовж зазначеного періоду коливається у рамках 7600-8450 га і у 2019 році становила 7781 га. По агрохолдингу «AvangardCo» немає даних за цим показником, адже вони займаються переробкою ячного продукту. Загалом спостерігається тенденція збільшення обсягу авансованого капіталу протягом 2015-2019 років на ДП «Чайка» у 2019 році порівняно з 2018 роком агрохолдингу «AvangardCO» авансований капітал є меншим на 98,2 %. Середньооблікова чисельність працівників та чистий дохід є меншими на 86,4% та 95,8% відповідно на ДП «Чайка» у 2019 році порівняно з 2018 роком агрохолдингу «AvangardCO».

Визначивши розміри підприємства і охарактеризувавши зміни, які в ньому відбулися протягом аналізованого періоду, доцільно буде визначити виробничий

напрямок даного підприємства, тому розглянемо структуру товарної продукції, результати дослідження якого буде подано у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Структура товарної продукції ДП «Чайка», 2019 рік

Продукція галузі	Товарна продукція, тис грн.	Питома вага галузі в товарній продукції підприємства, %	Ранжирований ряд	Питома вага(нижня частина формули)
Рослинництво:	86271	57,0	X	X
Пшениця озима	24942	16,5	3	82,4
Жито	11805	7,8	6	85,8

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5
Кукурудза на зерно	19603	13,0	4	90,7
Соняшник	28569	18,9	2	56,6
Картопля	375	0,2	9	4,2
Овочі відкритого ґрунту	205	0,1	11	2,8
Інша продукція рослинництва	772	0,5	8	7,7
Тваринництво:	65089	43,0	X	X
ВРХ	5753	3,8	7	49,4
Свині	16219	10,7	5	96,4
Молоко	42729	28,2	1	28,2
Інша продукція тваринництва	225	0,1	10	2,8
Продукція рибництва	163	0,1	12	2,5
Товарна продукція загалом	151360	100,0	X	X

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8] та Додатку В

За даними табл. 2.2 ми бачимо, що підприємство спеціалізується на трьох галузях. Виробничий напрям підприємства можна визначити, як молочний з домінуючим виробництвом соняшнику та кукурудзи на зерно.

Визначимо коефіцієнт зосередження галузі за формулою:

де – PVi - питома вага кожної галузі у загальній вартості товарної продукції, що відображається у відсотках;

Ni - порядковий номер кожної галузі в загальному ієрархічному ряді.

$$K_3 = \frac{100}{82,4+85,8+90,7+56,6+4,2+2,8+7,7+49,4+96,4+28,2+2,8+2,5} = 0,20$$

Підставивши дані у формулу, ми отримали коефіцієнт зосередження 0,20, що свідчить про те, що підприємство має низький ступінь зосередження галузей, за якого одна з галузей є домінуючою, а кількість інших є невеликою.

Виконавши аналіз виробничої структури, я вважаю доцільним виконати аналіз ефективності використання трудових ресурсів, щоб дізнатися наскільки ефективно підприємство використовує свої трудові ресурси. Результати дослідження буде подано у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Показники ефективності використання трудових ресурсів ДП «Чайка», 2015-2019 роки

Показники	Роки					Дані 2019 р. у % до 2018 року
	2015	2016	2017	2018	2019	
Трудозабезпеченість (у коефіцієнті)	4,0	4,2	5,2	5,0	4,7	-6,1
Співвідношення працівників рослинництва до загальної кількості працівників під-ва (у %)	43,4	43,9	36,6	38,1	39,7	4,4
Співвідношення працівників тваринництва до загальної кількості працівників під-ва (у %)	56,6	56,1	63,4	61,9	60,3	-2,7
Річна продуктивність праці на підприємстві	207,9	296,0	320,5	425,7	414,7	-2,6
Річна продуктивність праці працівників рослинництва	250,5	341,3	509,3	679,9	595,0	-12,5
Річна продуктивність працівників	173,4	251,6	211,4	269,4	295,9	9,8

тваринництва						
--------------	--	--	--	--	--	--

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8]

Згідно з даними табл. 2.3. можна зробити висновок про те що протягом аналізованого періоду більшість показників цієї групи знижуються. Співвідношення працівників тваринництва до загальної кількості працівників підприємства у 2019 році знижується на 2,7% порівняно з 2018 роком. Також зменшується річна продуктивність праці працівників на підприємстві та окремо рослинництва у 2019 році порівняно з 2018 роком на 2,6%, 12,5% відповідно, що дає змогу казати про те що на підприємстві знижується ефективність використання трудових ресурсів. Щодо порівняння даних показників з іншим підприємством, у моєму випадку з аграрним холдингом «AvangardCo», то можу сказати що даного порівняння не буде адже у даної підприємства не буде виручки і працівників окремо по рослинництву та по тваринництву.

Варто провести аналіз земельних ресурсів підприємства, для того щоб розуміти яка кількість земельних ресурсів припадає на одного працівника та визначити яка частка ріллі у загальній кількості земельного банку підприємства. Результати даного дослідження будуть подані у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники ефективності використання земельних ресурсів ДП «Чайка», 2015 – 2019 роки

Показники	Роки					Дані 2019 р. у % до 2018 року
	2015	2016	2017	2018	2019	
Питома вага ріллі у загальній площі с/г угідь	93,1	92,1	91,9	91,9	92,0	0,2
Частка орендованих земель у загальній площі с/г угідь	40,4	26,3	35,8	39,8	43,8	10,0
Землезабезпеченість	25,2	23,8	19,3	20,0	21,3	6,5
Питома вага орендної плати за земельні паї в структурі витрат	2,5	2,2	2,2	3,2	4,7	46,3
Питома вага орендної плати за землю у загальних соціальних виплатах	15,5	11,8	20,8	20,3	26,4	29,8

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8]

Згідно з даними табл. 2.4 ми бачимо що питома вага ріллі на підприємстві протягом 2015-2019 років коливається у рамках 91,9-93,1% та у 2019 році підвищується лише 0,2% у порівнянні з 2018 роком. Тобто, ми можемо бачити що у досліджуваного підприємства завжди є можливість нарощувати виробництво продукції рослинництва. Також було розраховано частку орендованих земель у загальній площі с/г угідь, яка показує, яку кількість земель ми взяли в оренду для того щоб вирощувати продукцію. У 2019 році цей показник становить 43,8%, що на 10% більше ніж у 2018 році. Збільшення даного показника свідчить, про те що підвищується ризик невиконання виробничої програми з вирощування продукції рослинництва, саме через те що землі наявні на підприємстві можуть бути вилученими власниками паїв по закінченню договору. Показник землезабезпеченості показує скільки гектарів землі припадає на 1 працюючого на підприємстві. Ми бачимо, що цей показник за 2015 – 2019 рр. коливається в межах 19,3 – 25,2 га на 1 працівника. У 2019 році цей показник становить 21,3 га на 1 працівника, що на 6,5% більше ніж у 2018 році. Це означає що підвищується забезпеченість працівника земельним ресурсом. Щодо порівняння даних показників з іншим підприємством, у моєму випадку з аграрним холдингом «AvangardCo», то можу сказати що даного порівняння не буде адже у даного підприємства немає даних по структурі сільськогосподарських угідь, по орендній платі, по структурі витрат.

Визначимо показники майнового стану, що показують забезпеченість підприємства капіталом, розмір витрат що понесені на 1 га сільськогосподарських угідь, а також показують рух та ефективність використання основних засобів на підприємстві. Результати даного дослідження буде подано у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Показники майнового стану ДП «Чайка», 2015-2019 роки

Показники	Роки					Дані 2019 р. у % до 2018 року
	2015	2016	2017	2018	2019	
Авансований капітал на 1 га с/г угідь	19,3	24,8	29,0	31,4	32,2	2,3
Вартість ОЗ на 1 с/г угідь	17,8	20,2	23,4	25,8	27,1	5,0
Оборотний капітал на 1 га с/г угідь	4,7	8,1	9,6	10,4	10,3	-0,7
Питома вага оборотного капіталу в загальних активах підприємства	24,2	32,5	33,0	32,9	32,0	-2,9
Витрати виробництва на 1 га с/г угідь, тис. грн./га	10,7	15,5	23,0	25,2	25,6	1,8
Матеріальні витрати на 1 га с/г угідь, тис. грн./га	8,28	12,28	15,82	14,81	16,39	10,7
Витрати на оплату праці на 1 га с/г угідь, тис. грн./га	0,92	1,48	2,03	2,47	2,61	5,8
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,48	0,46	0,43	0,44	0,43	-1,9
Коефіцієнт придатності	0,52	0,54	0,57	0,56	0,57	1,5
Коефіцієнт зростання	1,04	1,08	1,17	1,05	1,10	4,8
Коефіцієнт оновлення	41,11	5,14	20,40	3,46	8,78	153,8
Коефіцієнт вибуття	0,001	0,018	0,009	0,019	0,012	-33,8
Коефіцієнт сукупного відтворення	0,040	0,094	0,177	0,064	0,108	68,1

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8]

Згідно з даними дослідження що показані у табл. 2.5 могу сказати що аналізуючи 2019 рік порівняно з 2018 роком, то очевидним став той факт що у 2019 році вищий показник забезпеченості авансованим капіталом та нижчий показник забезпеченості оборотним капіталом на 2,3% та -0,7% відповідно. Також вищі витрати виробництва, матеріальні витрати та витрати на оплату праці на 1 га сільськогосподарських угідь на 1,8%, 10,7% та 5,8% відповідно. Щодо показників ефективності використання основних засобів то тут можна сказати що у 2019 році

порівняно з 2018 роком коефіцієнт зносу нижчий на 1,9%, коефіцієнт придатності вищий на 1,5%, що дає змогу казати про те що у нас є більше можливостей для раціонального використання основних засобів. Також нижчий коефіцієнт вибуття на 33,8%, але вищий коефіцієнт оновлення на 153,8%, що дає змогу говорити про те що на підприємстві нижчими темпами вибувають основні засоби, але моментально відтворюються матеріальні ресурси. Тому краща ефективність та можливості раціонального використання основних засобів.

Щодо порівняння даних показників з іншим підприємством, у моєму випадку з аграрним холдингом «AvangardCo», то можу сказати що даного порівняння не буде адже у даного підприємства немає інформації по площах сільськогосподарських угідь, по структурі витрат, по основних засобах (а саме по вартості вибуття, прибуття та зносу основних засобів – дана їх загальна вартість, без уточнення на вартість вибуття, прибуття та зносу основних засобів). А також є багато іншої інформації що не стосується даного аналізу.

Проведемо аналіз ділової активності підприємства, щоб глибше проаналізувати діяльність підприємства за рахунок швидкості обертання активів, кредиторської та дебіторської заборгованості, оборотного капіталу та матеріальних запасів. Результати даного дослідження буде подано у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники ділової активності ДП «Чайка» та агрохолдингу «AvangardCo», 2015-2019 рік

Показники	Роки					Агрохолдинг "AvangardCo" у 2018 році	Дані ДП "Чайка" 2019 року до даних агрохолдингу "AvangardCo"
	2015	2016	2017	2018	2019		
Коефіцієнт оборотності активів	0,54	0,63	0,72	0,82	0,77	0,3	134,0

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт	2,25	1,94	2,19	2,48	2,41	1,1	115,4

оборотності оборотного капіталу							
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,1	6,7	14,4	39,5	43,6	1,9	2211,7
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,9	6,6	6,4	6	4,9	0,8	513,9
Тривалість обороту ДЗ, днів	44,8	54,6	25,3	9,2	8,4	193,5	-95,7
Тривалість обороту КЗ, днів	40,9	55,3	56,9	60,6	75,1	457,3	-83,6
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,4	2,2	2,2	2,3	2,4	4,3	-44,1

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8] та [9] і Додатків А та Б

Згідно з даними дослідження що показані у табл. 2.6 могу сказати що деяке зниження коефіцієнта оборотності матеріальних запасів у 2019 році на ДП «Чайка» свідчить про незначне зниження ліквідності та ефективності використання матеріальних запасів на підприємстві. Також протягом зазначеного періоду знизилась коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості та тривалість 1 обороту кредиторської заборгованості, але підвищились коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості та тривалість 1 обороту дебіторської заборгованості. Якщо надалі буде спостерігатися така тенденція, то це може негативно впливати на фінансову стабільність підприємства, адже чим більша кредиторська заборгованість тим більші зобов'язання підприємства перед зовнішніми суб'єктами діяльності підприємства. Але повністю протилежна ситуація з оборотністю дебіторської заборгованості, що означає чим менша дебіторська заборгованість тим менші зобов'язання зовнішніх суб'єктів діяльності підприємства перед нашим підприємством. Щодо порівняння ДП «Чайка» з

агрохолдингом «AvangardCo» ми бачимо що наше підприємство має кращі дані показники, тому можна зробити висновки, що ДП «Чайка» є більш фінансово стабільним, адже швидше обертаються матеріальні та фінансові ресурси.

Доцільним буде розрахувати коефіцієнти ліквідності, що показують здатність підприємства оплатити свої довгострокові та поточні зобов'язання. Результати даного дослідження буде представлено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники ліквідності ДП «Чайка» та агрохолдингу «AvangardCo», 2015-2019 роки

Показники	Роки					Агрохолдинг "AvangardCo" у 2018 році	Рекомендовані значення
	2015	2016	2017	2018	2019		
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,57	1,52	1,37	1,21	1	0,34	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,49	0,51	0,27	0,14	0,1	0,25	>0,5
Коефіцієнт абсолютної (моментальної) ліквідності	0,06	0,04	0,01	0,02	0,02	0,05	>0,2

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8] та [9] і Додатків А, Б

Як бачимо з табл. 2.7, значення розглянутих коефіцієнтів ліквідності менші за рекомендовані значення, отже, можна зробити висновок, що підприємство є неплатоспроможним. Проте, якщо тенденція до зменшення даних коефіцієнтів у наступному році зберігатиметься, то підприємство буде не в змозі покращити фінансові показники діяльності.

Коефіцієнт загальної ліквідності підприємств показує достатність ресурсів підприємства, які воно може використати для погашення своїх поточних зобов'язань. На аналізованому мною підприємстві цей показник є рівним до рекомендованого значення, що є позитивним явищем. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних

зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Даний показник на ДП «Чайка» порівняно з агрохолдингом «AvangardCo» є меншим – у 2019 році він становив 0,1, порівняно з 0,25 у агрохолдинга «AvangardCo» що означає що ДП «Чайка» не зможе вчасно розрахуватися з дебіторами, як і агрохолдинг «AvangardCo», але у нього збільшені такі можливості. За умови негайного розрахунку за боргами підприємство буде не в змозі сплатити необхідну суму коштів, адже коефіцієнт моментальної ліквідності у 2019 році відповідав критичному значенню у 0,02 на державному підприємстві «Чайка» та 0,05 у агрохолдинга «AvangardCo».

Визначимо економічні показники фінансової стійкості підприємства, що показують залежність підприємства від залучених засобів, а також показують скільки припадає залучених коштів на кожну одиницю власних коштів. Результати даного дослідження будуть подані у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники фінансової стійкості ресурсів ДП «Чайка» та агрохолдингу «AvangardCo», 2015-2019 роки

Показники	Роки					Агрохолдинг "AvangardCo" у 2018 році	Дані ДП "Чайка" 2019 року до даних агрохолдингу "AvangardCo"
	2015	2016	2017	2018	2019		
Темп зростання основного капіталу	1,2	1,19	1,09	1,07	1,02	-	-
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,83	0,77	0,72	0,69	0,66	0,08	689,4
Коефіцієнт фінансового ризику	0,19	0,28	0,33	0,39	0,48	10,4	-95,4
Коефіцієнт забезпечення підприємства робочим капіталом	0,75	0,71	0,66	0,59	0,5	-0,40	-224,5
Коефіцієнт маневреності	0,22	0,3	0,3	0,28	0,25	-1,41	-117,7

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8] та [9] і Додатків А, Б

Як бачимо з табл. 2.8 зниження коефіцієнта автономії протягом зазначеного періоду у ДП «Чайка» та агрохолдингу «AvangardCo» свідчить про те, що підприємство не може функціонувати з власним капіталом, не залучуючи сторонніх коштів. Негативне значення коефіцієнтів маневреності та забезпечення підприємства власними оборотними засобами у ДП «Чайка» та агрохолдинга «AvangardCo» свідчить про не достатню кількість власного капіталу для фінансування поточної діяльності підприємства. Хоча треба сказати що у агрохолдинга «AvangardCo» космічне значення коефіцієнта фінансового ризику, що означає про те що підприємство дуже залежне від позикових коштів. Загалом всі показники даної групи показників знижуються тому варто наголосити на тому що у підприємства знижуються можливості забезпечити себе власними коштами не залучаючи позикових коштів.

Особливу роль для вимірювання й оцінки економічної ефективності виробництва мають показники рентабельності, тому обчислимо їх. Результати даного аналізу будуть представлені у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники економічної ефективності ДП «Чайка» та агрохолдингу «AvangardCo», 2015-2019 роки

Показники	Роки					Агрохолдинг "AvangardCo" у 2018 році	Дані ДП "Чайка" 2019 року до даних агрохолдингу "AvangardCo"
	2015	2016	2017	2018	2019		
Рентабельність авансованого капіталу	10,9	11,1	3,4	4,6	-4	-3,1	29,6
Рентабельність власного капіталу (Формула Дюпона)	11	3,3	2,4	2,7	-11	-129,2	-91,5
Рентабельність інвестованого капіталу	10,8	3,3	2,3	2,6	-10,6	-82,5	-87,2
Рентабельність виробничої діяльності за валовим прибутком	38,9	33,8	23,6	24,3	12	1,0	1131,5
Рентабельність операційної діяльності	24,4	21,2	5,3	6,4	-5,1	-8,3	-38,4

Рентабельність звичайної діяльності	23,3	20,7	5,1	6,2	-4,9	-8,3	-40,7
-------------------------------------	------	------	-----	-----	------	------	-------

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8] та [9] і Додатків А, Б, В

Як бачимо з табл. 2.9, рентабельність авансованого капіталу у 2019 році у ДП «Чайка» порівняно з 2018 роком агрохолдинга «AvangardCo» підвищилася на 29,6 п.п. Рентабельність власного капіталу у зазначений період знизилася на 91,5 п.п. Якщо говорити про рентабельність інвестованого капіталу, то у 2019 році ДП «Чайка» порівняно з 2018 роком у агрохолдинга «AvangardCo» рентабельність знизилася на 87,2 п.п. Якщо говорити про рентабельність виробничої діяльності за валовим прибутком, за аналізований період рентабельність підвищилася на 1131,5 п.п. Якщо говорити про рентабельність операційної та звичайної діяльності, у зазначений період рентабельність знизилася на 38,4 та 40,7 п.п. відповідно. За даними цього дослідження можемо бачити що всі показники економічної ефективності знизилися, ба більше – вони пішли у мінус, що означає що кожна гривня вкладеного капіталу у підприємство приносить від 4 до 1,29 копійок збитку, що свідчить про непривабливість даних підприємств для подальшого інвестування від держави або приватних інвесторів.

Насамкінець на мою думку варто проаналізувати тип економічного розвитку мого підприємства у порівнянні з державним підприємством «Чайка», щоб розуміти за рахунок чого підприємства отримують приріст продукції. Результати даного аналізу будуть представлені у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз типу економічного розвитку в ДП «Чайка» та агрохолдингу «AvangardCo», 2015-2019 рік

Роки	ДП "Чайка"	Агрохолдинг "AvangardCo"
2015	Інтенсивно-екстенсивний	Екстенсивний
2016	Екстенсивно-інтенсивний	Екстенсивно - інтенсивний
2017	Інтенсивно-екстенсивний	Інтенсивно - екстенсивний
2018	Інтенсивно-екстенсивний	Інтенсивно - екстенсивний
2019	Інтенсивний	-

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8] та [9] і Додатків А, Б, В

Отже, з аналізу табл. 2.10 видно що у аналізованого мною підприємства у ДП «Чайка» в 2015, 2017 та 2018 рр. та у агрохолдинга «AvangardCo» за 2017 – 2018 рр. тип економічного розвитку є інтенсивно-екстенсивним. Це означає що більшу частку приросту продукції підприємство отримує за рахунок ліпшого використання авансованого капіталу. У 2015 році у ДП «Чайка» та агрохолдинга «AvangardCo» був зафіксований екстенсивний тип економічного розвитку. Це означає що підприємство отримує приріст продукції за рахунок збільшення авансованого капіталу та за рахунок підвищення ефективності його використання. У 2016 році у ДП «Чайка» та агрохолдинга «AvangardCo» зафіксовано екстенсивно – інтенсивний тип розвитку. Це означає що більшу частку приросту продукції підприємство отримує за рахунок підвищення ефективності використання авансованого капіталу, а не за рахунок ліпшого його використання. Лише у 2019 на ДП «Чайка» було зафіксовано інтенсивний тип розвитку, що означає що підприємство отримує приріст продукції за рахунок підвищення ефективності використання авансованого капіталу та за рахунок його збільшення.

2.2 Аналіз механізму оцінки ринкової вартості аграрного підприємства

Згідно з обраною темою дослідження, мені, як магістранту – економісту, потрібно визначити ринкову вартість аграрного підприємства на прикладі Державного підприємства «Чайка», але у порівнянні з іншим аграрним

підприємством, на прикладі аграрного холдингу «AvangardCo», для того щоб порівняти економічну ефективність двох різних підприємств.

Тож спочатку варто подати розрахунок ринкової вартості для Державного підприємства «Чайка» за 2015-2019 рр., а потім для аграрного холдингу «AvangardCo», що є дочірньою компанією великого аграрного холдингу Ukrlandfarming.

Згідно з обраною темою проведемо аналіз ринкової вартості за рахунок двох обраних методів оцінки – чистих грошових дисконтованих потоків та метод економічної доданої вартості (EVA – метод), методика яких наведена у пункті 1.3. першого розділу цієї магістерської дипломної роботи.

Тому варто надати показники що є основою для розрахунку двох вказаних методів:

1. Перший метод який я хочу проаналізувати в цій дипломній роботі – це метод дисконтування грошових потоків. Я буду розраховувати цей метод бруто – вартістю, тому що аналізоване мною підприємство має інвестований капітал та перевантажене боргами, що є визначальними факторами при виборі підходу цього методу оцінки ринкової вартості. Подамо в табл. 2.11 основні показники для розрахунку ринкової вартості.

Таблиця 2.11 – Показники для розрахунку ринкової вартості методом дисконтування грошових потоків (за бруто – підходом) у ДП «Чайка», за 2015-2019 рік, у тис. грн.

№	Показники	Роки					Зміна даних 2019 року у %, порівняно з			
		2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018
1	Чистий прибуток	14882	4985	3829	4457	-18050	-221,3	-462,1	-571,4	-505,0
2	Амортизація	4805	5354	7917	8106	9032	88,0	68,7	14,1	11,4
3	Капітальні інвестиції	7087	15557	33024	3916	21434	202,4	37,8	-35,1	447,3
4	Зміна потреби в оборотному	28067	19804	-222	11880	-9788	-134,9	-149,4	4309,0	-182,4

	капіталі									
5	Приріст залученого капіталу	18679	14371	9410	13601	15980	-14,4	11,2	69,8	17,5
6	Виплата основної суми боргу	87488	117451	132046	155662	127867	46,2	8,9	-3,2	-17,9
	Грошовий потік бруто	-121634	-156844	-162512	-172496	-164511	35,3	4,9	1,2	-4,6
	WACC	0,056	0,032	0,019	0,038	-0,036	-164,6	-212,0	-285,8	-195,6
	Ринкова вартість	-115224	-151967	-159429	-166250	-170643	48,1	12,3	7,0	2,6

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8] та Додатків А, Б, і В.

За даними табл. 2.11 ринкова вартість аграрного підприємства за методом дисконтування грошових потоків за 2015 – 2019 рік у Державного підприємства «Чайка» становить:

$$VE_{2015} = \frac{-121634}{(1+0,056)} = -115\,224 \text{ тис. грн.}$$

$$VE_{2016} = \frac{-156844}{(1+0,032)} = -151\,967 \text{ тис. грн.}$$

$$VE_{2017} = \frac{-162512}{(1+0,019)} = -159\,429 \text{ тис. грн.}$$

$$VE_{2018} = \frac{-172496}{(1+0,038)} = -166\,250 \text{ тис. грн.}$$

$$VE_{2019} = \frac{-164511}{(1+(-0,036))} = -170\,643 \text{ тис. грн.}$$

Отже, розрахувавши ринкову вартість підприємства за методом дисконтування грошових потоків можна побачити, що вона коливається в межах від -115 224 тис. грн. до -170 643 тис. грн. На мою думку це суттєві коливання, які спричинені зміною розміру грошового потоку за аналізовані роки. Основною причиною таких коливань є низький рівень чистого прибутку у співвідношенні з розміром капітальних інвестицій та зміною потреби в оборотному капіталі підприємства у кожному аналізованому періоді.

Також варто подати окремо розрахунок ринкової вартості за бруто – підходом методу чистих грошових дисконтованих потоків для агрохолдингу

«AvangardCo», що буде подано у тис. доларах США за 2014-2018 рр. Результати дослідження буде подано у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Показники для розрахунку ринкової вартості методом дисконтування грошових потоків (за бруто – підходом) у агрохолдингу «AvangardCo», за 2014-2018 роки, у тис. доларах США

№	Показники	Роки					Зміна даних 2018 року у %, порівняно з			
		2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017
1	Чистий прибуток	-26918	-158390	-56636	-7469	-55794	107,3	-64,8	-1,5	647,0
2	Амортизація	21792	17628	15657	15411	14703	-32,5	-16,6	-6,1	-4,6
3	Капітальні інвестиції	17959	9257	5700	2840	0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
4	Зміна потреби в оборотному капіталі	-218883	-222478	-47785	16873	-11034	-95,0	-95,0	-76,9	-165,4
5	Приріст залученого капіталу	201858	-219803	-43734	307934	94078	-53,4	-142,8	-315,1	-69,4
6	Виплата основної суми боргу	-62760	-13729	-51952	0	0	-100,0	-100,0	-100,0	0
	Грошовий потік бруто	56700	305991	96792	-319705	-124135	-318,9	-140,6	-228,2	-61,2
	WACC	-0,057	-0,386	-0,086	-0,008	-0,052	-7,3	-86,4	-38,9	524,2
	Ринкова вартість	60102	498073	105875	-322414	-131006	-318,0	-126,3	-223,7	-59,4

Джерело: розроблено автором на основі джерел [9]

За даними табл. 2.12 ринкова вартість підприємства за методом дисконтування грошових потоків за 2014 – 2018 рік у аграрного холдингу «AvangardCo» становить:

$$VE_{2014} = \frac{56700}{(1+(-0,057))} = 60102 \text{ тис. доларів США}$$

$$VE_{2015} = \frac{305991}{(1+(-0,386))} = 498073 \text{ тис. доларів США}$$

$$VE_{2016} = \frac{96762}{(1+(-0,086))} = 105875 \text{ тис. доларів США}$$

$$VE_{2017} = \frac{-319705}{(1+(-0,008))} = -322414 \text{ тис. доларів США}$$

$$VE_{2018} = \frac{-124135}{(1+(-0,052))} = -131006 \text{ тис. доларів США}$$

Отже, розрахувавши ринкову вартість аграрного холдингу «AvangardCo» за методом дисконтування грошових потоків можна побачити що вона коливається в межах від 60 102 тис. грн. до -322 414 тис. доларів США. На мою думку це суттєві коливання, які спричинені зміною розміру грошового потоку за аналізовані роки. Основною причиною таких коливань є низький рівень чистого прибутку у співвідношенні з розміром капітальних інвестицій та зміною потреби в оборотному капіталі підприємства у кожному аналізованому періоді.

2. Другий метод, який я хочу проаналізувати в цій курсовій роботі – це метод економічної доданої вартості або метод EVA. Знову ж таки проаналізуємо ринкову вартість формулою, яка не розраховується на основі інвестованого капіталу. Подамо в табл. 2.13 масив даних що є основою для розрахунку ринкової вартості по методу економічної доданої вартості для ДП «Чайка».

Таблиця 2.13 – Показники для розрахунку ринкової вартості методом EVA (економічної доданої вартості) у ДП «Чайка», за 2015-2019 рік

Показники	Роки					Зміна даних 2019 року у %, порівняно з:			
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018
1. NOPAT (чистий операційний прибуток)	14882	4985	3829	4457	-18050	-221,3	-462,1	-571,4	-505,0
2. WACC	0,056	0,032	0,019	0,038	-0,036	-164,6	-212,0	-285,8	-195,6
2.1. Частка власного капіталу у загальній кількості капіталу	0,831	0,773	0,721	0,687	0,658	-20,9	-14,9	-8,8	-4,3
2.2. Частка позичкового капіталу у загальній кількості капіталу	0,169	0,227	0,279	0,313	0,342	102,8	50,6	22,8	9,4
2.3. Ціна власного капіталу	0,110	0,033	0,024	0,027	-0,110	-199,8	-431,4	-557,6	-505,2
2.4. Ціна позичкового капіталу	-0,258	0,035	0,009	0,074	0,129	-150,0	268,6	1333,3	74,3
3. NOA (чисті операційні активи)	153047	176345	196631	207220	210644	37,6	19,4	7,1	1,7
3.1. Авансований капітал	162954	194962	221558	239711	250252	53,6	28,4	13,0	4,4
3.2. Кредиторська заборгованість	9907	18617	24927	32491	39609	299,8	112,8	58,9	21,9
Ринкова вартість по EVA	6368	-674	26	-3329	-10480	-264,6	1455,0	-39928,0	214,9

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8] та Додатків А і Б

За даними табл. 2.13 ринкова вартість підприємства за методом EVA (економічної доданої вартості) за 2015 – 2019 рік Державного підприємства «Чайка» становить:

$$EVA_{2015}=14\,882 - (153\,047*0,056) = 6\,368 \text{ тис. грн.}$$

$$EVA_{2016}=4\,985 - (176\,345*0,032) = -674 \text{ тис. грн.}$$

$$EVA_{2017}= 3\,829 - (196\,631*0,019) = 26 \text{ тис. грн.}$$

$$EVA_{2018}=4\,457 - (207\,220*0,038) = -3\,329 \text{ тис. грн.}$$

$$EVA_{2019}= -18\,050 - (210\,643,5*(-0,036)) = -10\,480 \text{ тис. грн.}$$

Отже, розрахувавши ринкову вартість ДП «Чайка» за методом економічної доданої вартості можна побачити що вона коливається в межах від -10 480 тис. грн. до 6 368 тис. грн. На мою думку ці суттєві коливання спричинені зміною розміру чистого операційного прибутку до сплати відсотків та зміною розміру чистих операційних активів за аналізовані роки. Тобто знову ж таки буду казати про те що приріст вкладених активів перевищує приріст прибутку, що є поганим сигналом для зростання ринкової вартості даного аграрного підприємства.

Також варто подати окремо розрахунок ринкової вартості за методом економічної доданої вартості для агрохолдингу «AvangardCo», що буде подано у тис. доларах США за 2014-2018 рр. Даний аналіз проводиться задля того щоб порівняти ринкову вартість абсолютно різних за розмірами, за видами діяльності аграрних підприємств і зробити висновок чи є суттєві відмінності між механізмом формування ринкової вартості на різних аграрних підприємствах та відповісти на питання – чи лише моє аграрне підприємство має такий розмір ринкової вартості. Результати дослідження буде подано у табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Показники для розрахунку ринкової вартості методом EVA (економічної доданої вартості) у агрохолдингу «AvangardCo», за 2014-2018 рік, у тис. доларів США

Показники	Роки					Зміна даних 2018 року у %, порівняно з:			
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017
1. NOPAT (чистий операційний прибуток)	-26918	-158390	-56636	-7469	-55794	107,3	-64,8	-1,5	647,0
2. WACC	-0,057	-0,386	-0,086	-0,008	-0,052	-7,3	-86,4	-38,9	524,2

Продовження таблиці 2.14

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.1. Частка власного капіталу у загальній кількості капіталу	0,622	0,377	0,262	0,165	0,084	-86,6	-77,8	-68,1	-49,3
2.2. Частка позичкового капіталу у загальній кількості капіталу	0,378	0,623	0,738	0,835	0,916	142,5	47,0	24,2	9,7
2.3. Ціна власного капіталу	-0,04	-0,67	-0,41	-0,09	-1,29	3001,0	91,8	216,7	1362,5
2.4. Ціна позичкового капіталу	-0,10	-0,26	0,04	0,01	0,07	-174,7	-128,7	111,4	722,2
3. NOA (чисті операційні активи)	976701	583713	482767	389735	303498	-68,9	-48,0	-37,1	-22,1
3.2. Авансований капітал	1038327	624171	529491	512781	516345	-50,3	-17,3	-2,5	0,7
3.1. Кредиторська заборгованість	61626	40458	46724	123046	212847	245,4	426,1	355,5	73,0
Ринкова вартість по EVA	28370	66719	-15221	-4194	-39876	-240,6	-159,8	162,0	850,7

Джерело: розроблено автором на основі джерела [9]

За даними табл. 2.14 ринкова вартість підприємства за методом EVA (економічної доданої вартості за 2014 – 2018 рік у аграрного холдингу «AvangardCo» становить:

$$EVA_{2014} = (-26\,918) - (976\,701 * (-0,057)) = 28\,370 \text{ тис. доларів США.}$$

$$EVA_{2015} = (-158\,390) - (583\,713 * (-0,386)) = 66\,719 \text{ тис. доларів США.}$$

$$EVA_{2016} = (-56\,636) - (482\,767 * (-0,086)) = -15\,221 \text{ тис. доларів США.}$$

$$EVA_{2017} = (-7\,469) - (389\,735 * (-0,008)) = -4\,194 \text{ тис. доларів США.}$$

$$EVA_{2018} = (-55\,794) - (303\,498 * (-0,052)) = -39\,876 \text{ тис. доларів США.}$$

Отже, розрахувавши ринкову вартість аграрного холдингу «AvangardCo» за методом економічної доданої вартості можна побачити що вона коливається в межах від -39 876 тис. грн. до 66 719 тис. доларів США. На мою думку ці суттєві коливання спричинені зміною розміру чистого операційного прибутку до сплати відсотків та зміною розміру чистих операційних активів за аналізовані роки.

Тобто знову ж таки буду казати про те що приріст вкладених активів перевищує приріст прибутку.

Якщо в загальному порівнювати результати двох підприємств, то можна сказати що при зменшенні вартості прибутку, середньозваженої вартості капіталу, а також при підвищенні чистих операційних активів підвищується ринкова вартість. На мою думку це не адекватно, адже при отриманні мінусового значення середньозваженої вартості капіталу, це означатиме що інвестори, власники, кредитори підприємства вкладаючи свої кошти у розвиток підприємства очікують отримати не певний відсоток доходу або прибутку, а відсоток збитку, що звісно не влаштовуватиме зовнішніх та внутрішніх суб'єктів діяльності підприємства. Прийнято вважати що найнижчим значенням показника, яке зацікавить інвестора, який хоче вкласти кошти у розвиток підприємства це 15%, якщо значення показника нижче за це граничне значення, то це однозначно означатиме що це підприємство буде відхилено, як майбутня перспектива вкладення коштів. Хоча тут може все залежати від сфери діяльності підприємства, а також ринку на якому він діє – якщо є перспектива того що ринок матиме дохідність у майбутньому, то це може привернути увагу інвестора.

Якщо коментувати загалом приріст капіталу, то тут варто проаналізувати компоненти капіталу – тобто за рахунок зміни яких елементів капіталу відбувається підвищення вартості капіталу і приймати рішення щодо його зниження, якщо підвищується вартість запасів або основних засобів.

Якщо казати про чистий операційний прибуток, то можна сказати що зазвичай він зазнає зниження через те що підприємством були понесені витрати що перевищують загальну вартість отриманого прибутку. Дану інформацію можна простежити, якщо провести аналіз Звіту про Фінансові результати форми 2, де повністю описується процес утворення валового, операційного і чистого

прибутку та співставлення їхньої вартості з отриманими у операційному періоді загальновиробничими та фінансовими витратами.

2.3 Оцінка досягнутого рівня ринкової вартості аграрного підприємства

На основі розрахованих в розділі 2.2 методів оцінки ринкової вартості варто проаналізувати систему показників що впливають на показники, які є основою для розрахунку ринкової вартості по методу економічної доданої вартості. Я буду в цьому розділі аналізувати ті показники, на які підприємство фізично може впливати під тиском заходів, які може запроваджувати для того щоб змінювати їхню вартість.

Проаналізуємо систему показників що потрібні для оцінки ринкової вартості методом по методу Економічної доданої вартості, якими підприємство може управляти. Подамо в табл. 2.15 систему показників для розрахунку чистих операційних активів (NOA) що потрібні для цього аналізу, та які є основою для розрахунку ринкової вартості для Державного підприємства «Чайка» за 2015 – 2019 роки.

Таблиця 2.15 – Показники для розрахунку чистих операційних активів (NOA), що є основою для розрахунку ринкової вартості методом EVA, якими може управляти підприємство у ДП «Чайка», за 2015-2019 рік

Показники	Роки									
	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
I. Необоротні активи										
Нематеріальні активи	31788	19,5	31787	16,3	31783	14,3	31754	13,2	31726	12,7
Незавершені капітальні інвестиції	7275	4,5	9807	5,0	9998	4,5	7466	3,1	7112	2,8
Основні засоби	79253	48,6	84145	43,2	98814	44,6	111115	46,4	119264	47,7
Довгострокові біологічні активи	5052	3,1	5212	2,7	6495	2,9	8604	3,6	9854	3,9
Відстрочені податкові активи	198	0,1	687	0,4	1353	0,6	1828	0,8	2306	0,9
Всього за розділом I	123564	75,8	131637	67,5	148442	67,0	160766	67,1	170261	68,0
II. Оборотні активи										
Запаси:	26960	16,5	42108	21,6	58687	26,5	69757	29,1	72156	28,8

виробничі запаси	3108	1,9	4520	2,3	5460	2,5	6604	2,8	6397	2,6
незавершене виробництво	6211	3,8	9675	5,0	12510	5,6	16887	7,0	22785	9,1
готова продукція	13370	8,2	20887	10,7	28829	13,0	31549	13,2	28055	11,2
товари	4262	2,6	7017	3,6	11885	5,4	14715	6,1	14919	6,0
поточні біологічні активи	11	0,0	9	0,0	5	0,0	3	0,0	1	0,0

Продовження таблиці 2.15

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Дебіторська заборгованість:	10859	6,7	18387	9,4	11071	5,0	4951	2,1	4412	1,8
продукція, товари і послуги	1478	0,9	2243	1,2	2267	1,0	2064	0,9	1870	0,7
перед бюджетом	4597	2,8	5739	2,9	1267	0,6	15	0,0	5	0,0
з нарахованих доходів	296	0,2	296	0,2	296	0,1	296	0,1	148	0,1
інша ДЗ	4489	2,8	10110	5,2	7241	3,3	2577	1,1	2390	1,0
Гроші та їх еквіваленти	1436	0,9	1669	0,9	771	0,3	1040	0,4	1427	0,6
Інші оборотні активи	124	0,1	1162	0,6	2588	1,2	3197	1,3	1997	0,8
Усього за розділом II	39378	24,2	63325	32,5	73116	33,0	78945	32,9	79991	32,0
Баланс (авансований капітал)	162942	X	194962	X	221558	X	239711	X	250252	X
Поточна кредиторська заборгованість за:	9907	6,1	18617	9,5	24927	11,3	32491	13,6	39609	15,8
довгострокові зобов'язання	194	0,1	207	0,1	109	0,05	0	0,0	572	0,2
товари, роботи і послуги	3110	1,9	4683	2,4	6039	2,7	7401	3,1	20995	8,4
розрахунки з бюджетом	1431	0,9	1748	0,9	3292	1,5	6619	2,8	5427	2,2
за страхуванням	292	0,2	297	0,2	387	0,2	427	0,2	459	0,2
інша КЗ	4880	3,0	11683	6,0	15102	6,8	18044	7,5	12157	4,9
NOA	153036	X	176345	X	196631	X	207220	X	210644	X

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8] та Додатку А

Згідно з даними табл. 2.15 я можу сказати що показник чистих операційних активів (NOA) підвищується у 2015 – 2019 рр., що означає зростання ступеня забезпечення підприємства необхідними активами для здійснення операційної діяльності підприємства.

Згідно з проведеним горизонтальним аналізом активів Державного підприємства «Чайка» за 2015 – 2019 рр. можу сказати що більшу частку активів займають необоротні активи, адже їхня частка у загальній вартості активів підприємства коливається в межах 67,0 – 75,0%. У 2019 році частка нематеріальних активів становить 68,0%, що на 0,9%, 1,0%, 0,5% більше ніж у 2018 та у 2017 та 2016 році відповідно, але менше на 7,8% ніж у 2015 році.

Зростання відбувається за рахунок збільшення вартості основних засобів за аналізований період на 1,3%, 3,1%, 4,5%, у 2019 році порівняно з 2018, 2017 та 2016 роком, але менше на 0,9% за 2015 рік за рахунок збільшення вартості довгострокових біологічних активів у 2019 році на 0,3%, 1,0%, 1,2% та на 0,8% порівняно з 2018, 2017, 2016 та 2015 роками відповідно.

Відповідно, меншу частку активів підприємства займають оборотні активи, адже їхня частка у загальній вартості активів підприємства коливається в межах 24,2 – 33,0%. У 2019 році частка оборотних активів становить 32,0%, що на 0,9%, 1,0%, 0,5% менше ніж у 2018, 2017, 2016 році відповідно, але більше на 7,8% ніж у 2015 році. Зниження відбувається за рахунок зменшення вартості дебіторської заборгованості за аналізований період на 0,3% у 2019 році порівняно з 2018 роком, на 3,2% у 2019 році порівняно з 2017 роком, на 7,8% у 2019 році порівняно з 2016 роком і на 4,9% у 2019 році порівняно з 2015 роком та за рахунок зменшення вартості інших оборотних активів у 2019 році на 0,5%, на 0,4% порівняно з 2018 та 2017 роками відповідно, але збільшенням їх на 0,2% та на 0,7% у 2019 році порівняно з 2016 та 2015 роком.

Також варто акцентувати увагу на підвищенні рівня кредиторської заборгованості, яка у 2019 році сягає 39 608,5 тис. грн., який становить 15,8%, що більше на 2,2%, на 4,5%, на 6,3%, на 9,7% у 2019 році порівняно з 2018, 2017, 2016 та 2015 роками відповідно.

Далі варто проаналізувати інші показники, а саме чистий операційний прибуток (NOPAT) та середньозважену вартість капіталу, які є основою для розрахунку ринкової вартості за методом EVA. Подамо в табл. 2.16 ці показники, якими підприємство може управляти.

Таблиця 2.16 – Показники для розрахунку операційного прибутку та середньозваженої вартості капіталу, що є основою ринкової вартості методом EVA, якими може управляти підприємство у ДП «Чайка», за 2015-2019 рік

Показники	Роки					Зміна 2019 порівняно з, у %			
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018
1. NOPAT (чистий операційний прибуток)	14882	4985	3829	4457	-18050	-221,3	-462,1	-571,4	-505,0
1. Частка власного капіталу у загальній кількості капіталу	0,831	0,773	0,721	0,687	0,658	-20,9	-14,9	-8,8	-4,3
2. Частка позичкового капіталу у загальній кількості капіталу	0,169	0,227	0,279	0,313	0,342	102,8	50,6	22,8	9,4
2. Власний капітал	135459	150663	159804	164740	164631	21,5	9,3	3,0	-0,1

Продовження таблиці 2.16

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Поточні зобов'язання та забезпечення	25118	41643	53533	65039	79829	217,8	91,7	49,1	22,7
Довгострокові зобов'язання	2377	2656	8221	9932	5792	143,7	118,1	-29,5	-41,7
3. Позичковий капітал	27495	44299	61754	74971	85621	211,4	93,3	38,6	14,2
4. Усього капіталу	162954	194962	221558	239711	250252	53,6	28,4	13,0	4,4
3. Ціна власного капіталу	0,110	0,033	0,024	0,027	-0,110	-199,8	-431,4	-557,6	-505,2
4. Ціна позичкового капіталу	-0,258	0,035	0,009	0,074	0,129	-150,0	268,6	1333,3	74,3
5. WACC	5,6	3,2	1,9	3,8	-3,6	-164,6	-212,0	-285,8	-195,6

Джерело: розроблено автором на основі джерела [8] та Додатку А і Б

Згідно з даними табл. 2.16 можу виділити 3 основні моменти:

1. Зниження вартості чистого операційного прибутку, тобто отримання збитку який оцінюється у 2019 році на ДП «Чайка» у 18 050 тис. грн., якщо за попередні роки ми отримували прибуток який оцінювався від 3 829 тис. грн. до 14 882 тис. грн., що менше на 220 – 500% у 2019 році ніж у 2015 – 2018 роках. Це надзвичайно негативне явище, яке означає що по – перше – підприємство не витримує цінової конкуренції на ринку, тобто при зниженні ціни на свою продукцію ми отримуватимемо збиток, адже маємо високу собівартість

виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки. По – друге, це низький рівень інноваційності виробництва та підприємства в цілому, тобто використання застарілої технології виробництва та переробки продукції або застарілої техніки для яких потрібно використовувати більше матеріальних та трудових ресурсів, ніж для нових технологій та техніки. По – третє – це низький рівень мотивації працівників, який означає що працівнику настільки не подобається дана робота що він від своєї, можливо, недостатньої вмотивованості використовує більше ресурсів ніж це потрібно. Але враховуючи той факт що підприємство державне, і продукція продається державним органам, і, беручи до уваги, те що підприємство проходить процес приватизації, то це означає що закупні ціни можуть бути низькими, для того щоб дешевше підприємство можна було продати.

2. Врівноваження вартості власного та позичкового капіталу. Тобто вартість власного і позичкового капіталу наближається до співвідношення 60 на 40%, тобто у 2019 році частка власного капіталу у загальній його структурі становила 65,8% проти 83,1% у 2015 році. Тоді як частка позичкового капіталу у цей же час становила 34,2% та 16,9% відповідно.

3. Та найголовніше зниження середньозваженої вартості капіталу, що говорить про те що, який відсоток прибутку або збитку отримують власники, інвестори або кредитори, якщо вкладуть свій капітал у розвиток підприємства. У 2015 – 2018 році середньозважена вартість капіталу коливалася в межах 1,9 – 5,6%, що є позитивним явищем, але у 2019 році середньозважена вартість капіталу становила – 3,6%, що є негативним явищем та означає повну непривабливість підприємства для подальших інвестицій загалом.

Фінансова звітність підприємства буде подана в додатках цієї кваліфікаційної магістерської роботи.

РОЗДІЛ 3

Удосконалення стратегії управління ринковою вартістю аграрного підприємства

3.1 Обґрунтування системи показників, які впливають на стратегію управління ринковою вартістю

Згідно з виконаними дослідженнями досягнутого рівня ринкової вартості аграрного підприємства варто визначити групи показників, що на неї позитивно впливатимуть. Це буде реалізоване через запровадження на підприємстві:

1. стратегічної карти, для графічного зображення наших підсистем та цілей по стратегічному управлінню ринковою вартістю,

2. Збалансованої системи показників, яка покаже нам вираження стратегічної карти у чітко поставлених показників, які будуть індикаторами ефекту від поставлених цілей та від запроваджених шляхів підвищення кожного окремого показника та окремої цілі.

3. система КРІ (тобто система ключових показників результативності) – де, буде показана стратегія, яка виокремлена для кожного ключового показника, його пояснення, спосіб розрахунку та джерело інформації, рівень оптимальних значень кожного показника, посада працівника, що відповідає за його досягнення, а також заходи по його досягненню.

Для початку потрібно визначитись, скільки саме підсистем буде у стратегічній карті, Збалансованій системі показників та системі КРІ, та буде обґрунтовано чому саме дані підсистеми було обрано для побудови цих систем

ефективності впровадженої загальної стратегії по підвищенню ринкової вартості аграрного підприємства. Даний набір цих підсистем для Державного підприємства «Чайка» буде зображено на рисунку 3.1.

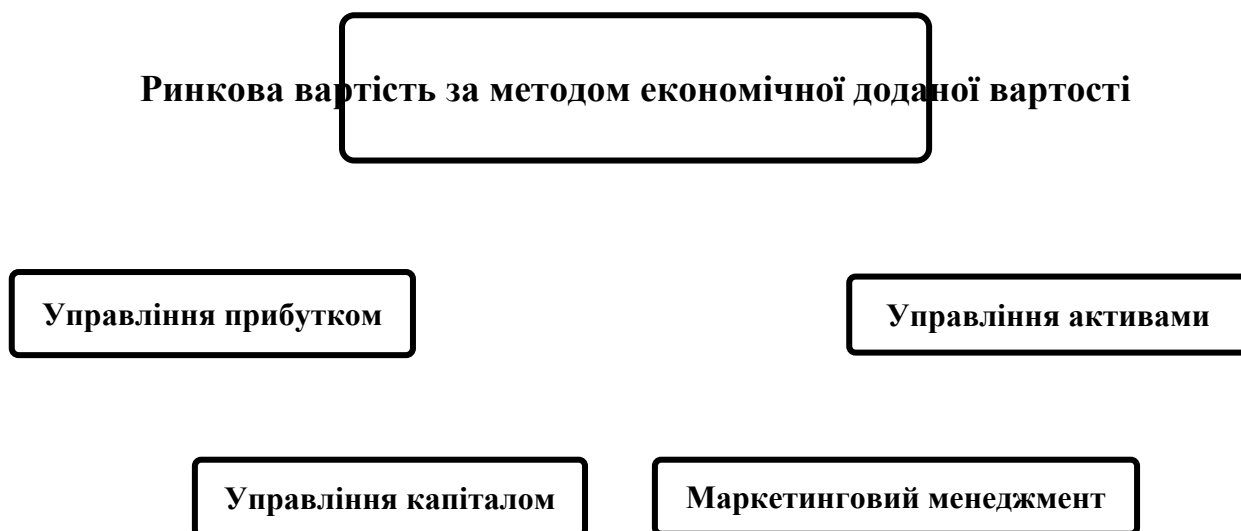


Рисунок 3.1 – Набір підсистем, за якою розроблятиметься стратегічна карта, Збалансована система показників та система ключових показників результативності, за якою будемо управляти ринковою вартістю за методом економічної доданої вартості на ДП «Чайка»

Джерело: розроблено автором на основі раніше проведеного аналізу ринкової вартості Державного підприємства «Чайка»

За 2015 – 2019 роки у ДП «Чайка», я помітила декілька моментів, які можуть допомогти нам у підвищенні ринкової вартості:

1. Управління прибутком – я побачила, що прибуток зазнає зменшення за останні 5 років, і у 2019 році є збитком, який оцінюється у 18 050 тис. грн.

2. Управління активами – протягом 5 років спостерігається зростання частки запасів у загальній вартості активів підприємства, а саме вартість незавершеного виробництва та готової продукції.

3. Управління капіталом – протягом 5 років спостерігається суттєва зміна частки капіталів у загальній вартості капіталів підприємства.

4. Маркетинговий менеджмент – із – за того що протягом 5 років спостерігається зростання частки запасів у загальній вартості активів підприємства, а саме вартість незавершеного виробництва та готової продукції, що дає привід говорити про неефективність збутової політики підприємства.

Тобто при управлінні ринкової вартості підприємства, ми маємо спиратися на ці 4 складові, які мають на меті реалізувати загальну стратегію підвищення ринкової вартості, та реалізувати часткові стратегії, які виконуватимуть кожен показник окремо.

3.2 Вибір та обґрунтування стратегії управління ринковою вартістю аграрного підприємства

По даним розділу 2 та розділу 3, а саме пункту 3.1. тут варто більш детально обґрунтувати логіку побудови стратегічної карти, Збалансованої системи показників та ключових показників результативності впровадженої стратегії заради збільшення ринкової вартості аграрного підприємства на прикладі Державного підприємства «Чайка».

Логіка побудови Збалансованої системи показників буде розкрита за допомогою стратегічної карти, де буде вказана загальна стратегія, щодо якої ми будемо стратегічну карту та часткові стратегії складових підсистем ринкової вартості підприємства. Стратегічна карта буде зображена на рисунку 3.2.

Отже, за даними дослідження, які були проведені раніше, ми маємо кілька «больових» точок при розрахунку ринкової вартості Державного підприємства «Чайка» - чистий операційний збиток підприємства; приріст частки

незавершеного виробництва, готової продукції та товарів на складах підприємства; від'ємну рентабельність власного капіталу, і пов'язану з цими трьома аспектами, такі проблеми: труднощі у реалізації продукції, адже бачимо що канали збуту приносять збитки, але розкривають проблему у внутрішніх бізнес – процесах підприємства – перевищення собівартості реалізованої продукції над виручкою від реалізації продукції, яка спричинена низьким рівнем інноваційності виробництва або низькою кваліфікацією персоналу, який зайнятий виробництвом продукції рослинництва або тваринництва.

Рисунок 3.2 – Стратегічна карта по управлінню ринкової вартості аграрного підприємства на основі ДП «Чайка»

Джерело: розроблено автором на основі раніше проведеного аналізу ринкової вартості Державного підприємства «Чайка»

Як висновок, хочу зазначити що ця стратегічна карта має різні цілі, але має одну велику важливу для мене мету – це підвищення ринкової вартості Державного підприємства «Чайка».

На основі раніше поданого детального аналізу економічної ефективності діяльності Державного підприємства «Чайка», оцінки та аналізу ринкової вартості та наведеної стратегічної карти варто подати загальну збалансовану систему показників для реалізації основної стратегічної цілі для підприємства – підвищення ринкової вартості. Результати будуть подані у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Збалансована система показників для управління ринковою вартістю ДП «Чайка»

Головна стратегічна мета	Сфери управління	Основні індикатори управління	Стратегія управління індикаторами впливу на головну стратегічну мету
Ринкова вартість підприємства	Управління капіталом	1. Рентабельність власного капіталу;	Зростання
		2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;	Зростання
		3. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;	Зростання
		4. Тривалість 1 обороту дебіторської заборгованості;	Зменшення
		5. Тривалість 1 обороту кредиторської заборгованості;	Зменшення
		6. Коефіцієнт загальної ліквідності;	Зростання
		7. Коефіцієнт швидкої ліквідності;	Зростання
		8. Частка кредиторської заборгованості до загальної вартості капіталу підприємства;	Зменшення
		9. Частка додаткового капіталу до загальної вартості капіталу підприємства;	Зменшення

	10. Коефіцієнт автономії;	Зростання
	11. Коефіцієнт фінансового ризику;	Зменшення
	12. Коефіцієнт маневреності;	Зростання
	1. Частка ринку за видами продукції;	Зростання
	2. Темпи зростання обсягів реалізації продукції за каналами збуту;	Зростання
	3. Рентабельність продажу продукції;	Зростання
Маркетинговий менеджмент	4. Коефіцієнт цінової еластичності;	Залежно від продукції
	5. Коефіцієнт приросту частки ринку за видами продукції;	Зростання
	6. Частка продукції на експорт;	Зростання
	7. Індекс конкурентоспроможності продукції;	Зростання
	8. Інтегральний показник конкурентоспроможності;	Зростання

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4
		1. Рентабельність виробництва;	Зростання
		2. Маржинальний дохід;	Зростання
		3. Коефіцієнт маржинального доходу;	Зростання
	Управління прибутком	4. Точка безбитковості;	Зниження
		5. Зона безпеки;	Зниження
		6. Запас фінансової міцності;	Зниження
		7. Коефіцієнт запасу міцності;	Зростання
		8. Коефіцієнт операційно – фінансового левриджу	Спірне питання
		1. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;	Зростання
		2. Коефіцієнт моментальної ліквідності;	Зростання
		3. Частка вартості незавершеного виробництва до загальної вартості активів підприємства;	Зниження
	Управління активами	4. Частка вартості готової продукції до загальної вартості активів підприємства;	Зниження
		5. Частка вартості товарів до загальної вартості активів підприємства;	Зниження
		6. Темп зростання основного капіталу;	Зростання

Джерело: розроблено автором на основі раніше проведеного аналізу ринкової вартості Державного підприємства «Чайка»

Згідно з табл. 3.1. збалансовану систему показників щодо управління ринковою вартістю підприємства можна поділити на 4 сфери – це управління капіталом до якої входять 12 показників; це маркетинговий менеджмент - 8 показників; управління прибутком – 8 показників; управління активами – 6 показників.

Чому саме ці показники? Тому що при контролі зміни ринкової вартості аграрного підприємства ми повинні слідкувати за рентабельністю капіталів, які показують окупність капіталу що вкладений у розвиток підприємства коефіцієнтами оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей, які

вказують на швидкість обертання заборгованостей на підприємстві, а також швидкість переходу дебіторської та кредиторської заборгованості у грошові кошти, коефіцієнтами ліквідності, які свідчать про здатність підприємства вчасно сплатити вартість своїх зобов'язань. Коефіцієнти автономії, фінансового ризику та маневреності у загальному показують наскільки підприємство має власного капіталу для того щоб забезпечити свою операційну діяльність не залучаючи додаткових коштів. У загальному, аналізуючи цю сферу управління ми матимемо чітке розуміння про економічну ефективність використання власного та позичкового капіталу на підприємстві, а також оцінити здатність підприємства вчасно сплачувати свої зобов'язання.

У нашому випадку маркетинговий менеджмент також є важливою сферою управління ринковою вартістю, адже вирішує проблему із «замороженими коштами» на підприємстві – матиме мету проаналізувати економічну ефективність каналів збуту, а також їхню перспективу на зростання обсягів реалізації продукції. Тобто, чи є у існуючих каналах збуту підприємства можливість збільшити обсяги реалізації продукції підприємства. Якщо говорити більш реально, то є у наявних торгових точках підприємства потенціал реалізувати більше молочної, м'ясної продукції, овочів ніж ті обсяги які реалізуються там зараз, чи потрібно шукати нові можливості підвищення лояльності клієнтів до продукції підприємства через реалізацію соціальних проектів. Чи можливо варто подумати над кооперацією підприємства з іншими приватними підприємствами і реалізовувати проекти орієнтації виробництва під стандарти виробництва приватного підприємства.

Система показників під назвою «управління прибутком» мають на меті показати який обсяг кожного виду продукції має виробляти підприємство аби отримати цільовий відсоток прибутку від реалізації кожного виду продукції або

відповідь на питання чи принесе нам прибуток кожний додатковий центнер або тонна виробленої та реалізованої продукції.

Управління активами покаже нам швидкість реалізації запасів підприємства, а також ефективність їх використання та швидкість їхнього переходу у грошову форму.

Тому при розрахунку ринкової вартості підприємства варто враховувати всі сфери управління, які на мою думку мають покращити ринкову вартість підприємства.

На основі розробленої стратегічної карти та загальної збалансованої системи показників наведу кілька ключових показників ефективності діяльності Державного підприємства «Чайка», на яких варто зосередити максимальну увагу. Результати аналізу кількох ключових показників ефективності загальної стратегії підвищення ринкової вартості буде відображена у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Збалансована система показників стратегії розвитку ДП «Чайка»

Управління капіталом	
Рентабельність власного капіталу	
Стратегія	Нарощувати економічну ефективність використання власного капіталу аграрного підприємства.
Пояснення показника	Ефективність використання власного капіталу.
Спосіб розрахунку показника і джерело інформації	Спосіб розрахунку: Чистий прибуток підприємства/власний капітал аграрного підприємства*100%. Джерело інформації: Звітність підприємства, ф. № 1, ф. № 2.
Рівень показника «має бути»	«є» і Як є (станом на 2019 рік) -11% Як має бути +20%
Посада відповідального працівника, досягнення даного показника	за Головного економіста
Заходи по досягненню рівня «має бути» показника	1. Перегляд асортименту продукції у бік реалізації більш рентабельної продукції. 2. Фізичне зменшення адміністративних та операційних витрат, а також витрат на збут, а також фінансових витрат. 3. Збільшення вартості фінансових доходів підприємства.
Управління капіталом	

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

Стратегія Нарощувати швидкість обертання кредиторської заборгованості

Пояснення показника Швидкість обертання кредиторської заборгованості
 Спосіб розрахунку Спосіб розрахунку: Кредиторська заборгованість показника і джерело підприємства/ Чистий дохід аграрного підприємства. Джерело інформації інформації: Звітність підприємства, ф. № 1, ф. № 2.
 Рівень показника «є» і Як є (станом на 2019 рік) 4,9 разів
 «має бути» Як має бути 40 разів
 Посада працівника, відповідального за досягнення даного показника Головний економіст

Продовження таблиці 3.2

Заходи по досягненню 1. Перегляд умов кредитування, з ймовірністю відстроченого рівня «має бути» платежу.
 показника 2. Збільшення обсягів реалізації продукції.

Управління капіталом

Тривалість 1 обороту кредиторської заборгованості

Стратегія Зниження терміну обороту кредиторської заборгованості

Пояснення показника Кількість днів за яким кредиторська заборгованість перетворюється у грошові кошти
 Спосіб розрахунку Спосіб розрахунку: Кількість днів у році / Коефіцієнт обороту показника і джерело кредиторської заборгованості. Джерело інформації: Звітність інформації підприємства, ф. № 1, ф. № 2.
 Рівень показника «є» і Як є (станом на 2019 рік) 75 днів
 «має бути» Як має бути 9 днів
 Посада працівника, відповідального за досягнення даного показника Головний економіст

Заходи по досягненню 1. Перегляд умов кредитування, з ймовірністю відстроченого рівня «має бути» платежу.
 показника 2. Збільшення обсягів реалізації продукції.

Управління капіталом

Коефіцієнт загальної ліквідності

Стратегія Наростити ефективність використання оборотного капіталу

Пояснення показника Здатність загалом погасити свої зобов'язання
 Спосіб розрахунку Спосіб розрахунку: Оборотний капітал / Поточні зобов'язання показника і джерело забезпечення. Джерело інформації: Звітність підприємства, інформації ф. № 1.
 Рівень показника «є» і Як є (станом на 2019 рік) 1,0
 «має бути» Як має бути 1,5
 Посада працівника, відповідального за досягнення даного показника Головний економіст

досягнення даного показника
Заходи по досягненню рівня «має бути» показника

1. Перегляд умов кредитування, з ймовірністю відстроченого платежу.
2. Зменшення вартості запасів за рахунок їх реалізації.

Управління капіталом

Коефіцієнт фінансового ризику

Стратегія Знижувати залежність підприємства від вартості позичкового капіталу

Пояснення показника Показує скільки одиниць позичкового капіталу припадає на одиницю власного капіталу.

Спосіб розрахунку показника і джерело інформації Спосіб розрахунку: Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання / Власний капітал. Джерело інформації: Звітність підприємства, ф. № 1.

Рівень показника «є» і «має бути» Як є (станом на 2019 рік) 0,48
Як має бути 0,2-0,3

Продовження таблиці 3.2

Посада працівника, відповідального за досягнення даного показника Головний економіст

Заходи по досягненню рівня «має бути» показника 1. Зниження вартості кредиторської заборгованості.

Маркетинговий менеджмент

Темпи росту обсягів реалізації кожного виду продукції за каналами збуту

Стратегія Нарощувати темпи зростання продажу продукції

Пояснення показника Показує ефективність збутової політики підприємства.

Спосіб розрахунку показника і джерело інформації Спосіб розрахунку: Обсяг реалізації кожного виду продукції за попередній період / Обсяг реалізації кожного виду продукції за минулий період за каналом збуту. Джерело інформації: Звітність відділу оптової торгівлі.

Рівень показника «є» і «має бути» Як є (станом на 2019 рік) 93,4%
Як має бути 100% і більше

Посада працівника, відповідального за досягнення даного показника Комерційний директор

Заходи по досягненню рівня «має бути» показника 1. Визначити, чи можемо ми реалізувати більше продукції за цим каналом збуту за допомогою аналізу каналу збуту та ринку продукції.

Маркетинговий менеджмент

Рентабельність продажу продукції

Стратегія Нарощувати ефективність реалізації продукції

Пояснення показника	Показує, яку суму прибутку ми отримуємо на 1 гривню виручки від реалізації продукції.	
Спосіб розрахунку показника і джерело інформації	Спосіб розрахунку: Чистий операційний прибуток /Виручка від реалізації кожного виду продукції за операційний період за каналом збуту. Джерело інформації: ф. №2.	
Рівень показника «має бути»	«є» і Як є (станом на 2019 рік)	-5,1%
	Як має бути	20%
Посада відповідального працівника, за досягнення даного показника	Комерційний директор	
Заходи по досягненню рівня «має бути» показника	1. Зниження вартості адміністративних, інших операційних витрат та витрат на збут. 2. Зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції за рахунок ефекту від масштабу.	
	Управління прибутком Маржинальний дохід	
Стратегія	Нарощувати маржинальний дохід (прибуток) підприємства.	
Пояснення показника	Дохід або прибуток, що необхідний для покриття постійних витрат.	

Продовження таблиці 3.2

Спосіб розрахунку показника і джерело інформації	Спосіб розрахунку: Чистий дохід від реалізації кожного виду продукції – Змінні витрати на реалізацію кожного виду продукції. Джерело інформації: дані економічної служби підприємства.	
Рівень показника «має бути»	«є» і Як є (станом на 2019 рік)	Немає даних.
	Як має бути	Менше.
Посада відповідального працівника, за досягнення даного показника	Головний економіст	
Заходи по досягненню рівня «має бути» показника	1. Оптимізувати змінні витрати, які понесені на виробництво та реалізацію кожного виду продукції. 2. Реалізовувати більші обсяги продукції за допомогою існуючих або нових каналів збуту за рахунок наявних на складах підприємства обсягів готової продукції, товарів та незавершеного виробництва.	
	Управління прибутком Точка безбитковості у натуральному вираженні	
Стратегія	Зменшувати обсяг реалізації продукції при якому менеджмент підприємства отримає ні прибутку, ні збитку.	
Пояснення показника	Показує обсяг реалізації продукції, коли менеджмент підприємства отримує ні прибутку, ні збитку від реалізації	

	продукції.	
Спосіб розрахунку показника і інформації	Спосіб розрахунку: постійні витрати на весь обсяг продукції / джерело (ціна на 1 одиницю продукції – змінні витрати на 1 одиницю продукції) . Джерело інформації: дані економічної служби підприємства.	
Рівень показника «має бути»	«є» і Як є (станом на 2019 рік) Як має бути	Немає даних. Менше.
Посада відповідального досягнення показника	працівника, за даного	Головний економіст
Заходи по рівня показника	«має бути»	1. Оптимізувати вартість постійних витрат. 2. Переглянути умови договорів надання підприємству послуг.

Управління прибутком Запас фінансової міцності

Стратегія	Нарощувати запас фінансової міцності.	
Пояснення показника	Показує наскільки можна зменшити виручку від реалізації продукції, перш ніж виручка досягне точки беззбитковості, яка перейде у обсяги реалізації, що дадуть збиток.	
Спосіб розрахунку показника і інформації	Спосіб розрахунку: Виручка від реалізації продукції – Точка беззбитковості у натуральному або грошовому вираженні.	Джерело інформації: дані економічної служби підприємства.
Рівень показника «має бути»	«є» і Як є (станом на 2019 рік) Як має бути	Немає даних. Менше.

Продовження таблиці 3.2

Посада відповідального досягнення показника	працівника, за даного	Головний економіст
Заходи по рівня показника	«має бути»	1. Реалізовувати більші обсяги продукції за допомогою існуючих або нових каналів збуту за рахунок наявних на складах підприємства обсягів готової продукції, товарів та незавершеного виробництва. 2. Оптимізувати вартість постійних витрат. 3. Переглянути умови договорів надання підприємству послуг. 4. Реалізовувати зернову продукцію за більшими цінами.

Управління активами

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів

Стратегія	Нарощувати швидкість обороту матеріальних запасів.	
Пояснення показника	Показує швидкість реалізації матеріальних запасів на підприємстві.	
Спосіб розрахунку показника і джерело	Спосіб розрахунку: Собівартість реалізованої продукції / Виробничі запаси.	Джерело інформації: дані ф.№1, ф.№2

інформації	фінансової звітності.	
Рівень показника «є» і «має бути»	Як є (станом на 2019 рік) Як має бути	2,4 обороти 5 – 6 оборотів
Посада працівника, відповідального за досягнення даного показника		Головний економіст
Заходи досягнення рівня бути» показника	по 1. Оптимізувати витрати на виробництво та реалізацію «має продукції, запроваджуючи нові сорти вирощування продукції рослинництва, нову техніку та технологію.	

Управління активами

Частка вартості незавершеного виробництва до загальної вартості активів підприємства

Стратегія	Зменшувати обсяги незавершеного виробництва		
Пояснення показника	Показує відсоток авансованого капіталу що припадає на вартість незавершеного виробництва.		
Спосіб розрахунку показника і інформації	Спосіб розрахунку:	Вартість незавершеного виробництва/Авансований капітал*100.	Джерело інформації: дані ф.№1 фінансової звітності.
Рівень показника «є» і «має бути»	Як є (станом на 2019 рік) Як має бути		9,1% 1,0 – 3,0%
Посада працівника, відповідального за досягнення даного показника			Комерційний директор
Заходи досягнення рівня бути» показника	по 1. Продати обсяг незавершеного виробництва на існуючих «має ринках збуту або знайти нові ринки збуту.		

Продовження таблиці 3.2

Управління активами

Частка вартості готової продукції до загальної вартості активів підприємства

Стратегія	Зменшувати обсяги готової продукції		
Пояснення показника	Показує відсоток авансованого капіталу що припадає на вартість готової продукції.		
Спосіб розрахунку показника і інформації	Спосіб розрахунку:	Вартість готової продукції/Авансований капітал*100.	Джерело інформації: дані ф.№1 фінансової звітності.
Рівень показника «є» і «має бути»	Як є (станом на 2019 рік) Як має бути		11,2% 1,0 – 3,0%
Посада працівника, відповідального за досягнення даного показника			Комерційний директор
Заходи	по 1. Продати обсяг готової продукції на існуючих ринках збуту		

досягненню рівня «має бути» показника «має бути» показника знайти нові ринки збуту.

		Управління активами			
		Темп зростання основного капіталу			
Стратегія		Наростити основний капітал підприємства			
Пояснення показника		Показує			
Спосіб показника і інформації	розрахунку і джерело	Спосіб розрахунку:	розрахунку:	Вартість	незавершеного
інформації		дані ф.№1 фінансової звітності.		Джерело інформації:	
Рівень показника «має бути»	«є»	Як є (станом на 2019 рік)		1,02	
		Як має бути		1,2-1,5	
Посада відповідального досягнення показника	працівника, за даного			Головний економіст	
Заходи досягненню рівня «має бути» показника	по 1. Змінити структуру капіталу за рахунок зниження вартості «має незавершеного виробництва, готової продукції, і товарів та збільшенням вартості грошей та їх еквівалентів, та необоротних активів.				

Джерело: розроблено автором на основі раніше проведеного аналізу ДП «Чайка» та джерел [10], [11] – [50]

Невід’ємним елементом збалансованої системи показників є ключові показники ефективності (КРІ). КРІ — це система аналізу показників, яка допомагає аграрному підприємству визначити ступінь досягнення важливих цілей, а також оцінити та проаналізувати ефективність заходів по досягненню їхніх цільових значень.

Ефективність цієї системи у кожному підприємстві неможлива без зацікавленості працівників у досягненні цих цілей. Тут також можна сказати що при запровадженні цих ключових показників ефективності неможлива без достатнього рівня вмотивованості та лояльності працівників до керівництва підрозділів та взагалі підприємства, а також до самого набору функціональних обов’язків, які є у кожного працівника. Тому не варто нехтувати цим важливим моментом.

Ця розроблена збалансована система показників є загальною для підприємства, але вона має бути розділена на більш менші цілі та показники, які

можна використати для кожного працівника окремо. Тобто ми маємо у подальшому розкласти цю загальну систему показників на більш дрібніші цілі, виконання яких ми маємо довірити виконувати кожному підрозділу проаналізованого мною Державного підприємства «Чайка», яка стане основою для розрахунку премії до заробітної плати кожного працівника кожного підрозділу, а також виражена утакій формулі [10]:

$$КП = БЗп \times Рпк \times (К1 \times ак1 + К2 \times ак2 + К3 \times ак3 \dots + \dots Кп \times акп), \quad (3.1)$$

де БЗп — базова заробітна плата, що виражена у грн.;

Рпк — розмір премії від базової заробітної плати, коефіцієнт;

К1, К2, К3, Кп — коефіцієнт виконання КРІ;

ак1, ак2, ак3, ап — питома вага кожного КРІ, визначена експертним шляхом залежно від вагомості КРІ ($ак1 + ак2 + ак3 + ап = 1$), що відображається у відсотках;

Також за цією формулою можна оцінювати рівень вмотивованості та лояльності працівника до поставлених цілей, а також може стати підґрунтям для вдосконалення системи мотивації працівників.

Адекватним закінчення даної роботи по оцінці та аналізу підприємства на предмет зміни ринкової вартості аграрного підприємства буде відображення ефекту від запровадження на Державному підприємстві «Чайка» збалансованої системи показників та ключових показників ефективності, яка в повній мірі розкриває сутність кожного показника та заходи по досягненню їх оптимальних значень. Результати даного аналізу будуть ілюстровані в табл. 3.3.

Таблиця 3.3— Зміна ринкової вартості по методу економічної доданої вартості для ДП «Чайка» під дією збалансованої системи показників за 2019 та 2021 рік.

Показники	Роки		Зміна даних 2021 року порівняно з даними 2019 року, виражена у %
	2019	2021	
I. NOPAT (чистий операційний прибуток)	-18050	28493	257,9

2. WACC	-0,036	0,097	368,9
2.1. Частка власного капіталу у загальній кількості капіталу	0,658	0,6	-8,8
2.2. Частка позичкового капіталу у загальній кількості капіталу	0,342	0,4	117,0
2.3. Ціна власного капіталу	-0,11	0,166	151,0
2.4. Ціна позичкового капіталу	0,129	0,046	-64,3
3. NOA (чисті операційні активи)	210644	272171	129,2
3.1. Авансований капітал	250252	285973	14,3
3.2. Кредиторська заборгованість	39609	13802	-65,2
Ринкова вартість по EVA (економічна додана вартість)	-10480	2149	20,5

Джерело: розроблено автором на основі раніше проведеного аналізу ринкової вартості Державного підприємства «Чайка»

Отже, як бачимо з таблиці 3.3 ринкова вартість за методом EVA для ДП «Чайка» підвищилася за рахунок дотримання всіх рекомендацій, надані у збалансованій системі показників стратегії розвитку досліджуваного аграрного підприємства.

ВИСНОВКИ

1. У сучасній літературі «ринкова вартість підприємства» розкривається різними науковцями як система менеджменту, як ієрархію елементів впливу на внутрішні фактори діяльності підприємства або як комплекс рішень (дій), спрямованих на зміну поточної вартості підприємства.

1. Традиційно для комплексної оцінки вартості підприємства у світовій практиці господарювання використовуються три підходи: дохідний (прибутковий), витратний (майновий), порівняльний (ринковий) та інтегрований. У межах кожного з них виділяють декілька методів.

2. У дослідженні зосередимо увагу на використанні доходного підходу методом дисконтування грошових потоків та інтегрованого підходу на основі оцінки методу економічної доданої вартості.

3. Згідно з даними таблиці 1.1 можна зробити висновок про те, що дане підприємство за розмірами є середнім. Площа с/г угідь впродовж зазначеного періоду коливається у рамках 7600-8450 га і у 2019 році становила 7781 га. По агрохолдингу «AvangardCo» немає даних за цим показником, адже вони займаються переробкою ячного продукту. Загалом спостерігається тенденція збільшення обсягу авансованого капіталу протягом 2015-2019 років на ДП «Чайка» у 2019 році порівняно з 2018 роком агрохолдингу «AvangardCO» авансований капітал є меншим на 98,2 %. Середньооблікова чисельність працівників та чистий дохід є меншими на 86,4% та 95,8% відповідно на ДП «Чайка» у 2019 році порівняно з 2018 роком агрохолдингу «AvangardCO».

4. За даними таблиці 1.2 ми бачимо, що підприємство спеціалізується на трьох галузях. Виробничий напрям підприємства можна визначити, як молочний з домінуючим виробництвом соняшнику та кукурудзи на зерно.

5. Підставивши дані у формулу, ми отримали коефіцієнт зосередження 0,20, що свідчить про те, що підприємство має низький ступінь зосередження галузей, за якого одна з галузей є домінуючою, а кількість інших є невеликою.

6. Продуктивність праці на підприємстві знижується, землезабезпеченість зростає, можливості щодо раціонального використання основних засобів зростає, а також моментально відтворюються матеріальні ресурси, знижується ефективність використання матеріальних запасів, підприємство є неплатоспроможним, і не може здійснювати свою операційну діяльність не залучаючи позичкового капіталу, а також є інвестиційно непривабливим.

7. Отже, розрахувавши ринкову вартість ДП «Чайка» за методом економічної доданої вартості можна побачити що вона коливається в межах від - 10 480 тис. грн. до 6 368 тис. грн. На мою думку ці суттєві коливання спричинені зміною розміру чистого операційного прибутку до сплати відсотків та зміною розміру чистих операційних активів за аналізовані роки. Тобто знову ж таки буду казати про те що приріст вкладених активів перевищує приріст прибутку.

8. Згідно з проведеним горизонтальним аналізом активів Державного підприємства «Чайка» за 2015 – 2019 рр. можу сказати що більшу частку активів займають необоротні активи, адже їхня частка у загальній вартості активів підприємства коливається в межах 67,0 – 75,0%. У 2019 році частка нематеріальних активів становить 68,0%, що на 0,9%, 1,0%, 0,5% більше ніж у 2018 та у 2017 та 2016 році відповідно, але менше на 7,8% ніж у 2015 році. Зростання відбувається за рахунок збільшення вартості основних засобів за аналізований період на 1,3%, 3,1%, 4,5%, у 2019 році порівняно з 2018, 2017 та

2016 роком, але менше на 0,9% за 2015 рік та за рахунок збільшення вартості довгострокових біологічних активів у 2019 році на 0,3%, 1,0%, 1,2% та на 0,8% порівняно з 2018, 2017, 2016 та 2015 роками відповідно. Відповідно, меншу частку активів підприємства займають оборотні активи, адже їхня частка у загальній вартості активів підприємства коливається в межах 24,2 – 33,0%. У 2019 році частка оборотних активів становить 32,0%, що на 0,9%, 1,0%, 0,5% менше ніж у 2018, 2017, 2016 році відповідно, але більше на 7,8% ніж у 2015 році. Зниження відбувається за рахунок зменшення вартості дебіторської заборгованості за аналізований період на 0,3% у 2019 році порівняно з 2018 роком, на 3,2% у 2019 році порівняно з 2017 роком, на 7,8% у 2019 році порівняно з 2016 роком і на 4,9% у 2019 році порівняно з 2015 роком та за рахунок зменшення вартості інших оборотних активів у 2019 році на 0,5%, на 0,4% порівняно з 2018 та 2017 роками відповідно, але збільшенням їх на 0,2% та на 0,7% у 2019 році порівняно з 2016 та 2015 роком. Також варто акцентувати увагу на підвищенні рівня кредиторської заборгованості, яка у 2019 році сягає 39 608,5 тис. грн., який становить 15,8%, що більше на 2,2%, на 4,5%, на 6,3%, на 9,7% у 2019 році порівняно з 2018, 2017, 2016 та 2015 роками відповідно.

9. Згідно з даними таблиці 2.16 можу виділити 3 основні моменти:

1. Зниження вартості чистого операційного прибутку, тобто отримання збитку який оцінюється у 2019 році на ДП «Чайка» у 18 050 тис. грн., якщо за попередні роки ми отримували прибуток який оцінювався від 3 829 тис. грн. до 14 882 тис. грн., що менше на 220 – 500% у 2019 році ніж у 2015 – 2018 роках. Це надзвичайно негативне явище, яке означає що по – перше – підприємство не витримує цінової конкуренції на ринку, тобто при зниженні ціни на свою продукцію ми отримуватимемо збиток, адже маємо високу собівартість виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки. По – друге, це

низький рівень інноваційності виробництва та підприємства в цілому, тобто використання застарілої технології виробництва та переробки продукції або застарілої техніки для яких потрібно використовувати більше матеріальних та трудових ресурсів, ніж для нових технологій та техніки. По – третє – це низький рівень мотивації працівників, який означає що працівнику настільки не подобається дана робота що він від своєї, можливо, недостатньої вмотивованості використовує більше ресурсів ніж це потрібно. Але враховуючи той факт що підприємство державне, і продукція продається державним органам, і, беручи до уваги, те що підприємство проходить процес приватизації, то це означає що закупні ціни можуть бути низькими, для того щоб дешевше підприємство можна було продати.

2. Врівноваження вартості власного та позичкового капіталу. Тобто вартість власного і позичкового капіталу наближається до співвідношення 60 на 40%, тобто у 2019 році частка власного капіталу у загальній його структурі становила 65,8% проти 83,1% у 2015 році. Тоді як частка позичкового капіталу у цей же час становила 34,2% та 16,9% відповідно.

3. Та найголовніше зниження середньозваженої вартості капіталу, що говорить про те що, який відсоток прибутку або збитку отримують власники, інвестори або кредитори, якщо вкладуть свій капітал у розвиток підприємства. У 2015 – 2018 році середньозважена вартість капіталу коливалася в межах 1,9 – 5,6%, що є позитивним явищем, але у 2019 році середньозважена вартість капіталу становила – 3,6%, що є негативним явищем та означає повну непривабливість підприємства для подальших інвестицій загалом.

1. Згідно з виконаним дослідженням досягнутого рівня ринкової вартості аграрного підприємства варто визначити групи показників, що на неї позитивно впливатимуть. Це буде реалізоване через запровадження на підприємстві:

2. стратегічної карти, для графічного зображення наших підсистем та цілей по стратегічному управлінню ринковою вартістю,

3. Збалансованої системи показників, яка покаже нам вираження стратегічної карти у чітко поставлених показників, які будуть індикаторами ефекту від поставлених цілей та від запроваджених шляхів підвищення кожного окремого показника та окремої цілі. Там будуть такі елементи – управління капіталом, маркетинговий менеджмент, управління прибутком та управління активами.

4. система КРІ (тобто система ключових показників результативності) – де, буде показана стратегія, яка виокремлена для кожного ключового показника, його пояснення, спосіб розрахунку та джерело інформації, рівень оптимальних значень кожного показника, посада працівника, що відповідає за його досягнення, а також заходи по його досягненню.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Дейнека О.В., Дехтяр Н.А., Пігуль Є.І. Актуальні питання управління вартістю підприємства. /О.В. Дейнека, Н.А. Дехтяр, Є.І. Пігуль.// Економіка та управління підприємствами. – 2017. – №12. – С. 240 – 245. Режим доступу: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/40.pdf

2. Гуненко С.Л. Теоретичні основи оцінки ринкової вартості підприємства для цілей управління: обліковий аспект./С.Л. Гуненко//Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. —2014. — №2 (29). — С. 41 – 55. Режим доступу:<http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/47760/45250>.

3. Лаговська О. Оцінка вартості підприємства: аналіз підходів та методів./О. Лаговська.// Економічний аналіз. — 2012. — №10 (ч.2.) — С. 414 – 417. Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecan_2012_10\(2\)_87.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecan_2012_10(2)_87.pdf)

4. Петрів І., Куцик В.І. Особливості оцінки вартості підприємств на основі методу дисконтування грошових потоків./І. Петрів, В.І. Куцик// Економічний дискурс. Міжнародний науковий журнал. — 2017. — №2. Режим доступу: <http://ed.pdatu.edu.ua/article/download/126085/120770>.

5. Давидов О.І. Моделі доданої вартості підприємств: економічний зміст та особливості побудови. /О.І. Давидов.//Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. —2017. — №28 (35). — С. 167 – 172. Режим доступу:<http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/28-2017/35.pdf>

6. Потриваєва Н.В. Система збалансованих показників як аналітичний засіб підвищення ефективності функціонування підприємств./Н.В. Потриваєва// Ефективна економіка. — 2015. — №12. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/16.pdf

7. Коваль П.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності відтворювального процесу в аграрних підприємствах./П.В. Коваль//Економіка. Фінанси. Право. — 2010. — № 10. — С. 6–10. Режим доступу:<http://www.analytic.logis.biz.ua/publications/atc/30-art10>

8. Державне управління справами. URL: <http://www.dus.gov.ua/content/%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%E2%80%9C%D1%87%D0%B0%D0%B9%D0%BA%D0%B0%E2%80%9D>.

9. Офіційний сайт Агрохолдингу «AvangardCO». URL: <https://avangardco.ua/investoram/finansovii-ogljad/dovidnik-analitika/>

10. Коваль П. В., Ткаченко Н. В. Специфіка впровадження збалансованої системи показників (ЗСП) у аграрному підприємстві /П.В. Коваль// Формування ринкової економіки.— 2015. — № 33. — С. 172–183. Режим доступу: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/28145/172%20-%20183.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

11. Вареник В. М., Євтушенко Я. С. Діагностичний аналіз ефективності управління активами підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 1. С. 117–122.

12. Нагорний Є. О. Система управління активами як релевантний чинник ефективного розвитку підприємства. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». 2014. Вип. 11. С. 223–232.

13. Олійник Т. О., Мірошніченко О. В. Основні напрями підвищення ефективності управління активами. Інвестиції практика та досвід. Серія «Економічна наука». 2014. № 21. С. 73–77.

14. Чемчикаленко Р. А., Майорода О. Є., Люткіна А. В. Оцінка ефективності управління активами та пасивами підприємства. Економіка і суспільство. Серія «Гроші, фінанси і кредит». 2017. Вип. № 11. С. 485–489.

15. Семенов А. Г., Ярошевська О. В. Оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм максимізації його рентабельності, Економіка та підприємництво, 2014 р., № 5 (80).

16. Стоянова-Коваль С. С., Стоянова О. М. Оборотні активи аграрних підприємств: економічна сутність та науково-методичні підходи до специфіки їх класифікації. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10(2). С. 100–105.

17. Золотаренко В. О. Функціонально-структурна модель управління структурою капіталу підприємства / В. О. Золотаренко // Управління розвитком. – 2011. – № 1(98). – С. 147–150.

18. Базартінова О. В. Управління позиковим капіталом підприємств і його основні джерела формування / О. В. Базартінова // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011. – № 2. – С. 125–128.

19. Семенов А. Г. Особливості формування капіталу підприємства / А. Г. Семенов, Л. А. Юсипчук // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1. – С. 110–114

20. Чорна О. М. Економічний зміст та проблематика управління капіталом підприємства реального сектору економіки в Україні / О. М. Чорна, О. О. Мацнева // Науково-практичний журнал «Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції». — 2013. — № 2. — С. 48—56.

21. Відображення власного капіталу у фінансовій звітності підприємств різних організаційно-правових форм/ В. І. Воськало, Н. М. Воськало // Науковий вісник НЛТУ України. - 2014. - № 24.3. - С. 203-209.

22. Боняр С. М. Роль маркетингової стратегії в підвищенні конкурентоспроможності підприємства / С. М. Боняр, Ю. В. Гладенька // Водний транспорт: зб. наук. праць: статті. – Київ, 2013. – С. 34 – 44.

23. Ковшова І. О. Форми реалізації сучасного маркетингового менеджменту на підприємстві / І. О. Ковшова // Інноваційна економіка. – Тернопіль : СМП «Тайп», 2017. – № 3 – 4 (68). С. 174 – 180.

24. Ковшова І. О. Використання комплексного підходу під час впровадження маркетингового управління на підприємствах України / І. О. Ковшова // Blacksea: scientificjournalofacademicresearch. – Tbilisi, Georgia, – 2014. – № 9. – С. 56 – 60.

25. Ковшова І. О. Управління бізнес-процесами під час впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах України / І. О. Ковшова, І. А. Гриджук // Blacksea: scientificjournalofacademicresearch. Tbilisi, Georgia, – 2014. – № 18. – С. 29 – 33.

26. Котлер Ф. Управління маркетингом / Котлер Ф. — М.: Экономика, 1980. — 223 с.

27. Горбаченко С., Карпов В. Аналіз та прогнозування ринкової кон'юнктури. – Кондор. – 2019. – 320 с.

28. Сидорук Ю. А. Маркетинговий менеджмент на підприємстві: теоретичні засади / Ю. А. Сидорук // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2485>.

29. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домащенко, М. В. Ковальова // Економіка і регіон: наук.

вісникПолтавськогонаціональноготехнічногоуніверситетуім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 1(32). – 18-23 с.

30. Голов Р. С. Економіка і управління на підприємстві [Текст]: підручник / Р. С. Голов, А. П. Агарков, Е. А. Єрохіна. – М.: Дашков і К. – 2013. – 200 с.

31. Тульчинська С. О. Визначення доцільності фінансового оздоровлення підприємства на підставі оцінки фінансового потенціалу / С. О. Тульчинська, М. В. Нікітіна // Ефективна економіка № 4. – 2014.

32. Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві / В. В. Думенков // Економіка та управління: історії, реалії та перспективи. – 2016. – Вип. №1. – С. 256-277.

33. Жигалкевич Ж. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж. М. Жигалкевич, Е. С. Фісенко // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. №4. – С. 145-148.

34. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства / А. Ю. Нагрецькіс // Ефективна економіка. – 2017. – Вип. №2. – С. 125-131.

35. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С. Є. Николишин // YoungScientist. – 2017. – Вип. №2. – С. 299-303.

36. Нікіфорова Є. В. Економічний потенціал як сукупність ресурсів фінансово-господарської діяльності / Є. В. Нікіфорова, О. В. Шнайдер // Азимут наукових досліджень: економіка та управління. – 2013. – Вип. №1. – С. 20-22.

37. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік. Підручник / М. Ф. Огійчук, Л. О. Сколотій, М. І. Беленкова та ін. – 7-ме видання, перероблене та доповнене. – К.: Алерта. - 2016. – С. 550-571.

38. Суліма Н. М. Економіка і фінанси підприємства. Підручник / Н. М. Суліма, Л. М. Степасюк, О. В. Величко. – К.: «ЦП «КОМПРИНТ». – 2015. – С.124-127.

39. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Лойко, Є.С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (InternationalScientificJournal) - №7 – 2015

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

41. Куц Л.Л. Капітал підприємства: формування та використання : опорн. консп. лекцій / Л.Л. Куц. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 114 с.

42. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії /В.В. Нагайчук –Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf

43. Павлишенко М.М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М.М. Павлишенко, Л.А. Сивуля.– Режим доступу:http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_4/172_Pawlyszenko_17_4.pdf

44. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 28. – С. 125–132

45. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л.С. Гаватюк, Н.В. Дармограй, Г.М. Хімійчук // Молодий вчений. – 2016. – № 1(28). – С. 40–43.

46. Прибутковість підприємства як основний показник його діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econf.at.ua/publ/konferencija2016>

47. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник – 6-ге вид., переробл. і виправ. / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2012. – 552 с.

48. Чорна Л. О. Прибуток як інтегральний показник господарської діяльності підприємства. // Ефективна економіка. // - 2013. - № 1. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1997&p=2> – URL.

49. Бойчук В.А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства.

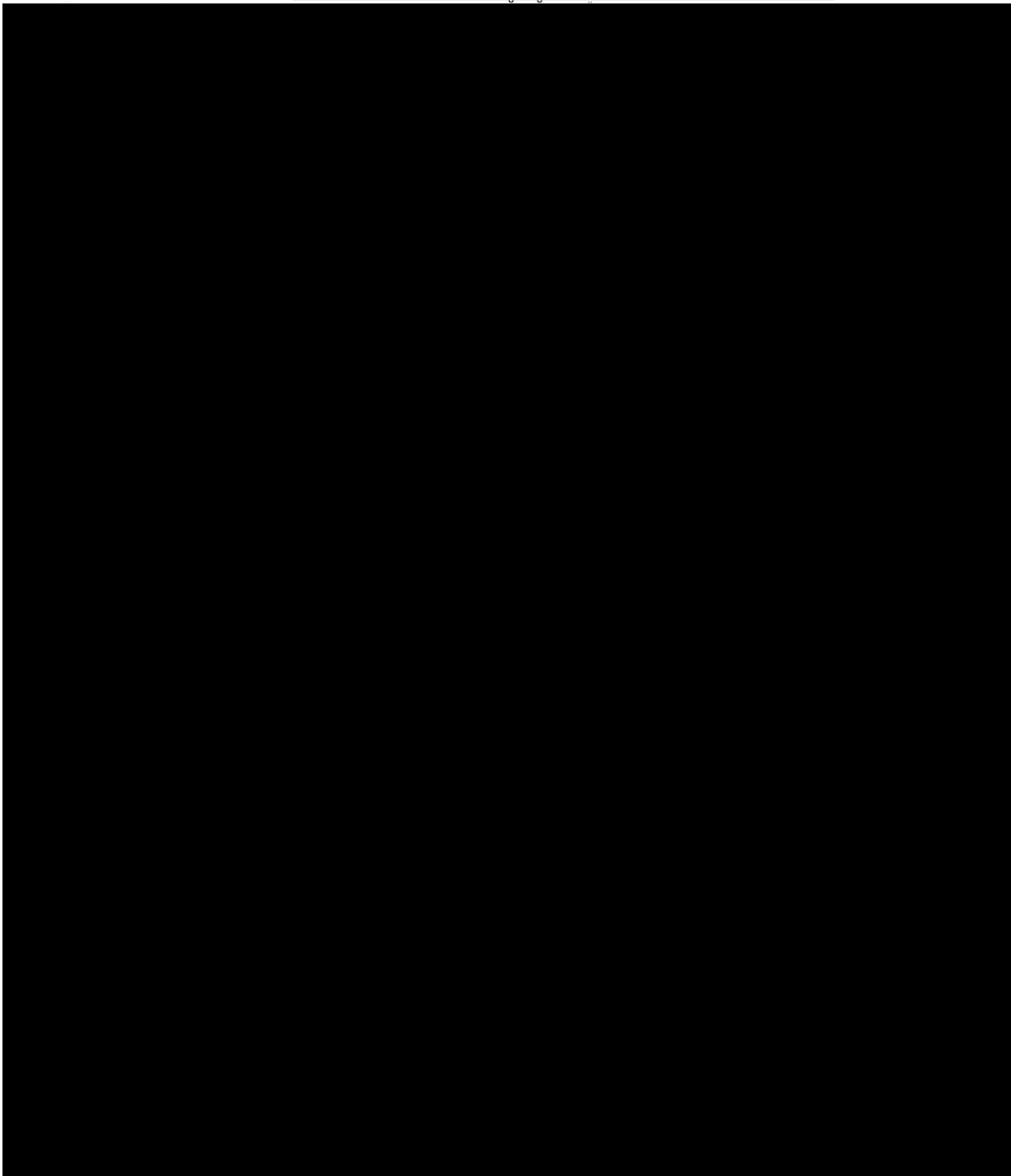
Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 1. Т. 2. С. 71–76.

50. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. № 17. С. 52–59.

Додатки**Додаток А**

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ	
Підприємство	Державне підприємство "Чайка"	Дата (рік, місяць, число)	2020, травень
Територія	КИЇВСЬКА	за ЄАТ/УУ	3220883601
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство	за КОПФГ	140
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Середня кількість працівників	1 362		



Додаток Б

Підприємство Державне підприємство "Чайка" (найменування)
 Дата (рік, місяць, число) 2020 01 01 за ЄДРПОУ 31245250
КОДИ
 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 за Рік 2019 р. **ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**
 Форма N2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	192 448	195 741
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(171 899)	(157 532)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	20 549	38 209
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	12 921	12 178
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(11 635)	(8 623)
Витрати на збут	2150	(9 039)	(6 944)
Інші операційні витрати	2180	(22 685)	(23 764)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	11 056
збиток	2195	(9 889)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	1
Інші доходи	2240	11 139	1 023
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(7 897)	(6 171)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(11 403)	(1 452)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	4 457
збиток	2295	(18 050)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	4 457
збиток	2355	(18 050)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

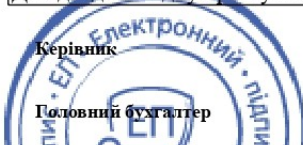
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(18 050)	4 457

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	126 866	133 354
Витрати на оплату праці	2505	51 584	37 225
Відрахування на соціальні заходи	2510	10 449	7 782
Амортизація	2515	9 032	8 106
Інші операційні витрати	2520	20 333	15 801
Разом	2550	218 264	202 268

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Е.П. Леончук
Віталій
Олександрович
Е.П. Лавриниць
Віталія
Вікторівна

Леончук Віталій Олександрович

Лавриниць Віталія Вікторівна

Додаток В

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства фінансів України
29.11.2000 N 302 (у редакції наказу Міністерства фінансів України
від 28.10.2003 N 602)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО
Код

2019	12	31
Дата (рік, місяць, число)		
за ЄДРНОУ		
31245250		
за КОАТУУ		
3220883601		
за СПОДУ		
57474		
за КОПФГ		
140		
за КВЕД		
01.11		

Підприємство Державне підприємство "Чайка"
Територія КИЇВСЬКА
Орган державного управління Державне управління справами
Організаційно-правова форма господарювання Державне підприємство
Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рис), бобових культур і насіння олійних культур
Одиниця виміру: тис.грн.

ПРИМІТКИ ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за 2019 рік

Форма №5

Код за ДКУД

1801008

I. Нематеріальні активи

Групи нематеріальних активів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка -)			Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року	
		первісна (перевіднесена) вартість	накопичена амортизація		первісна (перевіднесена) вартість	накопичена амортизація	первісна (перевіднесена) вартість	накопичена амортизація	первісна (перевіднесена) вартість			накопичена амортизація	первісна (перевіднесена) вартість	накопичена амортизація	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Права користування природними ресурсами	010	31695	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	31695	-	
Права користування майном	020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Права на комерційні позначення	030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Права на об'єкти промислової власності	040	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Авторське право та суміжні з ним права	050	143	98	-	-	-	-	-	29	-	-	-	143	127	
Інші нематеріальні активи	060	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Разом	080	31838	98	-	-	-	-	-	29	-	-	-	31838	127	
Гудвіл	090	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Із рядка 080 графа 14	14	вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності													
		вартість оформлених у заставу нематеріальних активів													
		вартість створених підприємством нематеріальних активів													
Із рядка 080 графа 5	5	вартість нематеріальних активів, отриманих за рахунок шляхових асигнувань													
Із рядка 080 графа 15	15	накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності													

(081) -
(082) -
(083) -
(084) -
(085) -

II. Основні засоби

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка -)		Вибуло за рік		Втрачено від зменшення амортизації за рік	Інші зміни за рік	Залишок на кінець року		у тому числі					
		первісна (переоцінена) вартість	знос		первісна (переоцінена) вартість	знос	первісна (переоцінена) вартість	знос			первісна (переоцінена) вартість	знос	одержані за фінансовою орендою	у тому числі передані в операційну оренду				
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Земельні ділянки	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвестиційна нерухомість	105	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Капітальні витрати на поліпшення земель	110	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	125694	50307	17255	-	-	11	11	1517	-	70	70	143008	51883	-	-	-	-
Машини та обладнання	130	60512	27583	1911	-	-	1886	1886	6303	-	-70	-70	60467	31930	17701	5762	-	-
Транспортні засоби	140	7500	6123	1747	-	-	384	384	531	-	-	-	8863	6270	1747	114	-	-
Інструменти, прилади, інвентар (мебл)	150	811	800	52	-	-	81	81	11	-	-	-	782	730	-	-	-	-
Тварини	160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Багаторічні насадження	170	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші основні засоби	180	6142	3049	699	-	-	43	43	504	-	-	-	6798	3510	-	-	-	-
Бібліотечні фонди	190	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Малочисні необоротні матеріальні активи	200	540	466	124	-	-	76	76	137	-	-	-	588	527	-	-	-	-
Тимчасові (нетитульні) споруди	210	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Природні ресурси	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвентарна гара	230	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Предмети прокату	240	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші необоротні матеріальні активи	250	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом	260	201199	83323	21788	-	-	2481	2481	9003	-	-	-	220596	94850	19448	5876	-	-

Із рядка 260 графа 14 вартість основних засобів, щодо яких існують передані чинним законодавством обмеження права власності вартість оформлених у заставу основних засобів

залишкова вартість основних засобів, що тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція тощо)

первісна (переоцінена) вартість повністю амортизованих основних засобів

основні засоби орендованих цілих майнових комплексів

вартість основних засобів, призначених для продажу

залишкова вартість основних засобів, утрачених унаслідок надзвичайних подій

вартість основних засобів, придбаних за рахунок шльового фінансування

Вартість основних засобів, що взяті в операційну оренду

Із рядка 260 графа 15 знос основних засобів, щодо яких існують обмеження права власності

Із рядка 105 графа 14 вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

(261)

(262)

(263)

(264)

(2641)

(265)

(2651)

(266)

(267)

(268)

(269)

19448

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

XV. Фінансові результати від первісного визнання та реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів

Найменування показника	Код рядка	Вартість первісного визнання	Витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями	Результат від первісного визнання		Упішка	Виручка від реалізації	Собівартість реалізації	Фінансовий результат (прибуток +, збиток -) від реалізації	
				дохід	витрати				10	11
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Продукція та додаткові біологічні активи рослинництва - усього	1500	-	-	-	-	-	86 271	82 130	4 141	4 141
у тому числі:										
зернові: зернобобові	1510	-	-	-	-	-	56 740	(54 288)	2 452	2 452
з них:										
пшениця	1511	-	-	-	-	-	24 942	(22 468)	2 474	2 474
соя	1512	-	-	-	-	-	2 309	(2 774)	-465	-465
сояшник	1513	-	-	-	-	-	28 569	(27 045)	1 524	1 524
рипак	1514	-	-	-	-	-	-	-	-	-
пшурою буряки (фабричні)	1515	-	-	-	-	-	-	-	-	-
капустя	1516	-	-	-	-	-	375	(513)	-138	-138
плоди (зерняткові, кісточкові)	1517	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інша продукція рослинництва	1518	-	-	-	-	-	587	(284)	303	303
додаткові біологічні активи рослинництва	1519	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Продукція та додаткові біологічні активи тваринництва - усього	1520	-	-	-	-	-	65 089	(53 952)	11 137	11 137
у тому числі:										
приріст живої м'яси - усього	1530	-	-	-	-	-	21 972	(19 099)	2 873	2 873
з нього:										
великої рогатої худоби	1531	-	-	-	-	-	5 753	(4 949)	804	804
свиней	1532	-	-	-	-	-	16 219	(14 150)	2 069	2 069
молоко	1533	-	-	-	-	-	42 729	(34 452)	8 277	8 277
вовна	1534	-	-	-	-	-	-	-	-	-
яйця	1535	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інша продукція тваринництва	1536	-	-	-	-	-	225	(98)	127	127
додаткові біологічні активи тваринництва	1537	-	-	-	-	-	-	-	-	-
продукція рибництва	1538	-	-	-	-	-	163	(303)	-140	-140
1539	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сільськогосподарська продукція та додаткові біологічні активи - разом	1540	-	-	-	-	-	151 360	(136 082)	15 278	15 278



Керівник

ЕП Леончук
Віталій
Олександрович

Леончук Віталій Олександрович

Головний бухгалтер

ЕП Лавриньць
Віталія
Вікторівна

Лавриньць Віталія Вікторівна

Короткий звіт подібності

Назва:	Стратегія управління ринковою вартістю аграрного підприємства
Автор:	Діденко Вікторія Вадимівна
Дата звіту:	2020-11-23 19:52:02
Коефіцієнт подібності № 1: [?]	34,06%
Коефіцієнт подібності № 2: [?]	29,45,%
Довжина фрази для коефіцієнта подібності № 2: [?]	25
Кількість слів:	10 850
Число знаків:	81 270
Адреси пропущені при перевірці:	

Додаток Ж

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені
Вадима Гетьмана» кафедра економіки та підприємництва

**ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН
НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА
Діденко Вікторії Вадимівни**

**(ПБ)
ОПП «ЕКОНОМІКА АГРОБІЗНЕСУ»
на 2019-2020 рр.**

№	Вид науково-дослідної роботи	Термін виконання	Результат виконання
1	Участь у міжнародній студентській науковій конференції «Теоретичне та практичне застосування результатів сучасної науки»	22 – 27 листопада 2020	Доповідь: Управління ринковою вартістю підприємства на основі Збалансованої системи показників (BSC). Сертифікат учасника.

Дата

Підпис

Додаток И
Копія тез на конференцію

Діденко Вікторія Вадимівна, магістрантка факультету економіки та управління
Державний вищий навчальний заклад «Київський національний
економічний університет імені Вадима Петровича Гетьмана», Україна

УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ (BSC)

Сучасні умови господарювання, які характеризуються нестабільністю глобального бізнес – середовища, посиленням конкурентної боротьби на глобальних, національних та локальних ринках, відсутністю сталого розвитку, мінливістю вітчизняного законодавства, а також часом, коли подальший економічний розвиток України є невизначеним, вдосконалення вимагають діючі механізми управління ринковою вартістю вітчизняних підприємств.

Одним із найефективніших підходів до управління ринковою вартістю є Збалансована система показників (BSC), розроблена Робертом Капланом і Девідом Нортонем для вимірювання ефективності реалізації стратегій підприємства, з точки зору досліджуваної проблеми, в нашому випадку – збільшення ринкової вартості підприємства. Вони стверджують, що система збалансованих показників є інструментом стратегічного планування та управління, який слугує для встановлення стратегічних цілей та оцінки ефективності діяльності підприємства з точки зору реалізації стратегії за допомогою визначених ключових показників результативності. [3]

Перед тим, як застосувати Збалансовану систему показників для побудови стратегічного набору управління ринковою вартістю підприємства, необхідно пройти такі етапи [1]:

1. Визначення/коригування цілей управління вартістю підприємства. Цілі є невід'ємним елементом механізму управління вартістю на підприємстві, оскільки правильне формування цілей забезпечуватиме ефективність його реалізації, взаємозв'язок системних елементів та їх дієвість. Тобто, ми маємо розуміти мету даного аналізу, його систему цілей, а також систему показників, що прямо показують нам досягнення цієї мети та виконання намічених цілей.

2. Оцінка вартості підприємства з використанням механізму ефективного вибору підходу до оцінки вартості підприємства. На основі інформації про підходи та методи розрахунку ринковою вартістю визначаємо, які саме підходи та методи підходять саме для нашого підприємства, дивлячись на специфіку його діяльності.

3. Виявлення та обґрунтування ключових факторів, що впливають на зміну вартості підприємства. Тобто, чисто фізично визначаємо, які саме складові елементи ринкової вартості підприємства впливають на її зміну, і розробляємо систему показників, які контролюватимуть цю зміну та на які ми можемо фізично впливати.

4. Розробка та реалізація стратегічного набору збільшення ринкової вартості підприємства. Тобто, на основі раніше обраних ключових факторів, що впливає на зміну ринкової вартості підприємства визначаємо, яку саме стратегію будемо застосовувати аби збільшувати ринкову вартість підприємства.

5. Аналіз ефективності управління ринковою вартістю підприємства з використанням системи ключових показників її зміни. Аналіз ефективності управління ринковою вартістю підприємства передбачає:

- співставлення фактичних значень системи показників про ринкову вартість

підприємства із плановими значеннями;

- співставлення прогнозних значень кожного показника про ринкову вартість підприємства з його фактичними значеннями;
- виявлення причин відхилення фактичних значень ключових показників від планових та прогнозних.

Збалансована система показників (BSC) у класичному вигляді має такі структурні елементи оцінки ефективності реалізації стратегії підприємства[2]:

1. Перспектива «Фінанси», яка містить в собі фінансові показники, які дозволяють оцінити економічні наслідки дій топ – менеджменту підприємства та є індикаторами реалізації фінансових стратегій компанії.

2. Перспектива «Клієнти» містить показники діяльності підприємства в цільовому сегменті ринку – декілька основних показників результатів успішного втілення в життя правильно сформульованої та добре виконуваної ринкової стратегії.

3. Перспектива «Внутрішні процеси» визначає, в яких ключових процесах підприємство має досягнути досконалості, щоб продовжувати створювати цінність для акціонерів та клієнтів. Показники цієї складової сконцентровані на оцінці внутрішніх процесів від яких залежить задоволення потреб клієнтів та досягнення фінансових завдань компанії.

4. Перспектива «Навчання та розвиток» визначає інфраструктуру, яку належить створити, щоб ліквідувати розрив між трудовим потенціалом працівників, систем та процедур підприємства, і тими, які потрібні для прориву у виробництві продукції або в діяльності підприємства в цілому.

Наведена вище класична Збалансована система показників може існувати у різних модифікаціях, в залежності від обраного методу розрахунку ринкової вартості підприємства, а також залежно від виявлених нових показників, що впливають на ринкову вартість підприємства, але не описані даною класичною системою.

Висновки. Отже, важливість обрання збалансованої системи показників для управління ринковою вартістю полягає у числовому вимірі результативності впроваджених стратегій стосовно підвищення ринкової вартості підприємства. В свою чергу підвищення ринкової вартості підприємства означатиме активізацію інвестиційних процесів на підприємстві, що в кінцевому результаті підвищує конкурентоспроможність підприємства на цільових ринках збуту продукції.

Список використаних джерел:

1. Воронін А.В. Системний підхід до управління вартістю підприємства./Воронін А.В.// Економіка і організація управління. – 2016. – №3 (23). – С. 148 – 155. Режим доступу: <http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/2882/2921>
2. Коваль П.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності відтворювального процесу в аграрних підприємствах./П.В. Коваль//Економіка. Фінанси. Право. — 2010. — № 10. — С. 6–10. Режим доступу: <http://www.analytic.logis.biz.ua/publications/atc/30-art10>
3. Потриваєва Н.В. Система збалансованих показників як аналітичний засіб підвищення ефективності функціонування підприємств./Н.В. Потриваєва// Ефективна економіка. – 2015. – №12. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/16.pdf