

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА**

Тема: «Специфіка оцінки вартості малого підприємництва»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Освітня програма 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Завідувач кафедри: \_\_\_\_\_ /Карінцева О.І./

Керівник роботи: \_\_\_\_\_ / Циганенко О.В. /

Виконавець: \_\_\_\_\_ / Гуц І.С. /  
П.І.Б.

Група: \_\_\_\_\_  
шифр

**Суми 2022**

## ЗМІСТ

	С.
РЕФЕРАТ.....	3
ВСТУП.....	4
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СПЕЦИФІКИ ОЦІНКИ</b>	
<b>ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ.....</b>	<b>6</b>
1.1 Економічний зміст вартості малого бізнесу та специфіка її оцінки.....	6
1.2 Основні методи та підходи до оцінки вартості малого бізнесу.....	13
<b>РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ВАРТОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА</b>	
<b>ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ "БЕЛЬВІЛЬ".....</b>	<b>20</b>
2.1 Організаційно-економічна характеристика компанії "Бельвіль".....	20
2.2 Аналіз фінансових результатів діяльності компанії.....	22
2.3 Оцінка вартості компанії «Бельвіль».....	34
<b>РОЗДІЛ 3 ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ</b>	
<b>ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ «БЕЛЬВІЛЬ».....</b>	<b>40</b>
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>45</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>48</b>

## РЕФЕРАТ

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків та списку використаних джерел, який містить 35 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 50 с., 27 таблиць, 11 рисунків, 3 формули, список використаних джерел 3 сторінки.

*Метою роботи є* виявлення та аналіз специфіки оцінки вартості малого бізнесу на прикладі компанії «Бельвіль».

Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

- розглянути теоретичні аспекти оцінки вартості підприємства;
- провести комплексний аналіз оцінки вартості компанії «Бельвіль»,
- надати рекомендації щодо оптимізації діяльності компанії «Бельвіль» з метою підвищення її ринкової вартості.

*Об'єктом дослідження є* оцінка вартості компанії «Бельвіль».

*Предметом дослідження* виступають відносини, що виникають при оцінці вартості компанії.

*Методи дослідження.* Аналіз, порівняння, синтез, систематизація, економіко-статистичні методи збору та обробки інформації, а також коефіцієнтний метод..

Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел.

У першому розділі розглянуто фундаментальні аспекти оцінки вартості малого бізнесу, методи та етапи процесу оціночної діяльності на підприємстві.

У другому розділі наведена основна інформація про об'єкт дослідження, специфіку його діяльності. Також проведено оцінку вартості бізнесу на прикладі компанії «Бельвіль» з використанням дохідного підходу.

У третьому розділі, на базі проведеного дослідження та наявних даних, розроблено рекомендації щодо оптимізації діяльності компанії «Бельвіль» та підвищення її ринкової вартості.

*Ключові слова:* КОМПАНІЯ, ОЦІНКА ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ, ДОХІДНИЙ ПІДХІД, АНАЛІЗ, ДІЯЛЬНІСТЬ

## ВСТУП

В сучасних умовах оцінка вартості бізнесу є невід'ємним елементом у системі ефективного управління суб'єктом господарювання. Важливість цього процесу відображається у тому, що комплексна оцінка актуальна як для власників бізнесу та вищого керівництва, зацікавлених у довгостроковому розвитку компанії, так і для потенційних інвесторів і кредиторів.

Варто відзначити, що оцінка вартості бізнесу являє собою комплексний процес, починаючи з детальної характеристики об'єкта дослідження до оцінки ймовірності банкрутства підприємства і розробки ефективних систем, спрямованих на оптимізацію процесу оцінки бізнесу та підвищення загальної прибутковості підприємства.

Оцінка проводиться як у разі продажу або купівлі бізнесу, так і для отримання повноцінної інформації щодо фінансового стану підприємства, з метою прийняття найбільш ефективних і раціональних управлінських рішень керівництвом або власниками компанії. Оцінка малого бізнесу в умовах сучасності має свою специфіку і деякі складності проведення пов'язані з тим, що швидко змінюються ринкові умови, а також із-за характерних особливостей кожного бізнесу окремо, зокрема специфіки діяльності, обороту компанії та інших факторів.

Наведена інформація і визначає актуальність обраної теми кваліфікаційної роботи бакалавра.

*Метою роботи є* виявлення та аналіз специфіки оцінки вартості малого бізнесу на прикладі компанії «Бельвіль».

Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

- розглянути теоретичні аспекти оцінки вартості підприємства;
- провести комплексний аналіз оцінки вартості компанії «Бельвіль»,
- надати рекомендації щодо оптимізації діяльності компанії «Бельвіль» з метою підвищення її ринкової вартості.

*Об'єктом дослідження є* оцінка вартості компанії «Бельвіль».

*Предметом дослідження* виступають відносини, що виникають при оцінці вартості компанії.

*Методи дослідження.* Аналіз, порівняння, синтез, систематизація, економіко-статистичні методи збору та обробки інформації, а також коефіцієнтний метод..

Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел.

У першому розділі детально розглянуті фундаментальні аспекти оцінки вартості малого бізнесу, методи та етапи процесу оціночної діяльності на підприємстві.

У другому розділі наведена основна інформація про об'єкт дослідження, специфіку його діяльності. Також проведено оцінку вартості бізнесу на прикладі компанії «Бельвіль» з використанням дохідного підходу.

У третьому розділі, на базі проведеного дослідження та наявних даних, розроблено рекомендації щодо оптимізації діяльності компанії «Бельвіль» та підвищення її ринкової вартості.

Практична значимість роботи полягає в тому, що розроблені заходи, спрямовані на оптимізацію процесу оцінки вартості бізнесу, можуть бути впроваджені як об'єктом дослідження, так і іншими підприємствами у цій сфері.

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СПЕЦИФІКИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

### 1.1 Економічний зміст вартості малого бізнесу та специфіка її оцінки

В даний час проведення комплексного аналізу, що включає оцінку вартості компанії, є ключовим елементом у довгостроковому розвитку діяльності підприємства. Вивчаючи питання оцінки вартості малого бізнесу та його специфіки, важливо детально розглянути фундаментальні аспекти, що визначають економічну сутність вартості економічного суб'єкта.

У широкому сенсі, вартість підприємства - це вартість очікуваних грошових сум як від поточних активів організації, так і від майбутнього зростання, дисконтованих за ставкою залучення капіталу.

Функціонування підприємств в умовах ринкових відносин обумовлюють необхідність трансформації системи фінансового аналізу суб'єктів господарювання. Нестабільні економічні умови вимагають організації систематичного аналізу фінансового становища підприємств. Одним з основних об'єктів цього дослідження мають бути фінансові ризики підприємств та можливі способи їхньої нейтралізації [2, с. 82].

Деякі фундаментальні засади оцінки вартості малого бізнесу наведені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Погляди на оцінку вартості бізнесу різних авторів

Автори	Погляд на оцінку вартості бізнесу
К. Уолш	На думку даного автора, вартість бізнесу визначається сумою поточної ринкової вартості позикового і власного капіталу компанії.
О.В. Доможирова, Н.С. Валяєва	Думка даних авторів полягає в тому, що вартість визначається сукупною оцінкою інвестованого капіталу організації.
Т. Хармс та З. Мерсер	При оцінці вартості бізнесу необхідно брати до уваги вартість всіх очікуваних майбутніх грошових доходів підприємства.

Грунтуючись на економічних поглядах різних авторів, представлених вище, можна дійти висновку, що під вартістю бізнесу розуміється корисність економічного суб'єкта, яка генерується за допомогою взаємодії капіталів.

Говорячи про оцінку бізнесу, важливо розглянути критерії, що дають підстави відносити конкретно до малого підприємства той чи інший господарюючий суб'єкт. З даних, наведених нижче, у таблиці 1.2, можна виділити, що ключовими критеріями малого бізнесу є середня кількість кадрів організації та максимальна дохідність компанії.

Таблиця 1.2 - Критерії розподілу мікропідприємства, малого, середнього, великого підприємства

Категорія підприємства	Критерії оцінки за рік, що передує звітному		
	Балансова вартість активів, євро*	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), євро*	Середня кількість працівників, осіб
Мікропідприємства	До 350 тис.	До 700 тис.	До 10
Малі	До 4 млн	До 8 млн	До 50
Середні	До 20 млн	До 40 млн	До 250
Великі	Понад 20 млн	Понад 40 млн	Понад 250

\* Застосовується офіційний курс гривні до іноземної валюти (середній за період), розрахований на підставі курсів НБУ, які встановлювалися для євро протягом відповідного року.

Важливо відмітити, що середня чисельність персоналу організації має на увазі всі кадри компанії, у тому числі тих співробітників, з якими укладено договори підряду, цивільно-правового характеру, а також співробітників різних представництв та філій головної компанії.

Ключовою умовою достовірної та повноцінної оцінки вартості є безпосередня взаємодія різних економічних суб'єктів, тобто осіб, які безпосередньо зацікавлені у результатах оцінки вартості компанії. Детальна характеристика суб'єктів, зацікавлених у проведенні оцінки вартості підприємства, представлена в таблиці 1.3.

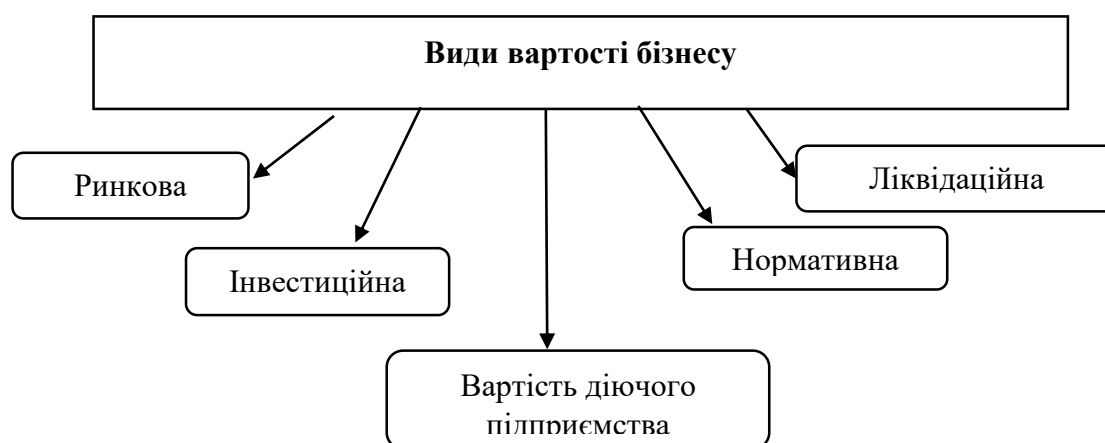
З даних, наведених в таблиці 1.3 можна зробити висновок, що оцінка вартості бізнесу відіграє значну роль як для органів державних структур, так і для кредитних установ та потенційних інвесторів.

Таблиця 1.3 – Особи, які зацікавлені в оцінці вартості бізнесу

Суб'єкти, які зацікавлені в оцінці бізнесу	Коротка характеристика
Державні органи	Оцінка вартості необхідна виявлення та визначення бази оподаткування для нарахування податків.
Кредитні установи	Аналіз та оцінка фінансового стану позичальника, а також можливого розміру кредиту, що надається позичальнику.
Стейкхолдери	Оцінка вартості бізнесу, зокрема для потенційних інвесторів, служить невід'ємною базою для прийняття інвестиційних рішень
Страхові організації	Оцінка вартості необхідна для виявлення розміру страхових сум у разі настання страхових випадків, прописаних у договорі

Розглядаючи базові аспекти оцінки вартості підприємства, важливо приділити особливу увагу видам вартості бізнесу. Ринкова вартість бізнесу є найбільш прогнозованою вартістю при реалізації операцій між продавцем і покупцем на ринку. З особливостей можна відзначити, що обидві сторони повністю обізнані про всі нюанси угоди та здійснюють обмін кожна у своїх інтересах.

На рисунку 1.1 наочно проілюстровані основні види вартості, що визначають фундамент економічної теорії. Далі розглядаються кожен із видів вартості окремо.



Рисунки 1.1 – Види вартості бізнесу



Ринкова вартість бізнесу являє собою найбільш прогнозовану вартість при реалізації операцій між продавцем і покупцем на ринку. З особливостей можна відзначити, що обидві сторони повністю обізнані про всі нюанси угоди та здійснюють обмін кожна у своїх інтересах.

Інвестиційна вартість є вартість, визначена конкретно цілями інвестування. На відміну від ринкової вартості, інвестиційна прямо залежить від особистих переваг та вимог інвестора.

Вартість діючого підприємства визначається як оцінка бізнесу в комплексі, а не окремих її складових елементів.

Нормативна вартість ґрунтується на нормативах, законодавчо запроваджених державними органами. Варто зазначити, що використовуються єдині шкали нормативів, які з певною періодичністю оновлюються.

Ліквідаційна вартість - це вартість, за якою об'єкт (бізнес) може бути реалізований на відкритому ринку в найкоротші терміни.

Варто додати, що будь-який вид вартості представляє певну цінність для оцінювача бізнесу відповідно до поставленої мети та завдань.

Збалансована і раціонально вибудована економічна діяльність у країні визначається оптимальним поєднанням різних видів підприємств. При цьому розвиток і вдосконалення малого бізнесу є одним з діючих напрямків в Україні, метою якого є розширення конкурентного середовища, збільшення кількості запропонованих робочих місць і в тому числі здійснення заходів на державному рівні з обмеження діяльності монополій.

Говорячи про малий бізнес, як напрям розвитку економіки на державному рівні, варто розглянути основні його функції. Умовно можна розділити на економічні та соціальні функції, що реалізуються за допомогою малого бізнесу. Економічна функція знаходить відображення у створенні та реалізації продукту (товар, послуги), а соціальна – у задоволенні потреб населення в комунікаціях та підтримці соціально незахищених верств населення.

Розглядаючи фундаментальні основи оцінки важливо провести аналіз ключових напрямів малого бізнесу, які можна виділити в даний час. Більш детальна характеристика викладена у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 - Ключові напрямки малого бізнесу

<b>Сфера малого бізнесу</b>	<b>Характеристика</b>
Комерційно-торгівельна сфера	Такий бізнес в даний час дуже стрімко розвивається на сучасному ринку. Торговий бізнес визначає процес обміну одних товарів на інші. Також, оптимізація процесів угоди купівлі-продажу, задоволення потреб споживачів, зокрема населення.
Виробнича сфера	Різновид бізнесу, який ґрунтується на створенні певного виду продукції з природних матеріалів або знарядь праці, що пройшли вторинну обробку, здійснює певні послуги, займається творчою діяльністю і згодом займається реалізацією виробленої продукції, послуги або роботи.
Страхова сфера	Бізнес у сфері страхування пов'язаний із наданням послуг населенню, зокрема захист майна, послуги особистого страхування та інше. Важливість страхування ґрунтується на придбанні страхового внеску, який підприємець оплачує лише за певних обставин, прописаних у договорі. При цьому, ймовірність настання таких подій невелика, що і є підприємницьким доходом.
Посередницька сфера	Цей напрямок полягає у здійсненні обміну певними цінностями, тобто проведення певних операцій, у яких підприємець не виробляє і реалізує продукцію (товар, послуга), а є ланкою, що зводить продавця і покупця, зацікавлених у обміні.
Фінансово-кредитна сфера	Ця сфера бізнесу спрямована на надання послуг, які пов'язані з банківськими операціями, з обміном валюти, цінних паперів та іншого. Значну роль відіграють операції, що охоплюють різні обміни грошових коштів та їх еквівалентів.

Існують цілі, при яких проведення оцінки вартості малого бізнесу є невід'ємною частиною або представляє особливу цінність для державних структур або ж для зацікавлених осіб.

Більш детальна інформація про економічні ситуації, при яких проведення оцінки вартості бізнесу представляє особливу важливість, представлена на рисунку 1.2.

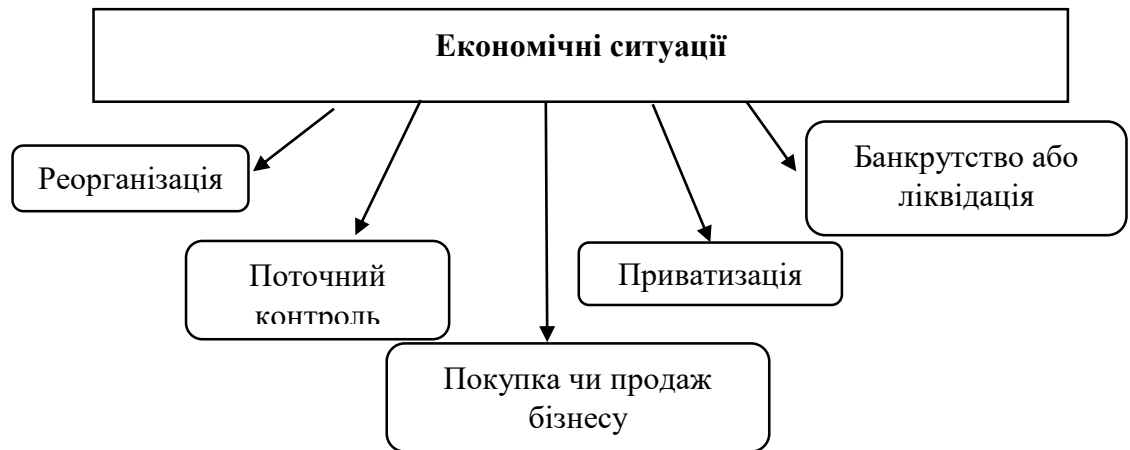


Рисунок 1.2 – Ситуації, які вимагають проведення оцінки бізнесу

Далі розглядаються докладніше кожен із випадків. При купівлі або продажу бізнесу проводиться визначення реальної вартості об'єкта оцінки на дату придбання (або продажу) або, керуючись подальшим варіантом його використання.

У разі реорганізації проводиться оцінка вартості бізнесу по кожному об'єкту окремо для оформлення розподільчого балансу. А також здійснюється розрахунок частки участі в акціонерному капіталі (за умови, що форма власності об'єкта оцінки визначає розподіл бізнесу на частки).

Оцінка вартості бізнесу у разі поточного контролю може зробити управління бізнесом ефективнішим [18]. Також, може стати базою для розробки та прийняття довгостроково більш вигідних управлінських рішень.

У разі приватизації, проведення оцінки вартості організації представляє особливу значущість для приватизаційної комісії при обґрунтуванні своїх рішень.

При ліквідації бізнесу чи банкрутстві проведення оцінки дозволяє виявити мінімальний рівень вартості об'єкта оцінки. Також, оцінка представляє певну значимість при продажу на аукціоні.[29]

Розглядаючи процес оцінки вартості малого бізнесу, важливо поглибитися в економічний зміст оціночної діяльності. Під оціночною діяльністю розуміється діяльність оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності, яка полягає в організаційному, методичному та практичному забезпеченні

проведення оцінки майна, розгляді та підготовці висновків щодо вартості майна. [16, с. 53].

Процедура оцінки вартості бізнесу, незалежно від специфіки та форми діяльності об'єкта оцінки, виділяє сім основних етапів. Детальна характеристика всіх етапів процедури оцінки наочно відображена у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 - Основні етапи оцінки вартості малого бізнесу

Етапи	Характеристика
1. Виявлення проблеми	На даному етапі відбувається комплексне зібрання бази, тобто. даних про заплановану оцінку. Відбувається дослідження об'єкта оцінки, погодження всіх нюансів із замовником, визначається мета та завдання оцінки, складається договір на проведення оцінки.
2. Отримання та вивчення даних про об'єкт дослідження	На даному етапі відбувається збір та систематизація всіх отриманих даних про об'єкт. При цьому важливо, щоб інформаційна база для проведення оцінки була повноцінною, достовірною та об'єктивною.
3. Проведення комплексного аналізу фінансового стану бізнесу	На цьому етапі відбувається повноцінний фінансовий аналіз підприємства на предмет оцінки його фінансової стійкості і стабільності, обчислюються економічні показники.
4. Визначення основних методів оцінки вартості бізнесу. Здійснення розрахунку вартості.	На даному етапі процесу оцінки здійснюється аналітика та вибір найбільш підходящих методів для проведення необхідної оцінки, виробляються всі необхідні обчислення.
5. Погодження підсумків оцінки з керівництвом та власниками бізнесу. Надання остаточного висновку про проведену оцінку вартості бізнесу.	На даному етапі відбувається остаточне погодження всіх нюансів із замовником, вносяться коригування (при необхідності) і підбиваються основні підсумки виконаної роботи.
6. Документальне оформлення підсумкового звіту про проведену оцінку.	На даному етапі складається і документально оформляється звіт про виконану роботу, вносяться всі коригування та поправки.
7. Презентація підсумкового звіту зацікавленим особам.	На заключному етапі відбувається повноцінне завершення звіту про оцінку та його презентація зацікавленим, у проведенні даної оцінки, особам.

Таким чином, можна зробити висновок, що оцінка вартості малого бізнесу - це комплексний і поетапний процес, що базується на статистичних

даних та фінансової звітності компанії, що вимагає деталізації, систематизації та глибокого аналізу.

## 1.2 Основні методи та підходи до оцінки вартості малого бізнесу

Оцінка вартості бізнесу є невід'ємною складовою оцінки загального фінансового становища об'єкта дослідження. При цьому грамотно обрані підходи і методи до проведення оцінки, залежно від об'єкта дослідження, від поставленої мети та завдань, а також від специфіки сфери, багато в чому визначають довгостроковий розвиток та ефективність прийняття управлінських рішень у компанії (у малому бізнесі).

Грунтуючись на фундаментальних аспектах економіки та фінансового аналізу, можна виділити такі основні методи оцінки вартості бізнесу: прибутковий, порівняльний (або ринковий) та витратний. Класифікація підходів наочно проілюстрована на рисунку 1.3.

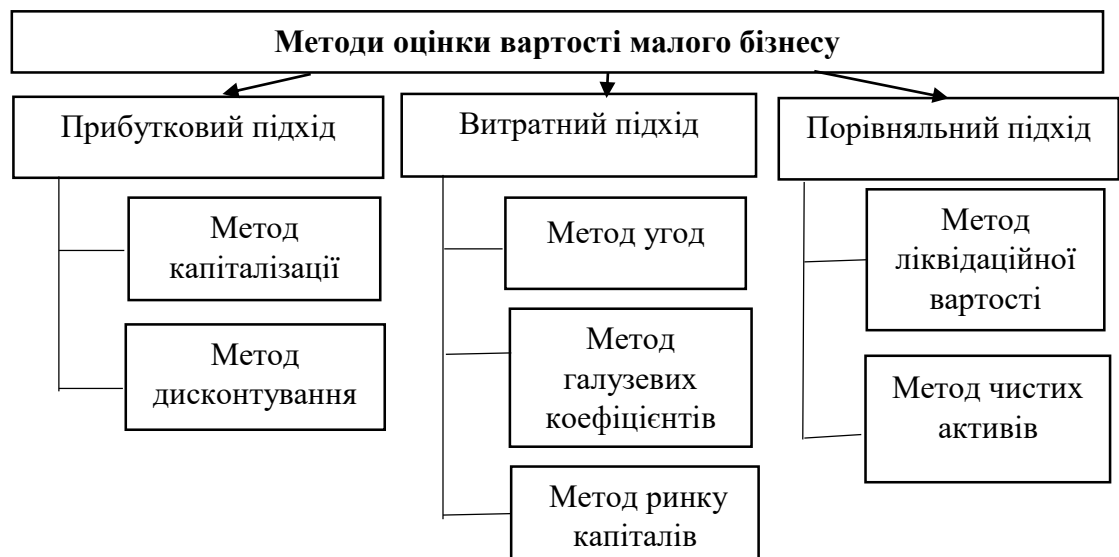


Рисунок 1.3 – Класифікація підходів до оцінки вартості малого бізнесу

Розглянемо детальніше кожний із них. Одним із методів оцінки вартості бізнесу є дохідний підхід. Суть цього методу полягає в тому, що оцінка

проводиться на основі майбутніх доходів (надходжень), які можуть бути отримані власником малого бізнесу.

Важливо відзначити, що цей підхід передбачає приведення майбутніх надходжень до поточного періоду. Прибутковий підхід поділяється на метод капіталізації та метод дисконтування. Більш докладний опис різновидів цього підходу представлено таблиці 1.6.

Таблиця 1.6 - Класифікація доходного методу оцінки вартості бізнесу

Різнавид прибуткового методу	Опис підходу
Метод капіталізації	це метод визначення вартості фірми шляхом розрахунку чистої приведеної вартості очікуваного майбутнього прибутку або грошових потоків фірми. Він використовується, коли фактичний прибуток фірми менший за звичайний прибуток. Цей метод в основному передбачає капіталізацію однієї економічної вигоди по коефіцієнту капіталізації, який згодом забезпечує оцінку фірм на певну дату [8].
Метод дисконтування	це процес визначення приведеної вартості платежу чи потоку платежів, які мають бути отримані у майбутньому. Цей процес є основним фактором, що використовується при оцінці потоку грошових потоків завтрашнього дня [8]. Оцінка вартості малого бізнесу методом дисконтування дозволяє враховувати різні ризики.

Наступний метод оцінки вартості бізнесу – це порівняльний підхід. Цей метод полягає в концепції заміщення.

У сфері бізнесу порівняльна оцінка допомагає особам, що приймають рішення, вибрати найбільш життєздатний варіант із безлічі можливостей. [27]

Порівняльний метод можна класифікувати на ряд підходів, що включають метод угод, галузевих коефіцієнтів та метод ринку капіталів. Більш детальна характеристика представлена таблиці 1.7.

Таблиця 1.7 - Класифікація порівняльного методу оцінки вартості бізнесу

Методи порівняльного підходу	Опис підходу
Метод угод	Цей метод знаходить своє застосування під час оцінки контрольного пакета акцій об'єкта дослідження.
Метод галузевих коефіцієнтів	Цей підхід застосовується при орієнтовній оцінці вартості бізнесу. Однією з особливостей даного методу є той факт, що обчислення ґрунтуються на великій за обсягом та строком статистичної бази.
Метод ринку капіталів	Ринок капіталу призначений для інвестування коштів у боргові зобов'язання, акції, облигації [27]. Цей метод є різновидом порівняльного підходу, що передбачає проведення оцінки вартості бізнесу з використанням цін акцій фірм-аналогів на відкритому біржовому ринку.

І останній підхід до оцінки вартості малого бізнесу - це затратний метод, що ґрунтується на виявленні та встановленні витрат, необхідних для заміщення об'єкта оцінки у зв'язку зі зносом (фізичним або моральним). Цей підхід дає найбільш точну ринкову вартість, на відміну альтернативних методів. Детальна характеристика підходів, що входять до витратного методу, представлена в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8 - Класифікація витратного методу оцінки вартості малого бізнесу

Методи витратного підходу	Опис підходу
Метод ліквідаційної вартості	Ліквідаційна вартість є найбільш консервативним підходом до оцінки. Ліквідаційна вартість належить до вартості фірми при продажі активів компанії [22]. Цей метод найчастіше використовується під час банкрутства бізнесу.
Метод чистих активів	Метод скоригованих чистих активів змінює вартість активів компанії з метою більш оптимального відображення її оціночної реальної вартості на поточну дату. Найчастіше даний метод знаходить відображення, коли дохідність компанії складно передбачити.

На основі матеріалів, представлених у цьому розділі, можна доповнити наступне. Наведені методи не є взаємовиключними, а навпаки, знаходять

найбільш ефективно застосування у грамотному поєднанні та доповненні один одного.

Варто також зазначити, що, говорячи про проведення комплексної оцінки малого бізнесу, варто згадати про складнощі, які нині виникають найчастіше. До основних ускладнень застосування методів оцінки фірми можна віднести наступне:

- нестабільність малого бізнесу,
- відсутність повноцінної та достовірної бази для проведення оцінки,
- проблеми, що виникають із виявленням підприємств – аналогів.

Далі розбирається кожна із труднощів більш детально.

По-перше, це нестабільність малого бізнесу. В умовах сучасності, спостерігається тенденція до трендів, що швидко змінюються, на регулярній основі вносяться правки уповноваженими структурами влади, що надають певний вплив на сферу малого бізнесу. У зв'язку з цим, постійний моніторинг і проведення фінансового аналізу, у тому числі проведення оцінної діяльності, на систематичній основі є невід'ємними елементами в ефективній політиці управління малим бізнесом. Одним із рішень даного питання може бути проведення аналізу, в тому числі оцінки за короткі проміжки часу або вибірково за певні періоди.

По-друге, складність, яка спостерігається в умовах сучасності, – це відсутність повноцінної бази для проведення оцінки вартості малого бізнесу. Фундаментом при проведенні оцінної діяльності бізнесу є фінансова звітність компанії та комплекс статистичних даних. При цьому недостатність або відсутність повноцінної бази для проведення оцінки безпосередньо відбивається на подальшому розвитку бізнесу та прийнятті певних управлінських рішень. Рекомендацією може стати використання управлінського обліку і політики підприємства.

У висновку варто виділити проблему, пов'язану з підбором компаній-аналогів. Складність полягає в тому, що часто недоступна повноцінна інформація про об'єкти-аналоги. У зв'язку з тим, що у багатьох компаній



фінансові дані про майно, капітал та активи суворо конфіденційні, це ускладнює вибір і відбір компаній-аналогів при проведенні оцінки вартості порівняльним підходом. Однією з варіантів розв'язання цього питання може бути розгляд і добір підприємств-аналогів на зарубіжному ринку шляхом оцінки ринку капіталів.[30]

Для проведення комплексної оцінки вартості малого бізнесу, зокрема в галузі оптово-роздрібної торгівлі (тобто об'єкта даного дослідження), рекомендується до застосування саме дохідний метод, ключовим елементом якого є дохід, що визначає вартість бізнесу. Деталізована оцінка бізнесу передбачає облік наступних особливостей:

- облік ступеня ризику (можливих ризиків, як зовнішніх, і внутрішніх),
- важливо точно встановити період прогнозу,
- підбір найбільш раціонального методу оцінки, з урахуванням специфіки та виду діяльності об'єкта дослідження.

Як було згадано вище, існує два ключові методи доходного підходу, а саме метод дисконтування та капіталізації.

Варто додати, що найчастіше з практики застосовується метод дисконтування, оскільки дозволяє враховувати чинники ризику у поступовій динаміці.

Далі детальніше розглядається процес проведення оцінки вартості малого бізнесу шляхом дисконтування.

По-перше, важливо обчислити ринкову вартість власного капіталу об'єкта дослідження із застосуванням грошового потоку капіталу.

Алгоритм розрахунку чистого грошового потоку представлено таблиці 1.9.

Далі розглянемо процес аналізу тривалості прогнозованого періоду. Визначення тривалості прогнозованого періоду визначається з урахуванням обсягу виробництва, специфіки діяльності бізнесу, а також з урахуванням спрямованості динаміки змін попиту. Після виконання низки етапів, описаних вище, важливо визначити величину коштів з урахуванням специфіки діяльності

підприємства. Наступний етап у проведенні оціночної діяльності - розрахування ставки дисконтування.[26]

Таблиця 1.9 - Розрахунок чистого грошового потоку для власного капіталу бізнесу

Відтік (-), приток (+), Результат (=)	Найменування показника
+	Виручка
-	Собівартість
+/-	Результат від інших операцій
-	Податкові платежі
=	Чистий прибуток
+	Амортизація
+/-	Величина власного оборотного капіталу
+/-	Зміна довгострокової заборгованості компанії
-	Капітальні вкладення
+	Грошовий потік для власного капіталу

Однією з найпоширеніших моделей визначення ставки дисконтування є метод середньої вартості капіталу.

Середньозважена вартість капіталу розраховується за формулою (1.1), визначається як вартість капіталу компанії, в якому кожна структурна одиниця капіталу пропорційно зважена. При цьому, всі джерела капіталу, включаючи прості та привілейовані акції, а також боргові зобов'язання, включаються до розрахунку вартості капіталу.

$$WACC = CK \times We + ЗК \times Wd, \quad (1.1)$$

де CK – власний капітал бізнесу;

We – частка власного капіталу;

ЗК - позиковий капітал;

Wd – частка позикового капіталу.

Далі відбувається виявлення та визначення поточної вартості майбутніх грошових потоків компанії, тобто їх дисконтування.

Варто зазначити, що поточна вартість ґрунтується на вартості бізнесу, відповідно до конкретної ставки дисконтування до дати оцінки, і розраховується за формулою (1.2):

$$DF_i = \frac{CF}{(1 + DR)^i}, \quad (1.2)$$

де  $DF$  - поточна вартість грошового потоку;

$DR$  – ставка дисконтування;

$CF$  – грошовий потік;

$i$  – номер року прогнозного періоду.

За формулою (1.2), відбувається дисконтування грошових потоків. При цьому вартість малого бізнесу дорівнюватиме загальному дисконтованому грошовому потоку за весь період. Варто доповнити, що однією з переваг дохідного методу є те, що проводиться як інвестиційна оцінка бізнесу даним методом, так і ринкова вартість малого бізнесу.

Отже, оцінка вартості бізнесу є ключовим і невід'ємним елементом фінансового аналізу компанії (досліджуваного об'єкта), що дає потенційним інвесторам, кредиторам, державним структурам та іншим особам, зацікавлених у результатах проведеної оцінки, розширену базу для прийняття управлінських та інших рішень.

## РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ВАРТОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ "БЕЛЬВІЛЬ"

### 2.1 Організаційно-економічна характеристика компанії "Бельвіль"

Об'єктом роботи є компанія "Бельвіль". Вона є малим підприємством. Компанія зареєстрована за адресою м. Київ, вул. Боткіна, 4 оф. 54.

Основний вид діяльності компанії "Бельвіль"- оптова торгівля різними побутовими товарами (46.49).

"Бельвіль"- це група компаній, що займається поставками обладнання для потреб освітніх установ (дитсадків, шкіл). З 2018 року компанія "Бельвіль" також є офіційним дистриб'ютором компанії ЛЕГО. Уся інформація про підприємство та специфіку її діяльності була взята з офіційного сайту компанії "Бельвіль" [28].

На офіційному сайті компанії більше 100 різних позицій продукції ЛЕГО, розрахованих на дітей як дошкільного віку, так і шкільного.

Статутний капітал досліджуваного підприємства становить 10 000 гривень, основним джерелом якого є особисті вклади засновників фірми.

Підприємство здійснює свою діяльність відповідно до дистриб'юторської угоди, Господарського кодексу України та ЗУ «Про господарські товариства» [5].

Компанія "Бельвіль" веде всю звітність відповідно до чинного законодавства. На підприємстві не використовуються спеціальні податкові режими.

Компанія "Бельвіль"була створена з метою отримання доходу від реалізації представленої продукції (асортименту), а також для розширення сучасного ринку. Внутрішня структура управління в компанії "Бельвіль"- лінійна, що передбачає, що на чолі компанії є вище керівництво або директор, який здійснює управління всією діяльністю компанії на стратегічному рівні, що здійснює різні процеси, що виконує тактичні завдання на операційному рівні, що

знаходяться під контролем керівництва компанії. На рисунку 2.1 наочно проілюстровано організаційну структуру компанії "Бельвіль"

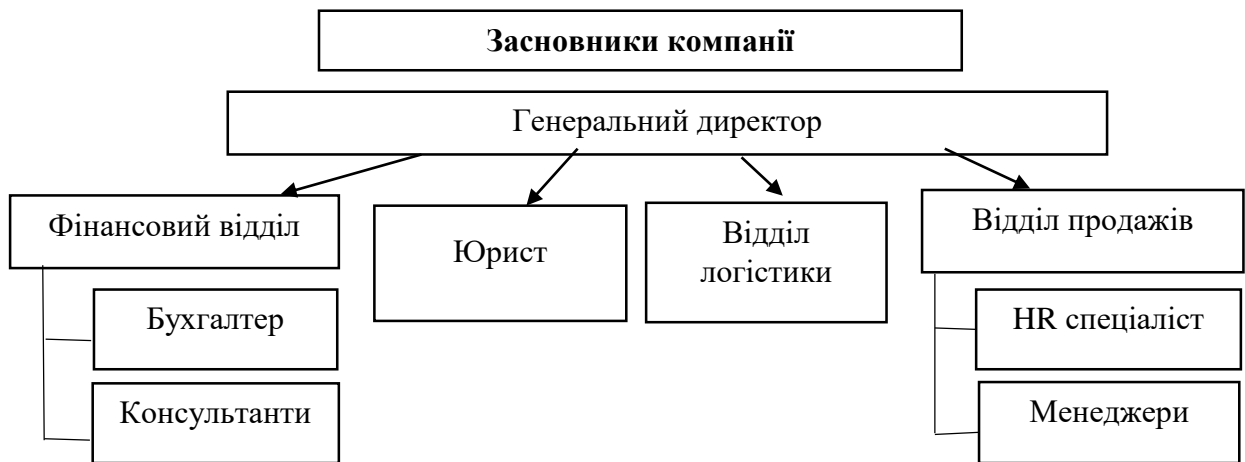


Рисунок 2.1 – Організаційна структура підприємства

Далі розглядаються функції основних суб'єктів діяльності компанії "Бельвіль". Учасники Товариства беруть участь у прийнятті та розробці управлінських рішень, що впливають на довгостроковий розвиток компанії.

Генеральний директор компанії "Бельвіль" здійснює загальне управління фінансово-господарською діяльністю, розробку та впровадження заходів, спрямованих на оптимізацію діяльності всього підприємства, організацію внутрішнього процесу діяльності компанії, а також розробку стратегічних та тактичних цілей та завдань разом із засновниками компанії.

Відділ продажів у компанії займається реалізацією представленого асортименту фірми, здійснює пошук і взаємодію з клієнтами, замовниками, займається розробкою та впровадженням рекламних компаній та заходів, спрямованих на збільшення прибутковості фірми та розширення ринку збуту.

Фінансовий відділ підприємства займається всіма фінансовими питаннями, у тому числі обробкою, обліком і систематизацією всіх господарських операцій компанії, а також веденням податкового обліку.

У компанії "Бельвіль" є штатний юрист, який займається всіма юридичними питаннями, у тому числі перевіркою всіх цивільно-правових актів щодо законності та правильності складання.





## Продовження таблиці 2.2

Кредиторська заборгованість	168335	95,31	158452	88,14	148220	70,92	-5,87	-6,46
Всього за розділом	168335	95,31	158452	88,14	148220	70,92	-5,87	-6,46
БАЛАНС	176614	100	179778	100	209006	100	1,79	16,26

На основі даних, наведених у таблиці 2.2, можна зробити наступні висновки про стан пасивів компанії, у тому числі зобов'язань, і структуру капіталу. Переважну частку у структурі пасивів балансу компанії "Бельвіль" займає кредиторська заборгованість (70,92% від усієї структури пасиву балансу компанії "Бельвіль").

У порівнянні з 2019 роком довгострокові позикові кошти скоротилися на 3238 тис.грн, що відображає позитивний результат роботи організації.

Графічне відображення результатів аналізу балансу компанії "Бельвіль" представлено рисунку 2.2.

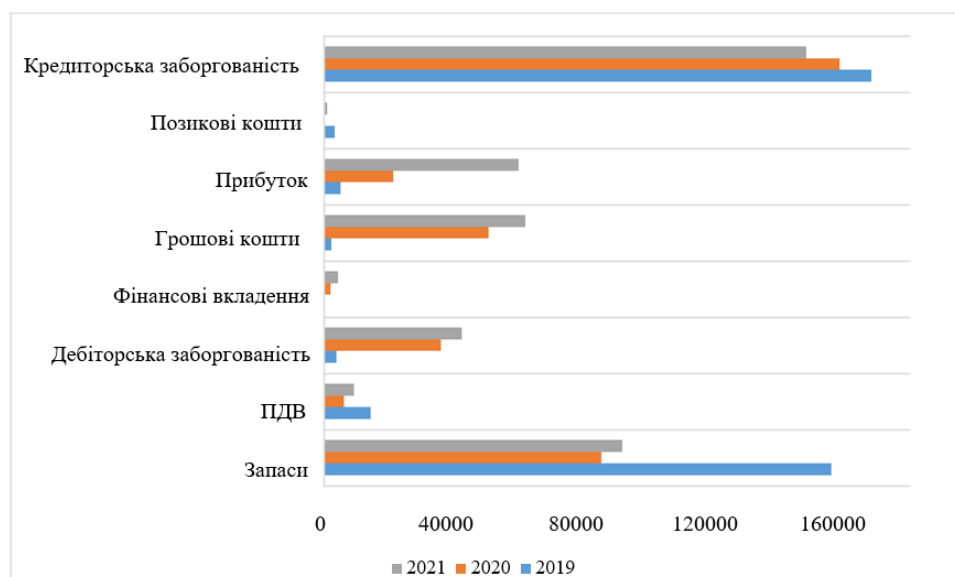


Рисунок 2.2 – Аналіз балансу компанії «Бельвіль» за 2019-2021 рр.

За підсумками, можна дійти невтішного висновку, що у структурі активів підприємства варто зробити акцент на вжиття заходів щодо збільшення величини коштів, і навіть створення чи залучення нематеріальних активів. У структурі пасивів варто приділити особливу увагу величині кредиторської заборгованості та пошуку шляхів її оптимізації.



Далі досліджуємо техніко-економічні показники компанії «Бельвіль». Розрахунок та аналіз показників у динаміці за 2019-2021 рр. наочно відображено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка техніко-економічних показників за 2019-2021 роки.

Показник	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Темп росту, %	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	2020 р. до 2019 р.	2021г. до 2020 р.
Виручка	16641	100	208468	100	245465	100	1152,7	17,75
Собівартість продажів	13133	78,92	152909	73,35	189180	77,1	1064,3	23,7
Валовий прибуток	3508	21,1	55559	26,65	56285	22,92	1483,78	1,3
Комерційні витрати	1629	9,79	11772	5,65	9250	3,77	622,65	-21,42
Управлінські витрати	1879	11,3	43787	21	47035	19,16	2230	7,41
Дивіденди	6	0,04	1266	0,61	1720	0,7	21000	35,86
Інші доходи	4691	28,19	134	0,06	250	0,1	-97,14	86,56
Інші витрати	247	1,48	588	0,28	930	0,38	138,06	58,16
Прибуток до оподаткування	6329	38,03	44599	21,4	48075	19,59	604,67	7,79
Податок на прибуток	1300	7,81	8920	4,28	9615	3,92	586,15	7,79
Чистий прибуток	5029	30,22	35679	17,11	38460	15,67	609,47	7,79

На основі даних про динаміку техніко-економічних показників компанії можна зробити наступний висновок про її фінансове становище. Значну частку в структурі займає собівартість реалізованої продукції компанії, наприклад, в 2021 р. частка собівартості в загальній виручці склала 77,1%.

Рекомендується розглянути варіанти, спрямовані на зменшення собівартості продукції без втрати якості.

Аналізуючи дані з таблиці 2.3, можна відзначити, що комерційні та управлінські витрати зросли і на кінець 2021 р. склали відповідно комерційні витрати - 9250 тис.грн., а управлінські - 47035 тис.грн. Спостерігається також тенденція до зростання показника на податок на прибуток, який у порівнянні з 2019 р. на кінець 2021 р. склав 9615 тис.грн.

Аналізуючи динаміку чистого прибутку компанії «Бельвіль» спостерігається значне зростання, так за 2019-2020 рр. цей показник збільшився на 609,47%.

Оцінюючи фінансові показники підприємства значну роль грає проведення аналізу ліквідності підприємства.

Ліквідність - це здатність підприємства залучати фінансові кошти, коли вона їх потребує. Тобто це його здатність конвертувати активи в кошти для погашення поточних зобов'язань компанії.

У таблиці 2.4 відображені основні показники, які співвідносять активи згідно з їх рівнем ліквідності, а пасиви згідно з термінами їх погашення. Проведемо аналіз ліквідності компанії «Бельвіль» за 2021 р. за даними, поданими у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз ліквідності компанії «Бельвіль» за період 2019-2021 років.

Актив	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Пасив	2019 р.	2020 р.	2021 р.
A1 високоліквідні активи	2406	52613	66100	П1 найтерміновіші пасиви	68335	158452	148220
A2 швидколіквідні активи	3845	35876	42256	П2 короткострокові пасиви	3238	0	1000
A3 повільноліквідні активи	170363	93341	104950	П3 довгострокові пасиви	3238	0	1000
A4 важколіквідні активи	0	2052	4300	П4 постійні пасиви	5041	21326	59786

Перша умова ліквідності підприємства не виконується, оскільки  $A1 < П1$  ( $66100 < 148220$ ). Друге умова виконується, оскільки  $A2 > П2$  ( $42256 > 1000$ ). Третя умова ліквідності дотримується ( $A3 > П3$ ). Четверта умова також виконується ( $A4 < П4$ ).

За результатами проведеного аналізу було виявлено наступне. Баланс компанії «Бельвіль» за даними за 2021 р. не є абсолютно ліквідним (оскільки не дотримуються всі умови).

Але так як умова мінімальної ліквідності ( $A4 < П4$ ) і перспективної ліквідності ( $A1+A2+A3 > П1+П2+П3$ ) виконуються, можна зробити наступний висновок. На даний момент компанії «Бельвіль» функціонує і забезпечує безперебійну роботу всієї організації та за умови впровадження ефективних заходів з нарощування активів і капіталу, у компанії є можливість значно підвищити свою ліквідність.

Далі представлені розрахунок та оцінка основних коефіцієнтів ліквідності підприємства за аналізований період 2019-2021 років. Дані відображені у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 - Ключові коефіцієнти ліквідності компанії за 2019-2021 роки.

№	Назва показника	Норма	Розрахункове значення			Абсолютне відхилення	
			2019 р.	2020 р.	2021 р.	2020/2019	2021/2020
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	1.5 - 2.5	1,05	1,13	1,41	0,08	0,28
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Від 1 і вище	0,04	0,56	0,73	0,52	0,17
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Від 0,2 до 0,5	0,014	0,33	0,44	0,316	0,11
4	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	не менше 0,1	0,03	0,12	0,29	0,09	0,17

Проведено дослідження показників ліквідності підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності за 2019-2021 роки збільшився на 0,36. Показник трохи нижче за норму, що вказує на те, що компанії «Бельвіль» не завжди швидко розплачується зі своїми поточними зобов'язаннями.

У цілому нині, дані показники перебувають у межах нормативного значення. Підприємству варто детальніше опрацювати процес взаємодії з клієнтами та іншими особами з метою оптимізації взаємодії з ними.

За результатами на 2021 р. коефіцієнт забезпеченості власними коштами перебуває в межах оптимального значення, що вказує на те, що компанія справляється зі своїми зобов'язаннями. У цілому нині, можна дійти невтішного висновку, що баланс компанії «Бельвіль» вважається ліквідним. Підприємство платоспроможно та стабільно здійснює свою діяльність на 2021 р. Схематично динаміка показників ліквідності відображена на рисунку 2.3.

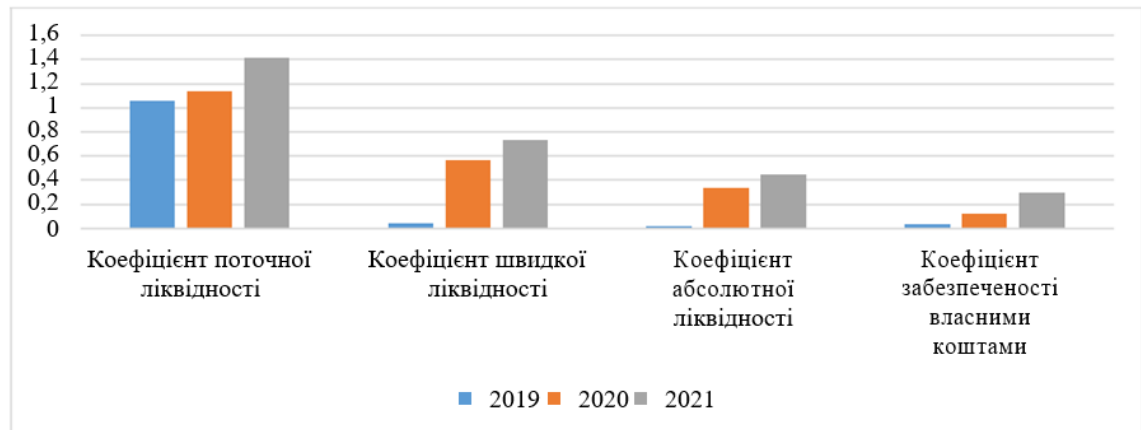


Рисунок 2.3 – Коефіцієнти ліквідності компанії «Бельвіль»

Далі розглядається аналіз рентабельності компанії «Бельвіль» за 2019-2021 роки. Детальна інформація про обчислення основних показників рентабельності відображена у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 - Аналіз показників рентабельності компанії «Бельвіль» за 2019-2021 роки.

№	Назва показника	Норма	Розрахункове значення			Абсолютне відхилення	
			2019 р.	2020 р.	2021 р.	2020/2019	2021/2020
1	Рентабельність активів (ROA)	10% і більше	2,85	20,02	19,78	+17,17	-0,24
2	Рентабельність власного капіталу (ROE)	10-12%	99,76	270,63	94,83	+170,87	-175,8
3	Рентабельність продаж (ROS)	20-30%	11,29	21,004	19,16	+9,71	-1,84

Спираючись на розрахунки, наведені в таблиці 2.5, зробимо наступні висновки про рентабельність підприємства.

Показник рентабельності активів за період 2019-2020рр. значно збільшився, а саме на 594,03%, що пояснюється стрімким зростанням компанії. Показник знаходиться вище за середню норму, що говорить про те, що активи компанії «Бельвіль» ефективно використовуються на підприємстві.

Наступний показник – це рентабельність власного капіталу. У період 2019-2020 років. спостерігається зростання показника (на 171,28%), а потім зниження на 64,95%. Значення цього показника на 2021 р. перевищує умовно нормативного, що вказує на оптимально побудовану структуру капіталу організації. Показник представляє особливу цінність для потенційних інвесторів та вкладників. Рентабельність продажів безпосередньо відображає фінансове становище компанії і дає об'єктивну оцінку того, наскільки ефективно здійснює реалізацію своєї продукції організації. На 2021 р. показник склав 19,16%, що на 69,71% більше у порівнянні з 2019 роком. Рентабельність продажів знаходиться біля нормативного значення, довгостроково компанії варто задуматися про розробку та впровадження заходів, що сприяють оптимізації процесу продажів і розширення асортименту запропонованої продукції.

На рисунку 2.4 схематично проілюстровано основні дані щодо рентабельності компанії за тимчасовий період 2019-2021 років.

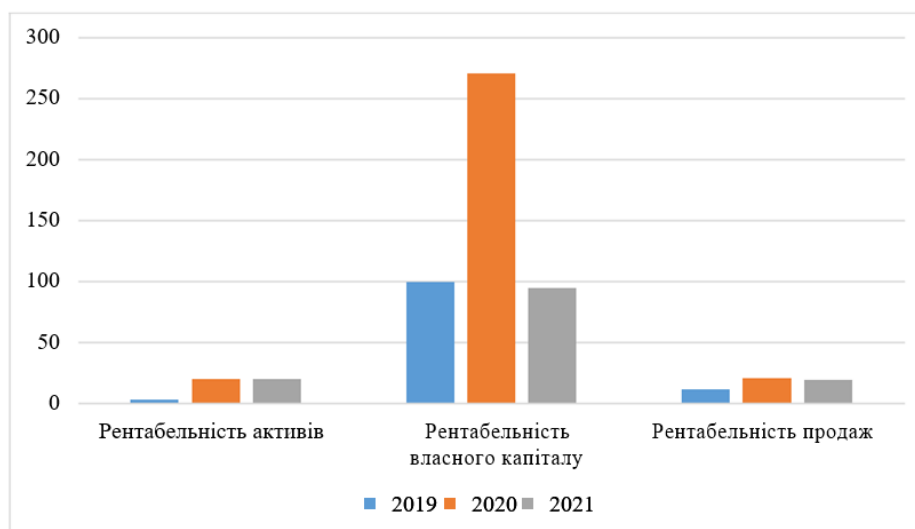


Рисунок 2.4 – Показники рентабельності компанії «Бельвіль» за 2019-2021 роки.

При дослідженні аналізу фінансових показників важливо провести оцінку основних показників оборотності компанії, тобто показників ділової активності фірми.

У таблиці 2.7 відображена структура змін показників ділової активності компанії за 2019-2021 рр.

Таблиця 2.7 - Показники оборотності компанії «Бельвіль» за 2019-2021 рр.

№	Назва показника	Розрахункове значення			Абсолютне відхилення	
		2019 р.	2020 р.	2021 р.	2020/2019	2021/2020
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,09	1,17	1,26	+1,08	+0,09
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,34	10,5	6,29	+6,16	-4,21
3	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,1	1,27	1,6	+1,17	+0,33

Досліджуючи показники оборотності компанії, можна зробити наступні висновки.

Оборотність активів незначно збільшилася (на 1,17) за період 2019-2021 роки. Зростання цього показника є позитивною динамікою, що вказує на те, що швидкість оборотності наявних активів компанії «Бельвіль» зросла і, як наслідок, зменшився проміжок між отриманням доходу від реалізації запропонованого компанією асортименту.

Оборотність дебіторської заборгованості за 2019-2020 рр. збільшилася на 6,16, а в період 2020-2021 років знизився на 4,21. Показник оборотності заборгованості збільшився на 1,5 у проміжку 2019-2021 рр., що є позитивною

динамікою, оскільки що вище показники за цим коефіцієнтом, то вище швидкість погашення зобов'язань.

На рисунку 2.5 наочно відображені показники ділової активності в динаміці 2019-2021 рр.

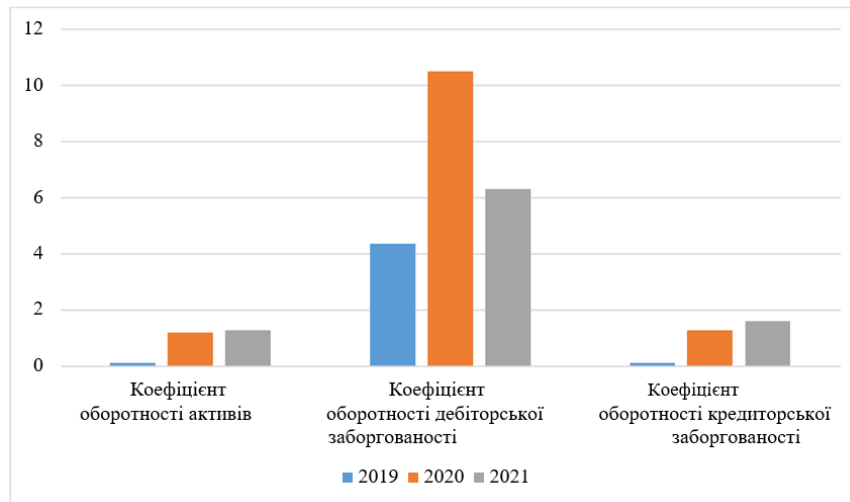


Рисунок 2.5 – Показники ділової активності компанії за 2019-2021 роки.

Далі розглядаються показники сталості підприємства. Під фінансовою стійкістю розуміється здатність компанії на постійній основі здійснювати свою діяльність, без переривань та зупинок, забезпечуючи ліквідність та рентабельність своїх активів.

Розрахунок та оцінка показників, що демонструють фінансову стійкість компанії, дає можливість при розробці та прийнятті стратегічних і тактичних рішень, дозволяє зробити їх більш оптимальними.

У зарубіжній практиці аналізу фінансового стану використовується той набір показників, який найповніше характеризує стійкість та ліквідність організації, а також специфічні особливості її діяльності [9].

Фінансова стійкість будь-якого суб'єкта господарювання – це оцінка його платоспроможності та ефективності використання наявних ресурсів. Результати обчислення та оцінка показників, що демонструють фінансову стійкість компанії, використовуються при розробці та прийнятті стратегічних і тактичних рішень. У таблиці 2.8 представлені основні показники фінансової стійкості компанії «Бельвіль»

Таблиця 2.8 - Коефіцієнти фінансової стійкості компанії «Бельвіль» за 2019-2021 рр.

№	Назва показника	Норма	Розрахункове значення			Абсолютне відхилення	
			2019 р.	2020 р.	2021 р.	2020/2019	2021/2020
1	Коефіцієнт автономії	0,5 і більше	0,29	0,12	0,27	-0,17	0,15
2	Загальний коефіцієнт покриття	1.5 - 2.5 (в залежності від галузі економіки)	0,29	1,15	1,43	0,86	0,28
3	Коефіцієнт фінансової залежності	не більше 0.6-0.7	35,03	8,43	3,5	-26,6	-4,93
4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	від 0.2 до 0.5	1	1	1	0	0
5	Коефіцієнт фінансування	Нормативне значення в межах 0,67-1,5	0,029	0,13	0,4	0,101	0,27

Далі проведено аналіз результатів розрахунків показників фінансової стійкості компанії «Бельвіль». При нормі 0,5 і більше показник автономії по досліджуваному підприємству знаходиться нижче норми. Це підтверджує той факт, що компанія сильно залежить від зовнішнього фінансування.

Незважаючи на зниження на 58,48% коефіцієнт фінансової залежності, показник значно вищий за норму (0,6-0,7). Це говорить про те, що компанії «Бельвіль» варто замислитись над розробкою заходів, спрямованих на скорочення кредиторської заборгованості.

За розрахунками показників стійкості коефіцієнт фінансування за період 2019-2021 років збільшився на 1279,31%. Показник знаходиться нижче норми, але при цьому варто відзначити, що за аналізований період спостерігається позитивна динаміка.

Можна зробити висновок, що компанія стабільно здійснює свою діяльність, при цьому компанії «Бельвіль» варто звернути особливу увагу на



розробку та впровадження заходів, спрямованих на зниження зовнішнього фінансування.

На рисунку 2.6 наочно проілюстровані основні показники фінансової стійкості компанії «Бельвіль».

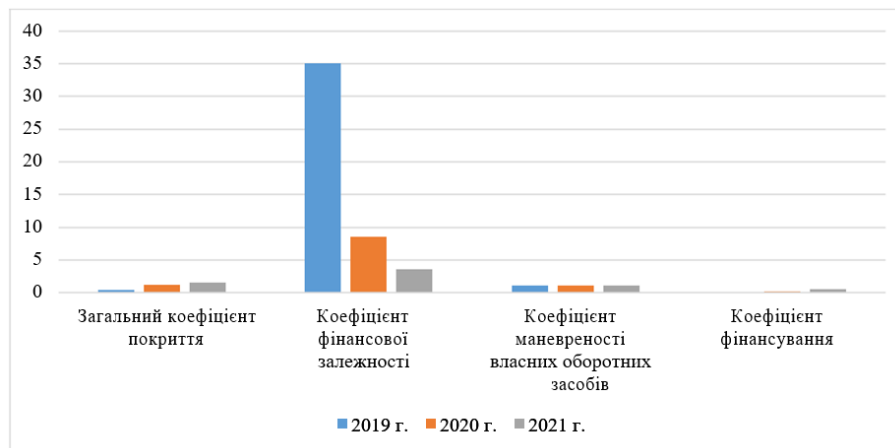


Рисунок 2.6 – Показники фінансової стійкості компанії «Бельвіль»

Комплексна оцінка фінансового аналізу компанії «Бельвіль» передбачає також проведення та аналіз ймовірності банкрутства компанії. Існує велика різноманітність різних методик з виявлення та аналізу ймовірності банкрутства підприємства. Вибір тієї чи іншої моделі визначається керівництвом компанії (або уповноваженою особою, відповідальною за процес проведення оцінки банкрутства) виходячи з цілей та напрямки діяльності компанії.

Далі буде розглянуто аналіз ймовірності банкрутства компанії за двофакторною моделлю Альтмана. Інформаційною базою для проведення даної оцінки послужила фінансова звітність компанії за 2019-2021 роки.

За формулою (2.1) розраховується можливість банкрутства бізнесу за аналізований період.

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \times X1 + 0,579 \times X2, \quad (2.1)$$

де  $X1$  – показник поточної ліквідності;

$X2$  – коефіцієнт фінансової залежності.

Результати дослідження ймовірності банкрутства за період 2019-2021 років відображені у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 - Аналіз ймовірності банкрутства за 2019-2021 рр.

Найменування розрахункового показника	Період		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Ймовірності банкрутства	18,77	3,28	0,125

За результатами дослідження, наведених у таблиці 2.8, можна дійти такого висновку: на 2021 рік ймовірність банкрутства компанії «Бельвіль» перебуває у межах 50-80%.

У цілому нині стан компанії «Бельвіль» можна оцінити, як стабільний. Баланс компанії за даними 2021 року вважається ліквідним. Показники рентабельності також вказують на те, що організація досить ефективно розпоряджається наявними ресурсами. Компанії «Бельвіль» варто звернути особливу увагу на систему фінансування та її джерела.

### 2.3 Оцінка вартості компанії «Бельвіль»

В умовах сучасності оцінка вартості бізнесу відіграє важливу роль при розробці та впровадженні як стратегічних планів, так і тактичних, оскільки є певною цінністю для суб'єктів економіки (зокрема, для інвесторів, державних органів та інших осіб).

Слід зазначити, що зміна економічних, політичних, соціальних сил впливає як на кон'юнктуру ринку, так і на рівень цін. Внаслідок чого змінюється і вартість бізнесу. У результаті оцінки вартості підприємства необхідно проводити на певну дату [4].

Для проведення дослідження вартості компанії «Бельвіль» були обрані такі методи:

- 1) Прибутковий підхід шляхом дисконтування.
- 2) Витратний підхід шляхом чистих активів.

Оцінка буде проводитися за наявними даними із фінансової звітності компанії «Бельвіль» за 2021 р.

Витратний підхід. Цей метод найбільш простий у розрахунках і не вимагає великої кількості інформації щодо оцінки вартості бізнесу. Особливість витратного підходу полягає в можливості оцінити балансову вартість господарюючого суб'єкта незалежно від прибутковості його діяльності [12, с.368].

Витратний підхід методом чистих активів являє собою результат різниці активів підприємства і її сукупних зобов'язань. Обчислення відображені наочно в таблиці 2.10. Дані в таблиці представлені в тисячах гривень.

Таблиця 2.10 - Обчислення вартості малого бізнесу компанії «Бельвіль» витратним методом

Найменування показника	Сума на 31.12.2021 г.
АКТИВИ	91550
Запаси	
Податок на додану вартість	9100
Дебіторська заборгованість	42224
Фінансові вкладення	4300
Грошові кошти	61800
Інші активи	32
Усього активи	209006
ПАСИВИ	1000
Позикові кошти	
Кредиторська заборгованість	148220
Разом пасиви	149220
Вартість компанії «Бельвіль»	59786

В результаті розрахунків, представлених у таблиці вище, було виявлено, що сума чистих активів компанії «Бельвіль» становить 59,786 млн грн (на кінець 2021 р.).

Оцінка вартості бізнесу прибутковим підходом. Дана оцінка проводиться з метою отримання більш об'єктивної та комплексної оцінки вартості компанії «Бельвіль». Оцінка буде проводитися методом дисконтування.

Прибутковий підхід застосовується, коли існує достовірна інформація, що дозволяє прогнозувати майбутні доходи, які об'єкт оцінки здатний приносити [20].

Вибір саме даного методу полягає в тому, що метод дисконтування враховує фактор ризику і динаміку зміни грошового потоку в часі. Однією з особливостей підходу є той факт, що даний метод ґрунтується на специфіці ринку та на прогнозах його формування. Аналіз вартості малого бізнесу проводитиметься у розрізі 3 прогнозних років (2022-2024 рр.)

Для початку, на базі даних зі звіту про фінансові результати, розраховується приріст виручки компанії за період 2019-2021 рр. Дані до розрахунку наведені у таблиці 2.11, у тисячах грн.

Таблиця 2.11 - Розрахунок темпу зростання виручки компанії «Бельвіль»

Найменування показника	Розрахунки		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Виручка	16641	208468	245465
Темп росту виручки за 2019-2021 гг., %	1375,1		
Темп росту виручки за год, %	458,36		

Складемо прогноз показника виторгу на найближчі 3 роки. Результати прогнозу наведено на рисунку 2.7.

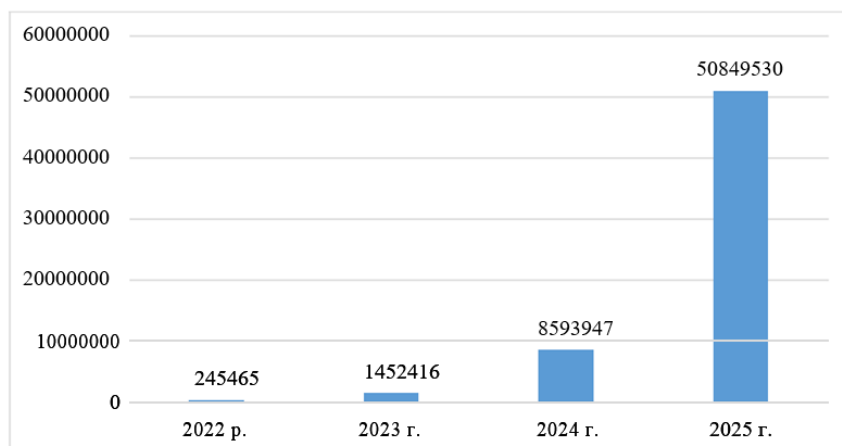


Рисунок 2.7 - Прогноз величини виторгу компанії «Бельвіль» на 2022-2025 роки.

Керуючись наочною динамікою зростання виручки, можна дійти висновку, що в прогнозі за три роки виручка компанії може зрости до 50849530 тисяч грн..

Далі, на основі даних про витрати (і зобов'язання) компанії проводиться дослідження зростання витрат компанії в динаміці 2022-2025 рр..

Витрати компанії «Бельвіль» за період 2019-2021 років. представлені у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 - Величина витрат компанії «Бельвіль» за 2019-2021 рр.

Період	Розмір, в тис. грн.
Витрати компанії «Бельвіль» за 2019 г.	16309
Витрати компанії «Бельвіль» за 2020 г.	174189
Витрати компанії «Бельвіль» за 2021 г.	208975
Темп росту витрат компанії «Бельвіль» за год, %	393,78

Далі наводиться прогноз розміру витрат компанії у динаміці 2022-2025 рр. Результати дослідження відображено на рисунку 2.8.

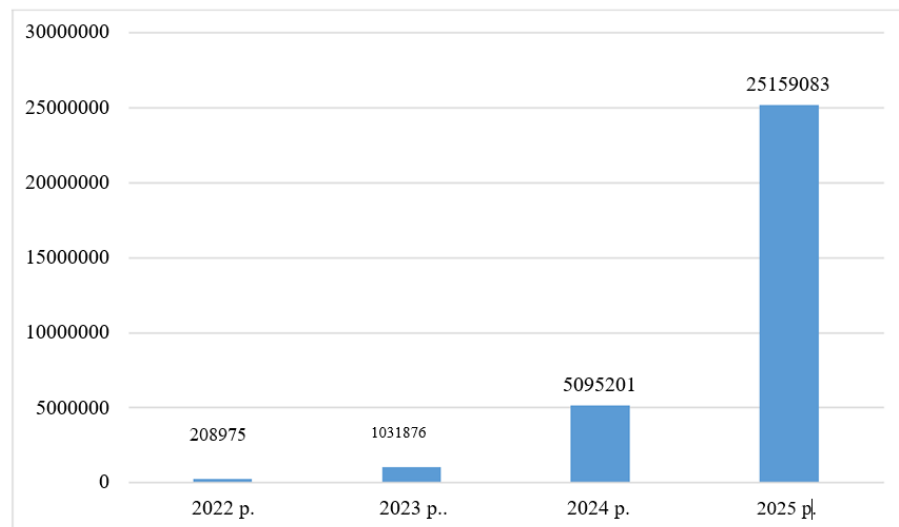


Рисунок 2.8 – Прогноз витрат компанії «Бельвіль» на 2022-2025 роки.

Маючи всю необхідну інформацію та враховуючи розмір податку на прибуток 20% (на 2022 р.), можна скласти прогноз чистого прибутку компанії «Бельвіль». Наочний розрахунок наведено у таблиці 2.13.

За результатами дослідження, можна зробити припущення, що чистий прибуток у прогнозі на 2025 р. може скласти 20242387 тисяч гривень.

Таблиця 2.13 - Розрахунок чистого прибутку компанії «Бельвіль» у тис.грн.

Найменування показника	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Виручка	245465	1452416	8593947	50849530
Витрати	208975	1031876	5095201	25159083
Чистий прибуток	36490	420540	3498746	25690447

Ключовими елементами щодо ставки дисконтування є безризикова ставка доходності і премія за ризик. Як безризикової ставки беремо значення безкупонної прибутковості у вигляді 6,29 %. Дані на дослідження було взято з офіційного сайту НБУ з терміном погашення 3 роки.

Далі розглядається оцінка премії за ризик, яка дозволяє врахувати ті фактори, які тією чи іншою мірою позначаються на діяльності та розвитку компанії.

Кожному з факторів, що впливає на премію за ризик, призначається експертна оцінка за шкалою від 0 до 5, де 0 - це мінімальна ймовірність ризику, а 5 - це найвищий показник ризику, враховуючи специфіку діяльності досліджуваного об'єкта.

Для проведення дослідження рівень інфляції був взятий у розмірі 5,52%. Дані наведені з офіційних джерел на квітень 2022 року.

Основні фактори, що впливають на величину премії за ризик, а також результати розрахунку, наведені в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 - Основні фактори оцінки ставки дисконтування компанії «Бельвіль» та розрахунок підсумкової премії за ризик

Показники	Премія за ризик, %
Безризикова ставка доходності	6,29%
Якість апарату управління	2
Специфіка галузі	3
Масштаб компанії «Бельвіль»	1
Аналіз фінансового стану компанії	4
Конкурентоспроможність	4
Імовірність банкрутства	2
Сегментація клієнтів малого бізнесу	2
Рентабельність компанії	3

## Продовження таблиці 2.14

Прогнозована прибутковість компанії	3
Інфляція	5,52
Інші ризики	2
Загальна премія за ризик %	37,81

За даними, поданими для оцінки вище, проводиться розрахунок коефіцієнтів поточної вартості.

$$KTC1 = 1/(1+0,3781)^1 = 0,73;$$

$$KTC2 = 1/(1+0,3781)^2 = 0,53;$$

$$KTC3 = 1/(1+0,3781)^3 = 0,38;$$

$$KTC4 = 1/(1+0,3781)^4 = 0,28.$$

На базі наявних даних проводиться розрахунок вартості компанії «Бельвіль» на поточний момент. Розрахунки наведено в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 - Розрахунок оцінки вартості компанії «Бельвіль» в тис.грн.

Найменування показника	2022 р.	2023р.	2024 р.	2025 р.
Грошовий потік	36490	420540	3498746	25690447
Коефіцієнт поточної вартості	0,73	0,53	0,38	0,28
Поточна вартість компанії	26637,7	222886,2	1329523,48	7193325,16
Підсумкова вартість	8772373			

Отже, на основі розрахунків, була визначена вартість компанії «Бельвіль» на основі прогнозованої виручки та витрат, що склала 8772373 тис.грн.

У цьому розділі було проведено оцінку вартості малого бізнесу двома підходами, зокрема, витратним підходом (оцінка склала 59786 тис.грн. і прибутковим (оцінка бізнесу склала 8772373 тис.грн).

Враховуючи результати оцінки вартості двох підходів, можна дійти невтішного висновку, що середня оцінка вартості компанії «Бельвіль» становить 4416079,5 тис.грн.

### РОЗДІЛ 3 ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ «БЕЛЬВІЛЬ»

Як показує досвід провідних економічних держав, «розвиток малого та середнього бізнесу веде до підвищення економіки держави в цілому та її громадян зокрема» [14, с.6]. Це залежить від того, як розвивається і розширюється кон'юнктура ринку, посилюється взаємодія різних структур, що, як наслідок, призводить до розвитку та вдосконалення економіки країни в цілому.

«Оцінка бізнесу є затребуваним напрямком сучасної економічної діяльності у зв'язку із зростанням актуальності визначення вартості компанії» [13, с.7]. Проведення оцінки бізнесу - процес комплексний, що включає не тільки вивчення діяльності компанії за певний проміжок часу, але і оцінку ймовірності банкрутства, дослідження та сегментацію клієнтів, покупців та інше.

Перед тим, як опрацювати конкретні заходи для компанії «Бельвіль», варто розглянути основні висновки другого розділу про стан об'єкта дослідження. Основні висновки про фінансове становище компанії «Бельвіль» наведено таблиці 3.1.

Отже, з урахуванням висновків, поданих у таблиці 3.1, можна дійти такого висновку: загалом, фінансове становище компанії «Бельвіль» можна оцінити як стабільне, а саме підприємство вважати рентабельним і ліквідним. При цьому варто відзначити важливі моменти, виявлені у процесі проведення аналізу.

Таблиця 3.1 - Основні висновки про фінансовий стан компанії «Бельвіль»

Найменування показника	Основні висновки
Бухгалтерський баланс	У структурі активів відсутні нематеріальні активи. За 2019-2021 роки дебіторська заборгованість зросла 1001,3%. Грошові кошти збільшилися до 2021 р. на 2468,6%. Запаси скоротилися на 41,3%. Нерозподілений прибуток збільшився на 1088,1% за 2019-2021 роки. Кредиторська заборгованість зменшилась на 11,9%.



## Продовження таблиці 3.1

Звіт про фінансові результати	За 2019-2021 роки. виручка збільшилась на 1375,06%. Собівартість продажів збільшилася на 1340,49%. Податок з прибутку збільшився на 639,61%. Чиста прибуток збільшився на 664,76% за 2019-2021 роки.
Ліквідність компанії «Бельвіль»	Коефіцієнти поточної та швидкої ліквідності на момент 2021 р. незначно, але нижче за норму. Показник забезпеченості власними коштами в межах норми. Баланс компанії за наслідками дослідження – ліквідний.
Рентабельність компанії «Бельвіль»	За показником рентабельності активів позитивна динаміка (вища за норму). Рентабельність продажів трохи нижче норми, варто зробити акцент на збільшення цього показника.
Ділова активність компанії «Бельвіль»	Показник оборотності активів збільшився на 1,17. За показником оборотності дебіторської заборгованості спостерігається позитивна динаміка (+1,95). Показник оборотності кредиторської заборгованості збільшився на 1,5, вказує на те, що швидше відбувається погашення зобов'язань компанією.
Фінансова стійкість компанії «Бельвіль»	Коефіцієнт автономії значно нижчий від норми. Показник фінансової залежності вищий за норму на 2,8. Показник фінансування нижче за норму, але незначно.

Значно збільшилася дебіторська заборгованість, зросла собівартість продажів. А також коефіцієнт фінансової залежності набагато вищий за нормативне значення.

На основі наведених вище висновків було виявлено два основних напрямки для підвищення фінансової стабільності компанії «Бельвіль»:

- управління дебіторською заборгованістю компанії «Бельвіль»,
- Зниження витрат компанії.

За даними фінансової звітності компанії спостерігається збільшення дебіторської заборгованості, а точніше зростання на 1001,3% за період 2019-2021 роки. Також, у 2020-2021 роках. спостерігалось уповільнення її оборотності на 40,1%.

Основна мета управління дебіторської заборгованістю - це розробка і впровадження на підприємстві комплексних систем, що забезпечують своєчасність, повноту і швидкість розрахунків з усіма дебіторами компанії.

Для здійснення ефективного управління дебіторською заборгованістю в компанії необхідно розробити методику з обліку дебіторської заборгованості, що сприяє прискоренню її оборотності та її оптимізації.

Комплексна система з обліку та оптимізації дебіторської заборгованості компанії «Бельвіль» наведена в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Система з обліку дебіторської заборгованості компанії «Бельвіль»

Захід	Деталізація
Система з обліку та оптимізації дебіторської заборгованості компанії «Бельвіль»	Здійснення контролю за станом дебіторської заборгованості на систематичній основі.
	Впровадження обліку дебіторської заборгованості на кожну звітну дату із необхідним аналітичним інструментарієм.
	Розробка та здійснення впровадження кредитної політики.
	Здійснення моніторингу, розробка та впровадження прогресивних методик з управління дебіторською заборгованістю.

Важливо, щоб комплексна система з відстеження та контролю за дебіторською заборгованістю включала інформацію про кожного контрагента компанії та містила таку інформацію:

- всю необхідну інформацію про контрагента компанії (контакти, основні дані та інше),
- суму необхідного платежу,
- терміни та умови надходження платежу,
- суму простроченого боргу (якщо така є),
- суму сумнівної заборгованості (якщо така є).

У таблиці 3.3 запропоновані заходи, що сприяють своєчасному виявленню та попередженню появи сумнівної або безнадійної заборгованості у компанії.

Таблиця 3.3 – Заходи щодо виявлення та попередження заборгованості

Захід	Опис
Укладання договору на передоплату з контрагентами компанії (або внесення даної поправки з існуючими договорами з постачальниками, клієнтами)	Впровадження даної рекомендації компанією дозволить скоротити ризик виникнення заборгованості або невиконання постачальником (контрагентом) своїх зобов'язань. Зокрема, якщо укладається угода на постачання з новими контрагентом, ця рекомендація дозволить значно знизити супутні ризики.
Факторинг	Використання факторингу може сприяти підвищенню оборотності капіталу компанії і, як наслідок, покращення її фінансового стану. Застосування факторингу може значно скоротити витрати компанії на фінансові організації, передавши ці завдання компанії, що спеціалізується на цій сфері. За рахунок факторингу відбувається оптимізація внутрішніх процесів, зокрема збільшується швидкість надходження коштів.

Процес управління дебіторської заборгованістю - це, в першу чергу, система, налагоджена таким чином, щоб забезпечувати своєчасність, повноту і оптимальну швидкість взаємообміну з контрагентами компанії на регулярній основі.

Впровадження даного заходу на довгостроковій основі впливає на всю діяльність компанії «Бельвіль», і в разі впровадження грамотно розробленої системи може бути досягнутий більший рівень оборотності грошових коштів і, як наслідок, постійне підвищення рівня доходу компанії.

Другий напрямок – зниження загальної величини витрат компанії «Бельвіль».

Компанія «Бельвіль» реалізується у двох напрямках. Перше – постачання обладнання до різних освітніх закладів (дитсадки, школи, університети). Друге - компанія є офіційним дистриб'ютером компанії ЛЕГО.

Як основні пропозиції щодо зменшення витрат компанії на реалізацію пропонованих послуг (продукції) пропонуються такі:

1. Закупівля устаткування великими партіями, тобто. у більшому обсязі.

У випадку, якщо у компанії є постачальник (або кілька постачальників), з ким вибудовані ефективні взаємини і з ким вже здійснюється довгострокове співробітництво, можна запропонувати розглянути варіант закупівлі необхідних товарів великими партіями за нижчою ціною за одиницю продукції. Дана пропозиція може бути вигідна як постачальнику, так і компанії «Бельвіль». Дану пропозицію варто особисто обговорити безпосередньо з кожним постачальником окремо і внести необхідні зміни до існуючих договорів або укласти новий договір з описом всіх змін і правок, узгоджених з контрагентом.

2. Пошук нових постачальників, що пропонують продукцію на більш вигідних умовах.

В якості однієї з рекомендацій, можливо пошук нових постачальників, що пропонують цікаву для підприємства продукції, але на більш вигідних умовах. Наприклад, пошук постачальників, які за найменшу ціну надають товари, що реалізуються компанією «Бельвіль». При цьому важливо, щоб висока якість продукції зберігалася.

Отже, на основі проведеного аналізу, були запропоновані рекомендації для компанії «Бельвіль», впровадження яких сприятиме поліпшенню її фінансового стану та конкурентоспроможності на ринку.

## ВИСНОВКИ

В умовах сучасних ринкових відносин, основною метою виробничої, фінансової, комерційної та іншої діяльності є отримання максимальної величини прибутку, так як розвиток кожного господарюючого суб'єкта здійснюється за рахунок власних і залучених коштів.

Варто відзначити важливий факт, що оцінна діяльність, у комплексній діагностиці фінансового стану компанії, виступає найважливішим фактором успішного управління власністю, пошуку та практичної реалізації системи заходів, що дозволяють підприємству досягти найкращих економічних показників.

У сучасних умовах будь-який вид діяльності, зокрема і малий бізнес, супроводжується певними ризиками, як зовнішніми, і внутрішніми. І для ефективного управління цими ризиками необхідно в сучасних реаліях бізнесу, проводити їх попередню оцінку щодо забезпечення фінансової та податкової безпеки за допомогою застосування різних фінансових механізмів та інструментів аналізу.

Особливу значущість у дослідженні фінансового стану компанії грає проведення оцінки її вартості. Аналіз вартості компанії дозволяє показати внесок всіх активів у розвиток бізнесу і максимально точно уявити реальну ситуацію компанії на ринку.

Результат оцінки вартості компанії може бути його ймовірною продажною ціною, яка відображає властивості компанії як товару.

В даний час, ключовими питаннями у сфері оцінки малого бізнесу є такі:

- розробка та впровадження передових методик та технологій в оцінці вартості бізнесу,
- деталізація та уточнення підходів та принципів до оцінки вартості малого бізнесу,
- вибір найбільш оптимальних методів для оцінки бізнесу з урахуванням специфіки діяльності досліджуваного об'єкта,

- Отримання комплексної бази для проведення оцінки, що включає об'єкт оцінки, суб'єктів оцінки, особливості проведення оцінки та інше.

У результаті написання роботи було досягнуто наступних результатів:

1. У першому розділі роботи були докладно розглянуті фундаментальні засади оцінки вартості малого бізнесу, ключові методи та підходи до оцінки.

2. У другому розділі було проведено комплексний фінансовий аналіз компанії «Бельвіль», що включає дослідження ймовірності банкрутства компанії та аналіз оцінки вартості бізнесу. За підсумками цього розділу було виявлено таке.

Переважну частку в структурі активів займають запаси, які на 2021 р. склали 43,8% від загального балансу активів. Значно зросла за 2019-2021 роки. дебіторська заборгованість (на 1001,3%). Кошти компанії збільшилися на 2468,6%. Більшість у структурі пасивів на 2021 р. займає кредиторська заборгованість (70,92%). Довгострокові позикові кошти за період 2019-2021 роки скоротилися на 2238 тис. грн. Дослідження техніко-економічних показників компанії «Бельвіль» дало можливість зробити такі висновки. Виручка компанії за період 2019-2021 роки збільшився на 1375,06%. Собівартість продажів зросла на 1340,49% за 2019-2021 роки. Чистий прибуток за 2021 р. склав 36490 тис.грн., що на 664,76% більше, ніж у 2019 р. Аналіз ліквідності та рентабельності показав, що досліджувана компанія ефективно використовує свої ресурси і досить своєчасно розплачується за своїми зобов'язанням. Показники ділової активності компанії продемонстрували, що компанії «Бельвіль» варто звернути увагу на розробку заходів, що підвищують швидкість оборотності дебіторської заборгованості. За результатами оцінки показників фінансової стійкості компанії «Бельвіль» було виявлено, що коефіцієнт автономії за 2021 р. склав 0,27, що значно нижче за норму, а коефіцієнт фінансової залежності значно перевищує нормативне значення. Аналіз ймовірності банкрутства компанії «Бельвіль» склав від 50 до 80% на 2021 рік, що пояснюється високим показником кредиторської заборгованості, а також збільшенням за останні 3 роки величини дебіторської заборгованості. У заключній частині другого розділу було проведено

дослідження та розрахунок оцінки вартості компанії «Бельвіль». Як основні підходи до оцінки було обрано витратний підхід і метод дисконтування (прибутковий метод). В результаті проведеного аналізу, оцінка вартості бізнесу витратним підходом склала 59786 тис.грн., а дохідним - 8772373 тис.грн. Тому, середня оцінка вартості була визначена рівна 4416079,5 т. н.

3. У третьому розділі було запропоновано рекомендації для компанії «Бельвіль», спрямовані на підвищення її фінансової стійкості та фінансової стабільності, а саме:

- Управління дебіторською заборгованістю компанії «Бельвіль» внаслідок розробки та впровадження в компанії ефективної системи зі співпраці та взаємодії з постачальниками та підрядчикам компанії.

- Зниження витрат компанії «Бельвіль» за рахунок зміни умов співпраці з постачальниками компанії.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бачинская О.М. Подходы к определению стоимости предприятия. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2015. № 4. С. 99–102.
2. Бедринець М.Д., Сурженко А.В. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 352 с.
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: Учебник, 3-е издание дополненное и переработанное. – М.: Проспект, 2008 – 576 с.
4. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посібн. / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. З подальшими змінами та доповненнями//Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2003. - № 18 - 144 с.
6. Дейнека О.В., Дехтяр Н.А., Пігуль Є.І. Актуальні питання управління вартістю підприємства. Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 240–245.
7. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учеб. пособие. - М.: Дело, 2003. - 480 с.
8. Економіка нерухомості : підручник / А. М. Асаул, І. А. Брижань, В. Я. Чевганова — К.: «Лібра», 2004. — 304 с.
9. Задерей В.Ю. Методи оцінки вартості компаній. *Агросвіт*. 2017. № 5. С. 48–54.
10. Кашин С. Три цены бизнеса / С. Кашин // Секрет фирмы. – 2004. – № 12 (51). – С. 129–135.
11. Козодаев М., Оценка и бизнес / М. Козодоев, М Пылов М. — М.: ОЛМА — ПРЕСС Инвест: Институт экономических стратегий, 2003. — 128 с.
12. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : монографія. Львів : Львівська комерційна академія, 2012.389 с.



13. Котик З. Нерухоме майно та методи його оцінки : Навчальне видання / З. Котик. — Львів: Каменярь, 2012. — 95 с.
14. Котов А. С. Оценка стоимости предприятия / А.С. Котов. — Харьков: Биз- нес Информ, 2009. — 56 с.
15. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. — М.: Олимп-бизнес, 2009. — 259 с.
16. Круш П. В. Оцінка бізнесу : навчальний посібник / П.В. Круш, С.В. Поліщук. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 264 с.
17. Ксенко Я. Оцінка вартості майна: правове і методичне регулювання та основні засади / Я. Косенко // Справочник економіста. — 2015. — № 5. — С. 21–26.
18. Кучеренко В. Р. Оцінка бізнесу та нерухомості / В. Р. Кучеренко, Я. П. Квач, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна та ін. — К. : Центр учбової літератури. — 2009. — 200 с.
19. Лукач А.М., Ставицький О.В. Методи оцінки ринкової вартості підприємства в умовах сучасної економічної ситуації. Актуальні проблеми економіки та управління. 2018. № 12. С. 1–11.
20. Маренков В. Н. Концепция управления стоимостью // Управление компанией / В. Н. Маренков, В. В. Демшин. — 2001. — № 4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http:// www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)
21. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : монографія / О. Г. Мендрул. — К. : КНЕУ, 2002. — 272 с.
22. Оценка бизнеса: Учебное пособие / Под ред. А. Г. Грязвой, М. А. Федотовой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 320 с.
23. Оценка бизнеса: Учебное пособие / Под ред. В.Е. Есипова, Г.А. Маховиковой. - 3-е изд. - СПб.: Питер, 2010. - 512 с.
24. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: Монография / Н. Лебедь, А. Мендрул, В. Ларцев, С. Скрынько, Н. Жиленко, В. Паликов. Под ред. Н. Лебедь. К: ООО «Информационно-издательская фирма «Принт-Экспресс», 2002. — 688 с.

25. Оценка собственности. Часть 1. Оценка недвижимости: Учебное пособие / Под ред. Грабового П. Г., Коростелева С. П. М.: МГСУ, 2003. 180 с.
26. Оценочная деятельность в экономике: Учебное пособие. — Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003. — 304 с.
27. Оцінка майна в Україні. Том 1. Нерухоме майно: Монографія / Л. І Вороніна, В. Є. Воротін, В. Г. Лісник, В. М. Поліщук. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. —217 с.
28. Офіційний сайт компанії Бельвіль"// <https://bville.com.ua/>
29. Поляков А. С. Оцінка нерухомості: проблеми та міркування / *Державний інформаційний бюлетень про приватизацію*. 2006. № 6. С. 14–15.
30. Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. № 1655. URL : <https://www.kmu.gov.ua/nras/56644425> (дата звернення: 13.11.2019).
31. Ринок нерухомості : навч. посібник / А. М. Асаул, В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, Н. В. Павліха, І. В. Кривов'язюк. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 387 с.
32. Риполь-Сарагоси Ф. Б. Основы оценочной деятельности: Учебн. пособие. М.: Книга-сервис, 2002. 240 с.
33. Семенко Б. А. Теоретические и практические вопросы экспертной оценки. Сумы: Инициатива, 2008. 128 с.
34. Серова І.А., Шаповалова В.О. Бізнес-статистика : конспект лекцій. Харків : Харківський національний економічний університет, 2009. 88 с.
35. Сивец С. А., Баширова Л. А. Как оценить имущество: Пособие для заказчиков и пользователей оценки. Запорожье: «Полиграф», 2003. 252 с.