

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

«На правах рукопису»
УДК _____

До захисту допущено:
Завідувачка кафедри
_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА
«___» _____ 20__ р.

**Магістерська дисертація
на здобуття ступеня магістра
за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»
зі спеціальності 051 «Економіка»
на тему: «Управління інвестиційним потенціалом ПРАТ
«ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» з метою забезпечення його сталого розвитку»**

Виконав:
студент II курсу, групи УЕ-21 мп
Лопатюк Владислав Сергійович _____

Науковий керівник:
к. е. н., доцентка
Погребняк Анна Юріївна _____

Консультант з економіко-математичного підрозділу:
доц., к.е.н. Кузьмінська Н. Л. _____

Рецензент: проф., д.е.н. Шевчук О. А. _____

Засвідчую, що у цій магістерській дисертації немає запозичень з праць інших
авторів без відповідних посилань.
Студент _____

Київ – 2024 року

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

**на магістерську дисертацію студенту
Лопатюку Владиславу Сергійовичу**

1. Тема дисертації «Управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» з метою забезпечення його сталого розвитку», науковий керівник дисертації Погребняк Анна Юріївна, кандидатка економічних наук, доцентка, затверджені наказом по університету від «__» _____ 20__ р. № _____

2. Термін подання студентом дисертації _____

3. Об'єкт дослідження: управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

4. Вихідні дані: сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів щодо вдосконалення управління інвестиційним потенціалом підприємства.

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

I. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційним потенціалом підприємства.

1.1. Економічна сутність поняття «інвестиції», «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний потенціал» підприємства.

1.2. Характеристика процесу управління інвестиційним потенціалом підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку.

1.3. Методичні підходи до аналізу та оцінки управління інвестиційним потенціалом підприємства.

II. Оцінка та аналіз процесу управління інвестиційним потенціалом ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ".

2.1. Господарсько-правові засади функціонування ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ" та його загальна характеристика.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ".

2.3. Оцінювання ефективності управління інвестиційним потенціалом ПАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ".

2.4. Математичний метод оцінювання чинників формування ефективної системи управління інвестиційним потенціалом ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ".

III. Обґрунтування напрямків удосконалення процесу управління інвестиційним потенціалом ПРАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ".

3.1. Проблеми здійснення ефективного управління інвестиційним потенціалом ПРАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ" та шляхи їх вирішення.

3.2. Обґрунтування пропозицій з метою вдосконалення процесу управління інвестиційним потенціалом ПРАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ".

3.3. Вплив запропонованих заходів на підвищення ефективності управління інвестиційним потенціалом ПРАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ".

6. Орієнтовний перелік графічного (ілюстративного) матеріалу

7. Орієнтовний перелік публікацій :

1. Погребняк А. Ю., Лопатюк В. С. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Економічний вісник НТУУ "Київський політехнічний інститут". Київ, 2023. Вип. 26.

8. Консультанти розділів дисертації:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Консультант з економіко - математичного розділу	К.е.н. Кузьмінська Н.Л., доцентка кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського		
Нормоконтроль	К.е.н. Кривда О.В., доцентка кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського		

9. Дата видачі завдання _____

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Термін виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1	Затвердження напряму наукового дослідження - 21.09.2022р.	21.09.2022р..	
2	Написання 1 розділу м/д	22.03.2023 р.	
3	Написання 2 розділу м/д	26.10.2023 р.	
4	Написання 3 розділу м/д	15.11.2023 р.	
5	Попередній захист м/д	14.12. - 18.12. 2023 р.	
6	Строк подання м/д на кафедру	05.01.2024 р.	
7	Захист магістерських дисертацій	15.01. - 18.01.2024 р.	

Студент

Владислав ЛОПАТЮК

Науковий керівник

Анна ПОГРЕБНЯК

Реферат

Магістерська дисертація Лопатюка Владислава Сергійовича на тему «Управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» з метою забезпечення його сталого розвитку» зі спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Економіка бізнес-підприємства», КПІ, 2023, Київ.

Магістерська дисертація складається зі вступу, 3 розділів, висновків та рекомендацій, додатків. Робота виконана у обсязі 99 сторінок друкованого тексту, містить 19 рисунків, 43 таблиці, 60 посилань.

Метою дослідження є аналіз інвестиційного потенціалу ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ», визначення факторів, що впливають на його сталий розвиток, а також розробка рекомендацій та стратегій щодо оптимізації управління інвестиційним потенціалом.

Об'єктом дослідження є управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

Предметом дослідження є практичні, теоретичні та методичні підходи до управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

З метою аналітичного дослідження та підготовки пропозицій у роботі застосовувалися такі методи: узагальнення наукових даних, класифікація, економіко-математичне моделювання, математична статистика, порівняльний аналіз, графічний метод, коефіцієнтний метод та інші.

В роботі було запропоновано збільшити виробництво та збут товару за рахунок розширення виробничих потужностей та каналів збуту, як дієвий механізм покращення інвестиційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: підприємство, інвестиційний потенціал, управління інвестиційним потенціалом, капітал, проект, інвестиції, економічний ефект.

Abstract

Master's thesis of Vladyslav Lopatiuk on the topic " Management of the investment potential of PJSC "ZVYAGELHLIB" in order to ensure its sustainable development" from specialty 051 "Economics", specialization "Economics of Business Enterprise", KPI, 2023, Kyiv.

The master's thesis consists of an introduction, 3 sections, conclusions and recommendations, appendices.

The purpose of the study is to analyze the investment potential of PJSC "ZVYAGELHLIB", to determine the factors affecting its sustainable development, as well as to develop recommendations and strategies for optimizing the management of investment potential.

The object of the study is the management of the investment potential of PJSC "ZVYAGELHLIB".

The subject of the study is practical, theoretical and methodical approaches to managing the investment potential of PJSC "ZVYAGELHLIB".

For the purpose of analytical research and preparation of proposals, the following methods were used in the work: generalization of scientific data, classification, economic-mathematical modeling, mathematical statistics, comparative analysis, graphic method, coefficient method, and others.

In the work, it was proposed to increase the production and sales of goods due to the expansion of production capacities and sales channels, as an effective mechanism for improving the investment potential of the enterprise.

Key words: enterprise, investment potential, management of investment potential, capital, project, investment, economic effect.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1.Економічна сутність поняття «інвестиції», «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний потенціал» підприємства.....	10
1.2.Характеристика процесу управління інвестиційним потенціалом підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку	16
1.3.Методичні підходи до аналізу та оцінки управління інвестиційним потенціалом підприємства	22
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».....	36
2.1. Господарсько-правові засади функціонування ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» та його загальна характеристика.....	36
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».....	42
2.3. Оцінювання ефективності управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».....	64
2.4. Експертний метод оцінювання ефективності управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»	71
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».....	77
3.1. Проблеми здійснення ефективного управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» та шляхи їх вирішення.....	77
3.2. Обґрунтування пропозицій з метою вдосконалення процесу управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»	81
3.3. Вплив запропонованих заходів на підвищення ефективності управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»	90
ВИСНОВКИ.....	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	101

ВСТУП

Актуальність обраної теми дослідження. У сучасному глобальному економічному середовищі, де конкуренція зростає з кожним днем не лише на регіональному, а й на глобальному рівні, управління інвестиційним потенціалом стає стратегічно важливим для виживання та росту підприємства. Інвестиції стали ключовим фактором для розвитку підприємств, гарантуючи їхню конкурентоспроможність, стійкість та здатність до інновацій. У глобальному контексті, де підприємства конкурують на різних ринках, ефективне управління інвестиційним потенціалом стає вирішальною умовою для їхнього успіху. Це особливо актуально в умовах стрімкого технологічного прогресу та необхідності адаптації до змін. Зосередження на інноваціях та використання новітніх технологій є стратегічно важливим елементом управління інвестиціями. Крім того, управління інвестиційним потенціалом допомагає зменшити ризики та забезпечити фінансову стабільність.

У сучасному світі такі поняття як «інвестиції» та «інвестиційний потенціал» обґрунтовано такими вченими як Кадірова Г. М. [9], Назаров М. Г. [10], Кучерук Г. Ю. [11], Вовк О. М. [11], Бережна І. Ю. [12] та інші. Дослідження цими вченими процесів формування та оцінки інвестиційного потенціалу підприємства значно посприяло з'ясуванню детермінант, які визначають його цінність.

Аналіз літературних джерел з теми магістерської дисертації засвідчив, що, незважаючи на значущість попередніх напрацювань, питання визначення ефективності менеджменту інвестиційного потенціалу підприємств, зокрема промислових, потребує додаткового вивчення.

Метою дослідження є аналіз інвестиційного потенціалу ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ», визначення факторів, що впливають на його сталий розвиток, а також розробка рекомендацій та стратегій щодо оптимізації управління інвестиційним потенціалом.

Для досягнення поставленої мети були визначені і систематично вирішувалися наступні **завдання**:

- З'ясувати економічну природу інвестиційних можливостей компанії;
- Охарактеризувати зміст та теоретичні засади управління інвестиційним потенціалом фірми;
- Розкрити суть методичних підходів до оцінювання результативності менеджменту інвестиційних ресурсів організації;
- Проаналізувати фінансовий стан виробничо-господарської діяльності ПрАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ";
- Здійснити фінансово-економічний аналіз ситуації в ПрАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ";
- Дослідити фактори впливу на систему управління інвестиційними ресурсами ПрАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ";
- Обґрунтувати напрями удосконалення системи менеджменту інвестиційного потенціалу компанії;
- Розрахувати економічну доцільність запровадження заходів для підвищення ефективності інвестиційних можливостей;
- Визначити вплив запропонованих заходів на економічну результативність реалізації управління інвестиційним потенціалом та на підприємство загалом.

Об'єктом дослідження є управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

Предметом дослідження є практичні, теоретичні та методичні підходи до управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

Методи дослідження. В ході дослідження застосовано систему загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Серед них доцільно виділити наступне: застосування таких методів, як аналіз, синтез, класифікація, систематизація та узагальнення, до економічної і методичної літератури, підручників, навчальних посібників та наукових видань із відповідної проблематики, уможливило обґрунтування теоретичних засад ефективності управління інвестиційним потенціалом. Зокрема, з'ясування сутності, особливостей, побудова класифікацій, розробка моделей управління та визначення системи показників для ПрАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ". Використання емпіричних методів, таких як спостереження та збір

фактів, уможливило аналіз показників інвестиційної діяльності й оцінку поточного стану управління інвестиційним потенціалом у ПрАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ". Застосування праксиметричних методів, зокрема вивчення та узагальнення, сприяло виявленню резервів, обґрунтуванню пропозицій і аналізу їхнього впливу на процес формування інвестиційних можливостей у ПрАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ".

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому що:

1. Удосконалено процес управління інвестиційним потенціалом підприємства шляхом орієнтації на сталий розвиток з урахуванням сучасних загроз та можливостей.
2. Подальший розвиток отримало визначення сутності та економічного змісту понять "управління інвестиційним потенціалом".

Практичне значення одержаних результатів. Запропоновані шляхи підвищення ефективності управління інвестиційним потенціалом для забезпечення сталого розвитку підприємства можуть використовуватися в практичній діяльності ПрАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ" (акт впровадження №1-12/23-1 від 1 грудня 2023 року).

Апробація результатів дослідження. Результати магістерської дисертації були апробовані у фаховому виданні: Економічний вісник НТУУ "Київський політехнічний інститут" (м. Київ, 2023 рік).

Публікації за обраною темою. За темою магістерської дисертації було опубліковано наукову статтю у фаховому виданні:

Погребняк А. Ю., Лопатюк В. С. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. *Економічний вісник НТУУ "Київський політехнічний інститут"*. Київ, 2023. Вип. 26.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність поняття «інвестиції», «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний потенціал» підприємства

У контексті переходу до ринкових умов підприємства тепер мають можливість та обов'язок самостійно визначати напрямки своєї інвестиційної діяльності, вибирати джерела та прийоми для досягнення поставлених цілей. Система, в якій вони діють, характеризується високим рівнем динаміки, що вимагає від кожного економічного суб'єкта оперативно реагувати на зміни в економічній ситуації країни і адаптувати свої стратегії відповідно. Здатність підприємства ефективно коригувати свої дії та володіння такими навичками дозволяють йому активно розвиватися, поступово переходячи від одного стану до абсолютно нового, що в свою чергу позитивно впливає на його сталий розвиток.

При застосуванні наукового підходу до вивчення будь-якої проблеми потрібно спочатку визначити термінологію, що використовується в даному контексті. Отже, доцільно розглянути сутність та зміст таких понять як «інвестиції», «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний потенціал» підприємства і визначити їх особливості на поточному етапі.

Наразі в економічній літературі відсутнє однозначне визначення поняття «інвестиції». Різноманіття ж таких визначень у вітчизняній та міжнародній літературі пояснюється великою різноманітністю сутнісних аспектів цієї складної економічної категорії. Зазначено, що інвестиції можуть бути спрямовані як на фінансові інструменти, так і на матеріальні активи, включаючи товарно-матеріальні запаси, і виконуватися як на короткі терміни (наприклад, місяць, тиждень чи навіть дні), так і на більш тривалі періоди. Крім того, вказується, що основною метою інвестування є досягнення прибутку або отримання соціального ефекту. Акцентується, що розширення виробництва, соціальної сфери та підприємництва розглядається як засіб досягнення зазначених цілей [1].

У той же час І. О. Бланк характеризує інвестиції як фінансові ресурси, матеріальні та інтелектуальні активи, які належать державі, юридичним та фізичним особам і спрямовані на створення нових підприємств, модернізацію та технічне поновлення існуючих, а також придбання нерухомості, акцій, інших цінних паперів з метою отримання прибутку [2].

А французький економіст П. Массе стверджує, що загальне визначення інвестицій можна звести до акту вкладення капіталу, а саме до того, що "інвестування є дією отримання задоволення у майбутньому від поточних інвестиційних благ" [3].

Існує кілька підходів до класифікації інвестицій, оскільки інвестиційний процес виконується через різні форми (види) інвестицій. Для ефективного обліку, аналізу і підвищення ефективності інвестицій потрібна науково обґрунтована класифікація. З урахуванням суті інвестицій, їх можна класифікувати за різними груповими ознаками, які згадуються в сучасній економічній літературі [3].

Інвестиції підприємства поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні у свою чергу за об'єктом інвестування поділяються на фінансові та реальні, а за формами власності інвесторів на державні, приватні, іноземні та спільні [4].

Реальні та фінансові інвестиції представляють дві різні категорії інвестицій, які мають відмінні характеристики та спрямованість. Реальні інвестиції відносяться до фізичних активів, які використовуються для виробництва товарів або послуг. Основна мета реальних інвестицій полягає в збільшенні виробничих можливостей підприємства та підвищенні його продуктивності. Приклади реальних інвестицій включають будівництво нового виробничого цеху, модернізацію устарілого обладнання або впровадження нової технології виробництва [4].

Фінансові інвестиції відносяться до інвестицій у фінансові інструменти, такі як акції, облігації, депозити, деривативи тощо. Головна мета фінансових інвестицій полягає в здійсненні прибутку через отримання дивідендів, процентів або капітального приросту [4].

Говорячи про класифікацію інвестицій за формами власності інвесторів:

- Державні інвестиції включають фінансування, яке здійснюється державними органами або публічним сектором для розвитку економіки країни.

- Приватні інвестиції включають вкладення коштів приватних осіб, корпорацій або інвестиційних фондів у різні активи з метою отримання прибутку.

- Іноземні інвестиції передбачають вкладення капіталу з-за кордону в економіку певної країни.

- Спільні або загальні інвестиції включають спільні проекти та вкладення коштів залучених сторін для реалізації спільних цілей [5].

Розкриваючи сутність зовнішніх інвестицій за формою власності інвесторів вони мають подібну класифікацію до внутрішніх за виключенням державних інвестицій. За характером ж участі у справах підприємства зовнішні інвестиції поділяються на прямі та портфельні. Прямі і портфельні інвестиції є двома основними типами інвестицій, відмінності між якими полягають у способах вкладення капіталу та ризиках, пов'язаних з цими інвестиційними стратегіями. Прямі інвестиції передбачають вкладення капіталу в конкретні активи або підприємства з метою отримання контролю над ними та отримання прибутку в той час як портфельні передбачають розподіл капіталу між різними фінансовими інструментами, такими як акції, облігації, паї інвестиційних фондів та інші цінні папери, з метою диверсифікації ризиків та отримання прибутку [5].

Для простоти сприйняття інформації зобразимо викладену вище класифікацію на схемі (рисунок 1.1):

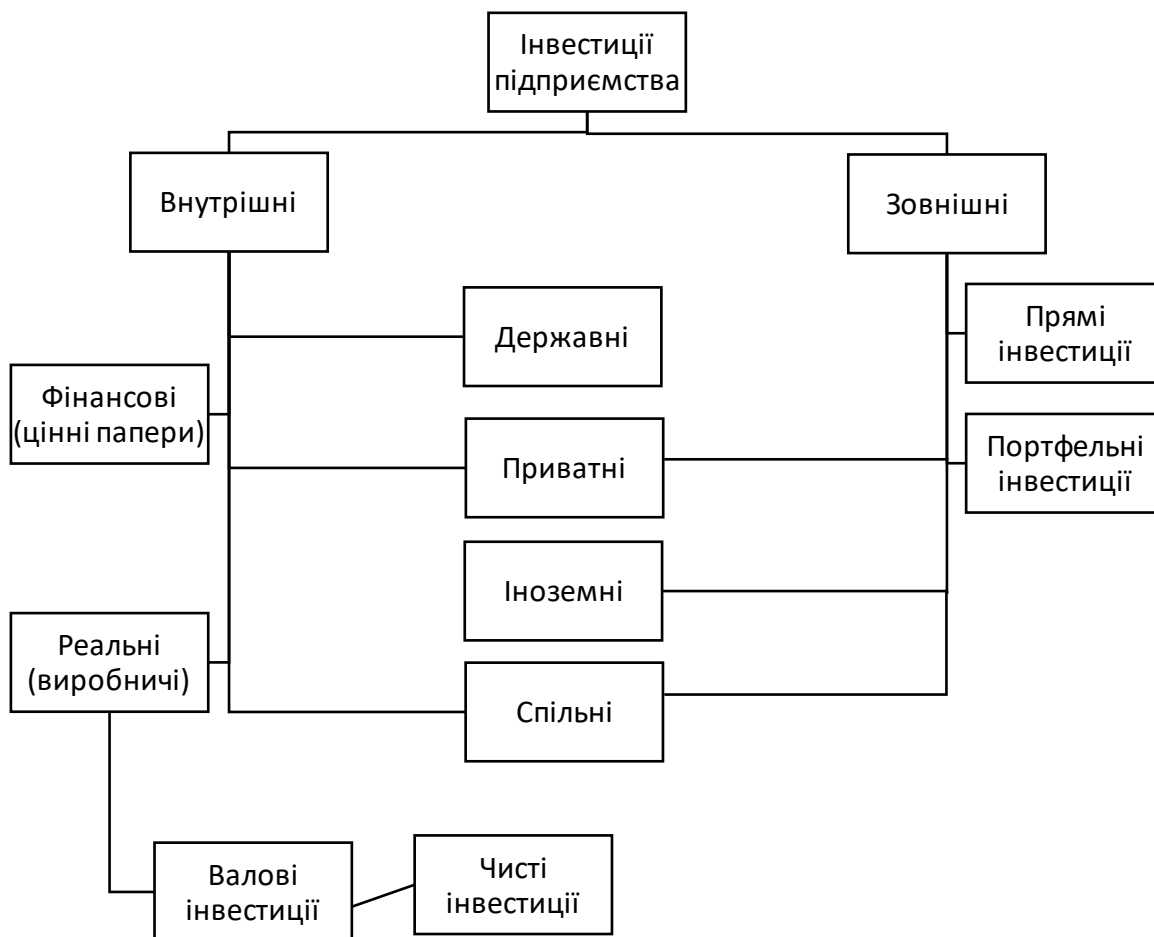


Рисунок 1.1 – Класифікація інвестицій підприємства

Джерело: складено автором на основі [5]

Поняття "інвестиції" тісно пов'язане із терміном "інвестиційна діяльність". Останню можна розглядати в широкому й вузькому контексті. У широкому розумінні, інвестиційна діяльність охоплює усі дії, пов'язані із вкладенням коштів у об'єкти інвестування з метою отримання прибутку. Подібне визначення включено в Закон "Про інвестиційну діяльність", де інвестиційна діяльність розглядається як вкладення інвестицій та практичні заходи з метою прибутку та/або досягнення інших корисних ефектів[6]. У вузькому розумінні інвестиційна діяльність представляє собою процес перетворення інвестиційних ресурсів у конкретні вкладення [7].

Інвестиційна діяльність включає такі етапи як [7]:

1) Аналіз інвестиційних можливостей: оцінка ринкових умов, конкурентних переваг та ризиків для визначення оптимального напрямку інвестицій.

2) Залучення інвестиційних ресурсів: це включає пошук та привернення джерел фінансування, включаючи акціонерний капітал, кредити, державні підтримки та інші.

3) Використання інвестиційних ресурсів: розподіл інвестицій на конкретні проекти, придбання матеріальних активів, розвиток нових продуктів, впровадження нових технологій та інше.

4) Моніторинг та контроль: систематичний аналіз і оцінка результатів інвестиційної діяльності, виявлення проблем та прийняття відповідних коригувальних заходів.

Розглядаючи поняття «інвестиційний потенціал» підприємства, він визначається як сукупність ресурсів, можливостей, здатностей та потенційних переваг, які дозволяють підприємству залучати, використовувати та збільшувати інвестиції з метою досягнення своїх стратегічних цілей [8].

Інвестиційний потенціал є ключовим фактором для досягнення сталого розвитку підприємства. Важливість інвестиційного потенціалу виявляється на різних рівнях, від фінансової стійкості до соціальної відповідальності [8].

Різні точки зору українських вчених щодо сутності поняття "інвестиційний потенціал підприємства" наведено в таблиці 1.1:

Таблиця 1.1 – Систематизація визначень сутності поняття "інвестиційний потенціал підприємства"

Автор	Інвестиційний потенціал підприємства – це:
Кадилова Г.М. [9]	Частина наявних активів суб'єкта (в грошовій та негрошовій формах), котру можна спрямувати на інвестиційні потреби, не зашкодивши задоволенню поточних вимог у довгостроковій перспективі.
Назаров М.Г. [10]	Потенціал здійснення вкладень у виробництво, нагромадження засобів виробництва, збільшення запасів капіталу на підприємстві.
Кучерук Г.Ю., Вовк О.М. [11]	Структурована сукупність внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей, що створюють умови для розвитку й реалізації стратегічних і тактичних завдань підприємства в інвестиційній сфері; набір потрібних ресурсів та передумов для здійснення інвестиційної діяльності й досягнення цілей розвитку підприємства.

Бережна І. Ю. [12]	Належним чином організована динамічна, взаємопов'язана сукупність власних та залучених інвестиційних ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства й за певних умов можуть бути задіяні для досягнення його стратегічних і тактичних цілей у майбутньому з огляду на стан макроекономічного середовища.
Стеченко Д. М. [13]	Сукупність ресурсів, що за критерієм можливості їхнього внесення до статутного капіталу належать до інвестиційних.
Іванов С. В. [14]	Комплекс ресурсів, чинників та умов для інвестування.
Киперман Г. Я. [15]	Сукупність коштів і передумов, потрібних для фінансування простого та розширеного відтворення у виробничій і невиробничій сферах.

Джерело: складено автором на основі [9-15]

Інвестиційний потенціал підприємства включає такі компоненти [16]:

- Матеріальні активи: це нерухомість, обладнання, транспортні засоби та інші матеріальні цінності, які належать підприємству і можуть бути використані для виробництва товарів або послуг [16];

- Фінансові ресурси: це грошові кошти, які підприємство має на рахунках, а також доступ до кредитних ресурсів, інвестиційних фондів та інших джерел фінансування [16];

- Людський капітал: це знання, навички, досвід та таланти працівників підприємства, які впливають на його конкурентоспроможність та інноваційність [16];

- Технологічний потенціал: це наявність передових технологій, патентів, досліджень та розробок, які дозволяють підприємству покращувати свої виробничі процеси та розвивати нові продукти [16];

- Репутація та бренд: це добре відоме ім'я підприємства, його репутація на ринку, стійкість до конкуренції та спроможність залучати інвесторів і партнерів [16];

Розуміння економічної сутності понять "інвестиції", "інвестиційна діяльність" та "інвестиційний потенціал" підприємства є важливим для подальшого дослідження управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» та розробки стратегічних рекомендацій для його сталого розвитку. У наступних розділах будуть розглянуті методи та інструменти управління інвестиційним потенціалом підприємства, а також аналіз поточного стану та перспектив розвитку ПрАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

1.2. Характеристика процесу управління інвестиційним потенціалом підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку

Інвестиційний потенціал визначається як сукупність ресурсів, можливостей та потенційних переваг, які можуть бути використані для реалізації інвестиційних проектів та досягнення стратегічних цілей підприємства. Процес управління інвестиційним потенціалом підприємства складається з таких складових [17]:



Рисунок 1.2 – Процес управління інвестиційним потенціалом підприємства
Джерело: складено автором на основі [17]

Аналіз інвестиційного потенціалу підприємства це перший крок у процесі управління інвестиційним потенціалом, він полягає в аналізі поточного стану підприємства та оцінці його інвестиційного потенціалу. Етапи аналізу інвестиційного потенціалу підприємства зображено на схемі(рисунок 1.3) [18].

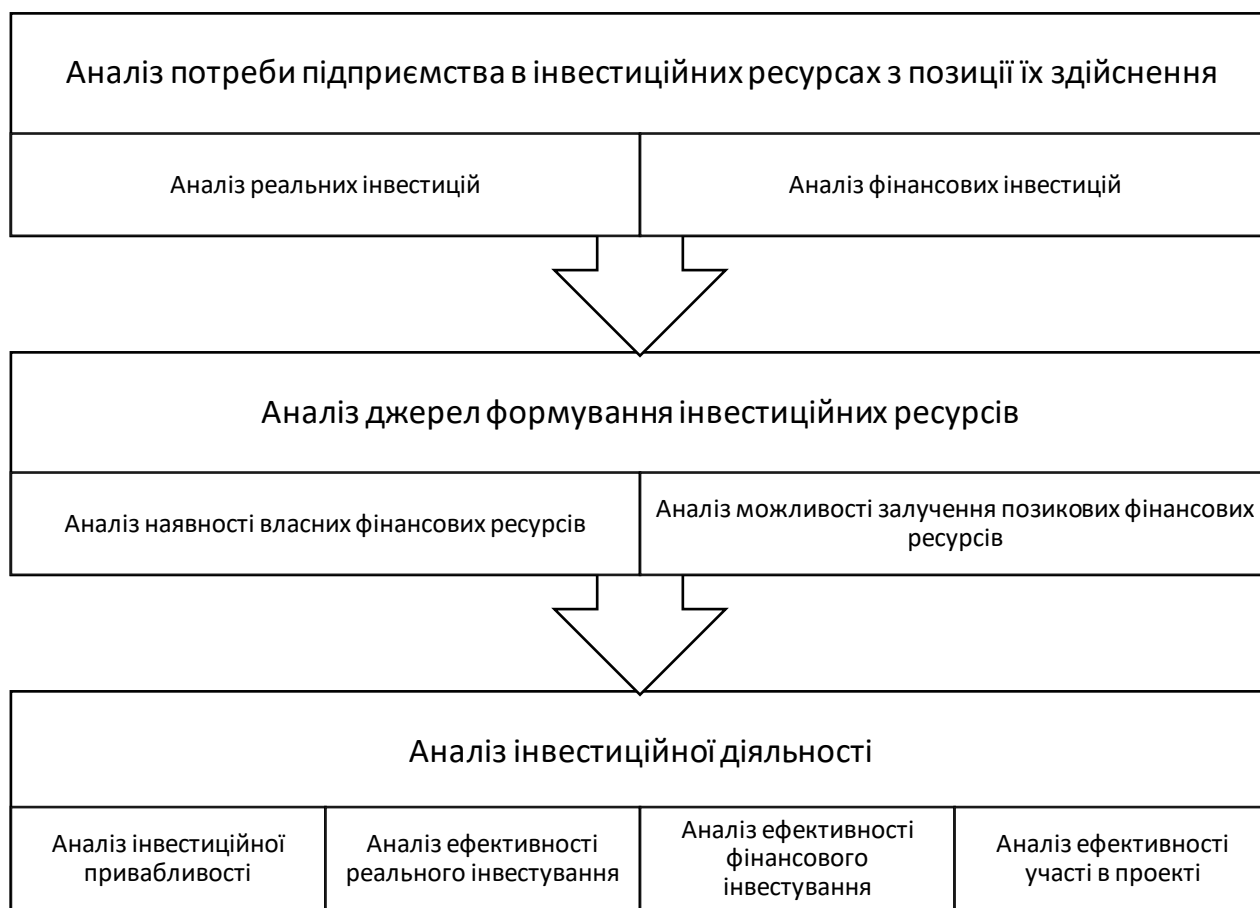


Рисунок 1.3 – Етапи аналізу інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [18]

На основі ретельного аналізу інвестиційного потенціалу підприємства формулюється стратегія інвестування, яка відповідає визначеним цілям та сприяє досягненню сталого розвитку. Ця стратегія визначає пріоритетні напрямки інвестування, розподіл фінансових ресурсів та вибір оптимальних інвестиційних проектів. Основним завданням стратегії інвестування є раціональне використання наявних фінансових ресурсів з метою максимізації прибутковості та зниження ризиків [18].

Стратегія інвестування повинна гармонійно вписуватися у загальну стратегію розвитку підприємства та його бізнес-модель. Вона повинна враховувати фінансові можливості підприємства, аналізувати ринкові умови та оцінювати потенційні ризики. Крім того, стратегія інвестування може включати в себе різноманітні методи, такі як розширення виробництва, придбання нових технологій чи компаній, а також розвиток нових продуктів чи ринкових сегментів [19].

Використання системного підходу до розробки стратегії інвестування дозволяє оптимально використовувати ресурси, мінімізувати ризики і забезпечує її відповідність стратегічним цілям та завданням підприємства для досягнення сталого розвитку. Такий підхід передбачає постійний моніторинг економічного середовища та корекцію стратегії відповідно до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства [19].

Наступним важливим етапом у процесі управління інвестиційним потенціалом підприємства є систематична оцінка та ефективне управління ризиками. Управління інвестиційним потенціалом пов'язане з різноманітними ризиками, що виникають під час реалізації інвестиційних проектів. Ці ризики охоплюють такі аспекти як фінансовий, технологічний та ринковий. Тому, важливо провести глибокий аналіз ризиків і розробити стратегії їх ефективного управління, включаючи заходи для мінімізації ризиків та створення необхідних резервів [20].

Ризики є невід'ємною складовою будь-якого інвестиційного процесу, і вдале їх визначення, оцінка та управління стають ключовими факторами для досягнення успіху. Оцінка ризиків включає в себе ідентифікацію потенційних загроз, проведення аналізу ймовірності їх виникнення та оцінку можливих наслідків для інвестиційних проектів або загальної діяльності підприємства. Цей процес надає можливість зрозуміти, які ризики можуть негативно вплинути на досягнення стратегічних цілей та допомагає приймати обґрунтовані рішення з точки зору ефективного управління цими ризиками [20].

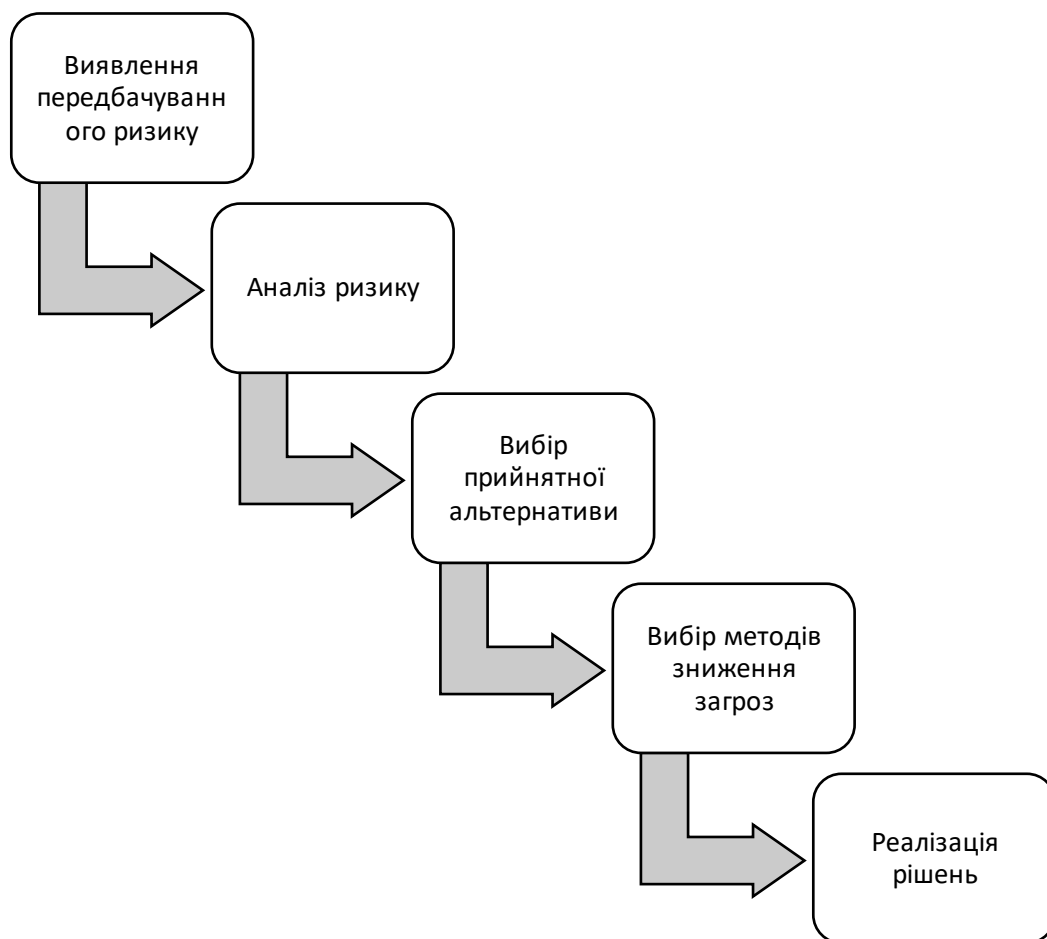


Рисунок 1.4 – Алгоритм процесу управління ризиком на підприємстві

Джерело: складено автором на основі [20]

Управління ризиками включає прийняття заходів для зменшення ймовірності виникнення ризикових подій або зниження їхнього впливу на діяльність підприємства. Це можуть бути стратегії запобігання ризикам, такі як розробка процедур контролю, встановлення стандартів безпеки, страхування тощо. Також важливим є розробка плану дій на випадок виникнення ризикових ситуацій, включаючи планування резервних ресурсів, резервних джерел фінансування або планування альтернативних шляхів дії [21].

Оцінка та управління ризиками дають підприємству можливість виявити потенційні загрози та підвищити його готовність до них, сприяючи зменшенню можливих втрат, підвищенню ймовірності успіху та забезпеченню сталості розвитку. Цей процес також сприяє збереженню довіри інвесторів, залученню капіталу та покращенню репутації підприємства на ринку [22].

Поза зазначеним, необхідно враховувати ще один обов'язковий аспект управління інвестиційним потенціалом підприємства, а саме моніторинг та контроль. Ці елементи є невід'ємною частиною управлінського процесу і допомагають забезпечити ефективне використання ресурсів, контроль над реалізацією інвестиційних проектів та досягання стратегічних цілей підприємства. Моніторинг та контроль здійснюють постійне відстеження, оцінку та забезпечення контролю за виконанням планів та результативністю інвестиційних заходів [23].

Основні складові ролі моніторингу та контролю в управлінні інвестиційним потенціалом підприємства наведені в таблиці 1.3 [24]:

Таблиця 1.3 – Роль моніторингу та контролю в управлінні інвестиційним потенціалом підприємства

Складова	Характеристика складової моніторингу та контролю в управлінні інвестиційним потенціалом підприємства
Відстеження виконання планів	Моніторинг дозволяє перевіряти, наскільки ефективно реалізуються інвестиційні проекти та виконуються заплановані кроки. Він дозволяє виявити відхилення від поставлених цілей та своєчасно реагувати на них.
Оцінка результативності	Моніторинг та контроль допомагають оцінити ефективність інвестиційних проектів та їх вплив на фінансові показники підприємства. Це дозволяє визначити, які проекти є успішними та які потребують коригування або припинення.
Управління ризиками	Моніторинг та контроль дозволяють виявляти ризики, пов'язані з інвестиційними проектами, і приймати відповідні заходи для їх зменшення або управління. Вони сприяють ранньому виявленню потенційних проблем та дозволяють швидко реагувати на них, забезпечуючи мінімізацію втрат
Забезпечення відповідності	Моніторинг та контроль також допомагають переконатися, що діяльність підприємства відповідає законодавчим нормам, етичним стандартам та внутрішнім політикам. Це важливо для збереження довіри стейкхолдерів та підтримки репутації підприємства.
Корекція стратегії	Моніторинг та контроль дозволяють виявляти зміни в зовнішньому середовищі або внутрішніх факторах, які можуть вплинути на стратегію інвестування підприємства. За допомогою зібраних даних і аналізу результатів, можна вносити корективи до стратегії та приймати відповідні рішення.

Джерело: складено автором на основі [24]

Моніторинг та контроль грають важливу роль у забезпеченні ефективного використання інвестиційного потенціалу підприємства, запобіганні можливим проблемам і забезпеченні сталого розвитку. Вони дозволяють підприємству бути впевненим у своїх рішеннях та вчасно реагувати на зміни, що сприяє збільшенню його конкурентоспроможності підприємства [24].

Насамкінець управління інвестиційним потенціалом є динамічним процесом, і він потребує постійного вдосконалення. Постійне вдосконалення в процесі управління інвестиційним потенціалом підприємства є критично важливим для досягнення успіху та сталого розвитку. Роль постійного вдосконалення полягає в забезпеченні постійного покращення інвестиційних процесів, стратегій та результатів з метою досягнення більшої ефективності та конкурентоспроможності. Роль постійного вдосконалення включає такі елементи (таблиця 1.4) [25]:

Таблиця 1.4 – Роль постійного вдосконалення в управлінні інвестиційним потенціалом підприємства

Елемент	Характеристика
Адаптація до змін	Бізнес-середовище постійно змінюється, і підприємствам необхідно відповідати на ці зміни. Постійне вдосконалення дозволяє підприємствам адаптуватися до нових умов, вимог ринку, технологічних змін та інших факторів, що впливають на інвестиційний потенціал.
Інновації та покращення	Постійне вдосконалення сприяє впровадженню інноваційних підходів та покращенню інвестиційних процесів. Це може включати впровадження нових технологій, методів управління, стратегій, а також оптимізацію робочих процесів та підвищення якості прийняття рішень.
Впровадження кращих практик	Постійне вдосконалення дозволяє підприємствам впроваджувати кращі практики управління інвестиційним потенціалом, що базуються на досвіді та успіху інших компаній. Це допомагає знизити ризики, покращити ефективність та досягти кращих результатів у використанні ресурсів.
Аналіз та оцінка результатів	Постійне вдосконалення вимагає систематичного аналізу та оцінки результатів інвестиційних проектів та стратегій. Це дозволяє виявляти недоліки, слабкі місця та можливості для подальшого поліпшення.

Культура навчання та розвитку	Постійне вдосконалення стає частиною корпоративної культури підприємства, що сприяє навчанню, розвитку та постійному зростанню знань та навичок співробітників. Це дозволяє створити команду експертів, здатну ефективно управляти інвестиційним потенціалом та досягати більших успіхів.
-------------------------------	---

Джерело: складено автором на основі [25]

В цілому, постійне вдосконалення в процесі управління інвестиційним потенціалом підприємства дозволяє підтримувати конкурентну перевагу, забезпечувати стале зростання та відповідати на швидко змінні умови ринку.

1.3. Методичні підходи до аналізу та оцінки управління інвестиційним потенціалом підприємства

Застосування методичних підходів до аналізу та оцінки управління інвестиційним потенціалом підприємства є необхідним для розуміння його потенційних можливостей та визначення ефективних стратегій розвитку. Для досягнення сталого розвитку підприємства необхідно уважно аналізувати його інвестиційний потенціал і використовувати методичні підходи, що дозволяють зробити обґрунтовані рішення.

Визначення ефективності управління інвестиційним потенціалом підприємства виявляється однаково важливим як у практичному, так і у теоретичному контексті. Це дає можливість впливати на показники ефективності та формувати методичні пропозиції для вдосконалення процесів управління. Управління результативністю використання інвестиційного потенціалу промислових підприємств передбачає чітке розуміння сутності поняття "ефективність". За сучасним тлумаченням категорії "ефективність" розуміється відносний ефект або результативність процесу, операції чи проекту, яка визначається як відношення ефекту або результату до витрат, які це обумовили [26].

Зміст терміну "ефективність" може варіюватися залежно від цілей та завдань її оцінки. Він може бути відносним, адже дослідник робить висновки, спираючись на отримані результати. Отже, в процесі оцінки виникає певна суб'єктивність. Відповідно до традиційного підходу дослідження взаємозв'язку прибутку та витрат,

такий спосіб не дає змоги оцінити вагомість ефекту для розвитку підприємства чи визначити джерела та обсяги ефекту порівняно з витратами на певне досягнення. Це пов'язано з неможливістю зіставлення ефектів за походженням, одиницями оцінки в часі та методами вимірювання. К. Менар детальніше аналізує проблему розуміння змісту терміна "ефективність" у сучасних концепціях, вказуючи на істотні розбіжності з традиційним тлумаченням [27].

Оцінку управління інвестиційним потенціалом підприємства можна проводити, використовуючи якісні та кількісні показники. Кількісну оцінку рекомендується проводити на базі інтегрального показника, що відображає потенційні можливості та готовність підприємства до впровадження інвестицій. Щодо якісної оцінки, вона може визначатися як ступінь готовності до реалізації інвестиційної діяльності і передбачає аналіз її майбутньої ефективності [28].

Враховуючи аналіз сутності інвестиційного потенціалу підприємства (ІПП), його організаційна будова може бути представлена наступним чином [29]:

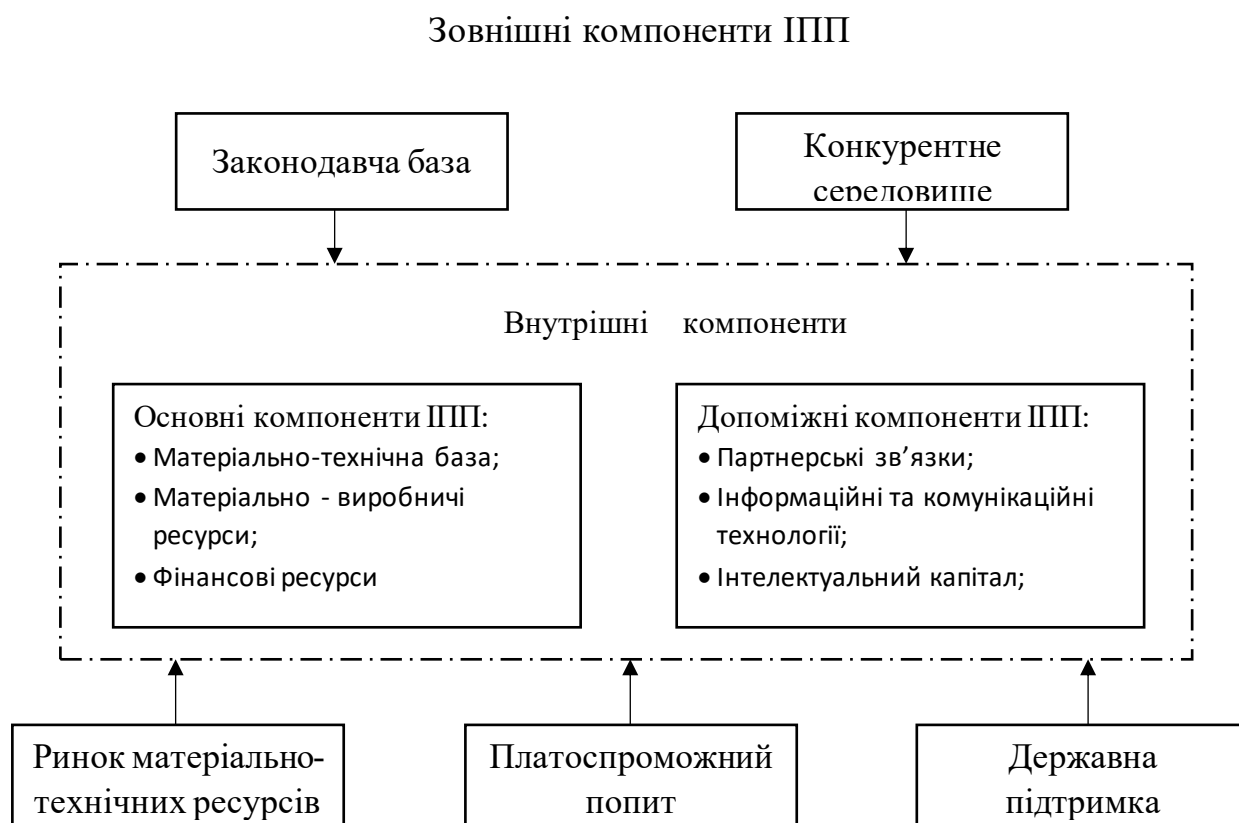


Рисунок 1.5 – Структура інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [29]

Цей підхід до формування структури інвестиційного потенціалу підприємства уможлиблює розгляд останнього як комплексу взаємопов'язаних компонентів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Він дозволяє досліджувати тенденції у формуванні компонентів та їх вплив на потенціал, а також виявляти сильні та слабкі сторони підприємства в інвестиційній сфері. Такий підхід також дозволяє розглядати напрями ефективного формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства [29].

В той же час інвестиційний потенціал підприємства неможливо вивчати відокремлено від його місця в системних взаємозв'язках з економічним, ринковим та виробничим потенціалом підприємства. Без врахування таких зв'язків інвестиційний потенціал фактично представляється як набір фінансових ресурсів для проведення інвестиційних операцій. Створення та використання інвестиційного потенціалу підприємства обумовлено розвитком та рівнем ефективності використання всього потенціалу підприємства [30].

Ринковий потенціал відображає синтез економічного та виробничого потенціалу підприємства, що сприяє формуванню перспективних можливостей розвитку організації на основі наявних матеріально-технічних ресурсів. Саме цей показник визначає рівень конкурентоспроможності підприємства, і для його підвищення необхідно проводити оновлення асортименту виробленої продукції, технологічне переоснащення та проводити маркетингові дослідження. Всі ці заходи вимагають значних інвестицій [30].

Економічний потенціал є ключовим чинником для просування розвитку підприємства, а його ефективне використання та збільшення можливі лише завдяки взаємодії інвестиційного та інноваційного потенціалів. Виробничий потенціал, який за своєю суттю є складовою економічного потенціалу, формується внаслідок застосування та кооперації техніко-технологічних, інформаційних, організаційних та кадрових елементів економічного потенціалу [31].

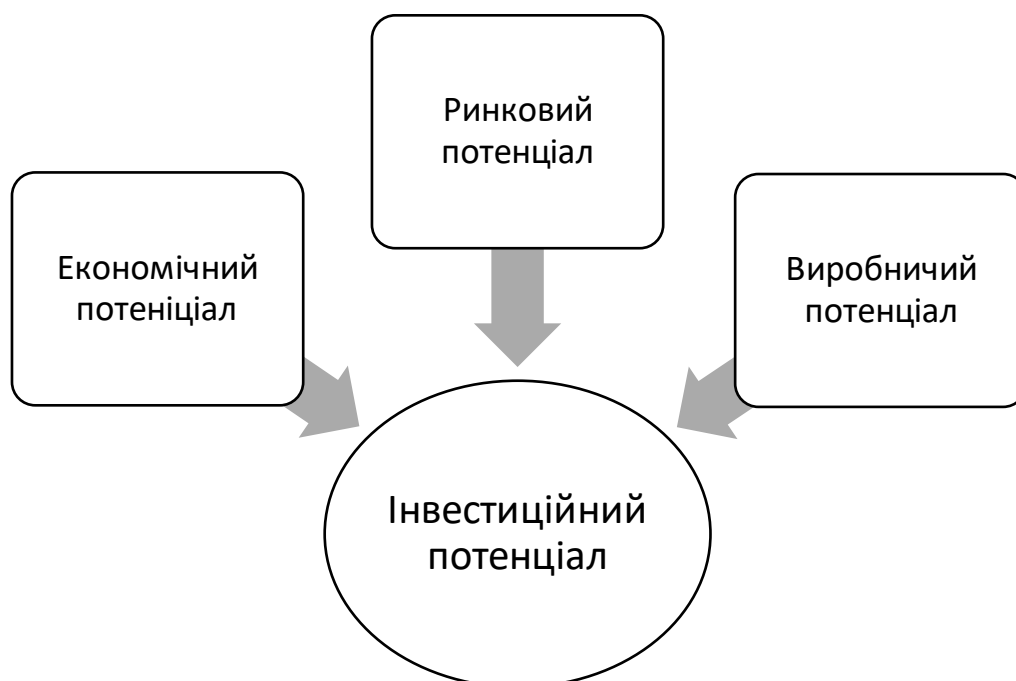


Рисунок 1.6 – Модель формування потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [31]

Говорячи про виробничий потенціал на даний момент існує значна кількість підходів до оцінки, які базуються на різних концепціях трактування даного поняття.

Метод оцінки виробничого потенціалу підприємства, що базується на ресурсному підході, передбачає визначення його величини шляхом сумування кількісних значень різних ресурсів, які приводяться до єдиного вимірника. Основним недоліком цього підходу є те, що отримана величина потенціалу більше характеризує внутрішню структуру організації і менше віддзеркалює вплив ринкових умов [32].

Результативний підхід, який так називають для позначення доходного та комбінованого підходів при діагностуванні виробничого потенціалу підприємства, на відміну від ресурсного, акцентує увагу на зовнішніх чинниках функціонування організації [32].

Експертний підхід, який базується на якісній оцінці, є менш поширеним. Для оцінки використовуються інструменти, такі як анкетування та інтерв'ю, оскільки кількісні методи стають неможливими. Однак суттєвим недоліком цього підходу є суб'єктивність процесу оцінювання [32].

Таблиця 1.5 – Порівняльний огляд підходів визначення обсягу виробничого потенціалу [32]

	Підхід до оцінювання		
	Ресурсний	Результативний	Експертний
1	2	3	4
Опис	Виробничий потенціал оцінюється за рахунок приведення до порівняного вигляду усієї сукупності ресурсних складових і визначення їх підсумку	Потенціал втілює в собі потенційні економічні результати	В основі лежить сукупність експертних методів оцінювання, наприклад, анкетування
Переваги	Дає повну кількісну оцінку величини виробничого потенціалу і дозволяє визначити питому вагу кожної його складової		Застосовується при неможливості визначення кількісних показників і необхідності врахування якісних
Недоліки	Величина виробничого потенціалу в більшій мірі характеризує внутрішнє середовище підприємства	Відсутня можливість врахування якісних складових потенціалу	Залежність результативності оцінки від неупередженості і досвідченості експертів
Характер оцінки	Кількісна оцінка		Якісна оцінка

Джерело: складено автором на основі [32]

Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства має бути комплексною, тобто ґрунтуватися на узагальненні результатів економічного аналізу. Вона повинна містити зведені висновки щодо використання ресурсів підприємства на засадах системного підходу. Така оцінка являє собою підсумок визначення й аналізу якісних та кількісних характеристик підприємства. Це дає змогу з'ясувати, наскільки ефективно функціонує ресурсний потенціал, чи досягаються цілі, а також як зміни в управлінні впливають на повноту використання ресурсів та результативність управління ними [33].

В таблиці нижче відображено основні показники, використовуючи які можливо проаналізувати ефективність управління матеріально - технічною складовою ресурсного потенціалу [34]:

Таблиця 1.6 – Показники, що характеризують ефективність використання ресурсного потенціалу

Показники	Формула обрахунку	Нормативне значення
Оцінка майнового стану підприємства		
Коефіцієнт придатності	$\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшується
Коефіцієнт оновлення	$\frac{\text{Вартість основних засобів, що надійшли за рік}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	збільшується
Коефіцієнт вибуття	$\frac{\text{Вартість основних засобів, що вибули за рік}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	менший ніж коеф. оновлення
Коефіцієнт зносу	$\frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$	не більше 50%
Фондоозброєність	$\frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{Середньорічна чисельність виробничого персоналу}}$	збільшується
Фондовіддача	$\frac{\text{Дохід}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$	збільшується
Фондомісткість	$\frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{Дохід}}$	зменшується
Рентабельність основних засобів	$\frac{\text{Прибуток (чистий прибуток)}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$	збільшується
Прибуток на грн матеріальних витрат	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Матеріальні витрати}}$	збільшується
Матеріаловіддача	$\frac{\text{Дохід}}{\text{Матеріальні витрати}}$	збільшується
Матеріаломісткість	$\frac{\text{Матеріальні витрати}}{\text{Дохід}}$	зменшується
Питома вага мат. витрат у собівартості	$\frac{\text{Матеріальні витрати}}{\text{Собівартість}}$	залежить від галузі

Джерело: складено автором на основі [34]

Для результативного управління процесами формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємства потрібно визначити процедуру його оцінки. Отже, запропонований комплексний алгоритм оцінки інвестиційного потенціалу підприємства охоплює чотири етапи [35]:

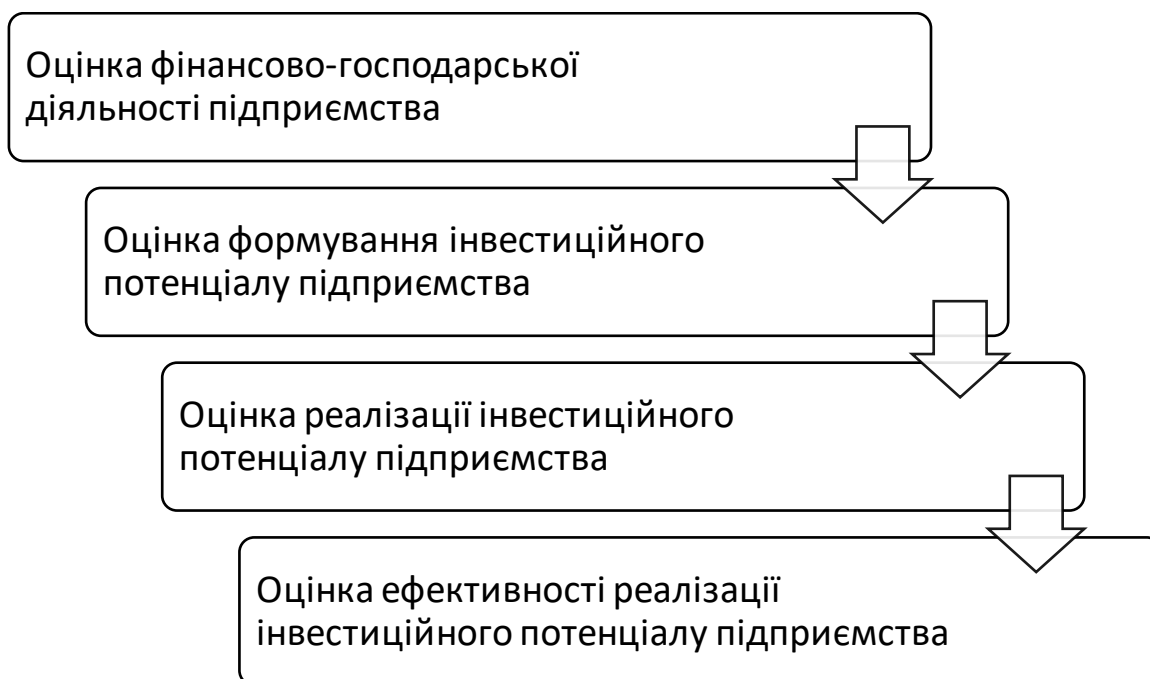


Рисунок 1.7 – Алгоритм оцінки інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [35]

Оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства ґрунтується на системі показників, які сприяють визначенню рівня фінансово-господарської діяльності та місця інвестицій в цьому контексті. У випадку незадовільних результатів показників, проведення оцінки інвестиційного потенціалу підприємства не є доцільним, оскільки неможливо об'єктивно оцінити інвестиційний аспект при відсутності необхідних умов для загальної діяльності підприємства [35].

Оцінка рівня розвитку інвестиційного потенціалу підприємства та його реалізації базується на комплексних інтегральних показниках, які враховують інвестиційні ресурси та результати інвестиційної діяльності. Ці інтегральні показники формуються за допомогою методу консолідованих коефіцієнтів у взважених балах. Під час оцінки визначається вага кожного складового елемента в загальному індексі інвестиційного потенціалу, виявляються можливості зростання інвестиційного потенціалу та його структурних елементів. Рівень формування інвестиційного потенціалу вказує на готовність підприємства до здійснення інвестиційної діяльності [35].

Під оцінкою реалізації інвестиційного потенціалу підприємства розуміється ступінь використання сформованих інвестиційних ресурсів в діяльності підприємства [36].

Останнім етапом є оцінка ефективності реалізації інвестиційного потенціалу підприємства. Необхідність оцінки показників і критеріїв результативності реалізації інвестиційного потенціалу зумовлена його значущістю для підприємств не лише в плані формування, а й ефективного застосування та досягнення максимально можливих результатів у вигляді здійснених інвестицій [35].

Це дозволяє обирати напрямки інвестиційної діяльності відповідно до реально сформованих інвестиційних ресурсів, організовувати процеси формування та втілення інвестиційного потенціалу, передбачати ризики в інвестиційній сфері та визначати альтернативні стратегії управління ними.

Розглядаючи інвестиційний потенціал за переважаючим ресурсним підходом, можна визначити його як максимальний обсяг інвестиційних ресурсів, доступних для фінансування процесів відтворення та розвитку виробництва. Для того щоб уточнити склад інвестиційних ресурсів підприємства, слід визначити їх складові. До цих складових входять позикові, залучені та власні інвестиційні ресурси [37]:

Позикові інвестиційні ресурси	Залучені інвестиційні ресурси	Власні інвестиційні ресурси
1.Кредити від банків та інших кредитних установок з тривалістю на довгий період. 2.Випуск облігацій компанією. 3.Отримання спеціальних державних або податкових кредитів для конкретних цілей. 4.Використання лізингу та угод сублізингу.	1.Випуск акцій компанії на ринку. 2.Отримання безоплатних коштів від державних органів та комерційних структур для цільового інвестування. 3.Внесення сторонніми інвесторами внесків до статутного капіталу.	1.Спрямування частини чистого прибутку на виробничий розвиток. 2.Відрахування на амортизацію. 3.Довгострокові фінансові вкладення, зроблені раніше. 4.Перевкладення частини основних фондів через їх продаж. 5.Відшкодування збитків, які виникли внаслідок втрати майна, у формі страхової суми.

Рисунок 1.8 – Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства

Джерело: складено автором на основі [37]

Також, для всебічної оцінки можливостей підприємства та аналізу його інвестиційного потенціалу доцільно застосовувати такий метод як метод експертних оцінок (ЕО).

Метод експертних оцінок полягає у вирішенні завдання фахівцями-експертами шляхом обґрунтування суджень, формування кількісних показників та подальшої обробки отриманих даних за формальними процедурами. Застосування методів експертного оцінювання дає змогу на основі досвіду, знань і вмінь професіоналів у певній галузі ухвалити найбільш доцільне і виважене рішення [38].

Експертні оцінки поділяють на індивідуальні та колективні. Перші являють собою оцінку окремого експерта. Другі формуються в результаті застосування певних методик групою фахівців [38].

Існують різноманітні форми проведення експертизи: дискусії, анкетування, інтерв'ю, мозкові штурми, наради, ділові ігри тощо. Часто застосовується комплексний підхід з використанням декількох форм. Однією з найперспективніших вважається метод Дельфі - метод групових опитувань експертів, що передбачає певну послідовність процедур з метою формування колективної думки з проблеми, для аналізу якої бракує інформації для застосування інших методів [39].

Ще одним популярним методом прийняття рішень є метод сценаріїв, який застосовується насамперед для експертного прогнозування. Він полягає у розбитті завдання прогнозування на окремі можливі варіанти (сценарії) розвитку подій, що в сукупності охоплюють усі ймовірні шляхи. При цьому кожен конкретний сценарій має допускати досить точне передбачення результату [39].

Ще один з найпоширеніших методів - мозковий штурм. Він проходить у два етапи. Спочатку експерти висловлюють власні міркування без критики пропозицій один одного. На другому етапі здійснюється аналіз озвучених ідей. Зазвичай 30% ідей варті подальшого опрацювання, 5-6% дозволяють сформулювати прикладні пропозиції, 2-3% врешті дають корисний результат. Інтерпретація ідей є творчим процесом [39].

При проведенні експертизи найчастіше використовують інтервальну або порядкову шкалу оцінювання. Для оцінки об'єктів за цими шкалами зазвичай застосовують такі методи: ранжування та попарне порівняння [40].

Ранжування полягає у розміщенні об'єктів у порядку зростання чи зменшення певної властивості. Це дозволяє виявити найсуттєвіший чинник з досліджуваної сукупності. Результатом є ранжований ряд, де ранг найважливішого показника дорівнює 1, а найменш значущого - n . Перевага методу - простота, недолік - обмежені можливості при оцінці великої кількості об'єктів [40].

Попарне порівняння полягає у виявленні переваги об'єктів при аналізі всіх можливих пар. Не потрібно впорядковувати всі об'єкти, достатньо у кожній парі знайти значущіший об'єкт чи встановити їх рівність. Це дозволяє аналізувати велику кількість об'єктів. Зазвичай формується матриця розмірністю $n \times n$, де n - кількість порівнюваних об'єктів. Структура матриці, що використовується при методі парних порівнянь, представлена на рис. 1.9 [41].

Об'єкти	1	2	...	j	...	n	Σ
1							
2							
...							
i							
...							
n							

Рисунок 1.9 – Загальний вигляд матриці парних порівнянь

Джерело: складено автором на основі [41]

При попарному порівнянні об'єктів матриця заповнюється елементами a_{ij} так [41]:

$$\begin{cases} 1.5, \text{ якщо об'єкт } i \text{ є більш значущим, ніж } j; \\ 1, \text{ якщо об'єкти рівні;} \\ 0.5, \text{ якщо об'єкт } j \text{ є більш значущим, ніж } i \end{cases} \quad (1.1)$$

У разі залучення до експертизи декількох експертів неминуче виникатимуть розбіжності в їхніх оцінках. Важливим є ступінь цих розбіжностей. Колективна експертна оцінка може вважатися достатньо надійною лише за умови гарної

узгодженості відповідей окремих експертів. Для визначення узгодженості в ранжованих рядах, складених значною (більше двох) кількістю експертів, розраховується коефіцієнт конкордації W . Він являє собою інтегральний показник рангової кореляції для групи з m експертів [42]:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}, \quad (1.2)$$

$$S = \sum_{i=1}^n \left[\sum_{j=1}^m x_{ij} - \frac{1}{2}m(n+1) \right]^2, \quad (1.3)$$

де m – кількість експертів;

n – кількість об'єктів, що порівнюються;

x_{ij} – ранг, присвоєний i -му об'єкту j -им експертом.

Коефіцієнт конкордації W приймає значення від 0 до 1. Значення $W=1$ свідчить про те, що всі експерти присвоїли об'єктам однакові ранги. Чим ближчим до нуля є значення коефіцієнта W , тим менш узгодженими є оцінки експертів [42].

Ще одним методом оцінки інвестиційного потенціалу підприємства є оцінка ймовірності банкрутства підприємства. Існує чимало західних та вітчизняних моделей для оцінки ймовірності банкрутства підприємств. Їх можна поділити на такі групи: економіко-математичні, експертні, на основі штучного інтелекту та оцінки фінансового стану. Звернемо увагу на економіко-математичні моделі, що включають кластерний, дискримінантний аналіз, імітаційне моделювання та дерева класифікації. Найбільш популярним є дискримінантний аналіз, оснований на побудові дискримінантної функції. Перевага цього методу полягає у відносно високій ймовірності правильного прогнозування - 86% [43].

У рамках аналізу будується функція для розрахунку інтегрального показника, який дозволяє з високою точністю визначити стан підприємства та оцінити ймовірність банкрутства [43].

Існує багато моделей такого типу, але в даній роботі проаналізуємо ті, що найбільш адаптовані до вітчизняного ринку, а саме моделі Спрінгейта, Терещенка та Мартиненка [44]:

Таблиця 1.7 – Моделі для прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємств

Назва	Модель та коефіцієнти	Інтерпретація результатів
Модель Спрінгейта	$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$, Де: X_1 – власний оборотний капітал / всього активів; X_2 – прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування / всього активів; X_3 – прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування / поточні зобов'язання; X_4 – чистий дохід / всього активів	- якщо $Z < 0,862$ – ймовірність банкрутства дуже висока; - якщо $Z = 0,862 - 2,451$ – ймовірність банкрутства можлива; - якщо $Z > 2,451$ – ситуація на підприємстві стабільна, ризик неплатоспроможності протягом найближчих двох років зовсім незначний.
Модель Терещенка	$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$, Де: X_1 – відношення Cash Flow до зобов'язань; X_2 – відношення суми активів до зобов'язань; X_3 – відношення чистого прибутку/збитку до суми всіх активів; X_4 – відношення чистого прибутку/збитку до виручки; X_5 – відношення виробничих запасів до виручки; X_6 – відношення виручки до активів	якщо $Z > 2$, то банкрутство не загрожує; якщо $1 < Z < 2$, то фінансова стійкість порушена; якщо $0 < Z < 1$, то існує загроза банкрутства.
Модель Мартиненка	$\text{Кй.б.} = \text{Кп.л.} + 3,33\text{Ка.} + 5,71\text{Кр.в.к.}$ Де: Кй.б. – коефіцієнт ймовірності банкрутства; Кп.л. – коефіцієнт поточної ліквідності; Ка. – коефіцієнт автономії; Кр.в.к. – коефіцієнт рентабельності власного капітал.	- якщо Кй.б. $< 3,48$ – ймовірність банкрутства дуже висока; - якщо Кй.б. $= 3,49 - 5,29$ – ймовірність банкрутства висока; - якщо Кй.б. $= 5,29 - 5,99$ – ймовірність банкрутства можлива; - якщо Кй.б. > 6 – ситуація на підприємстві стабільна, ризик неплатоспроможності протягом найближчих двох років зовсім незначний.

Джерело: Створено автором на основі [44]

Отже, для визначення фінансового потенціалу підприємства за допомогою моделей оцінки ймовірності банкрутства краще скористатися кількома моделями, щоб отриманий результат був якісним та точним. У такому разі можна говорити про отримання достовірного результату щодо фактичного рівня інвестиційного потенціалу підприємства. Зазначені вище моделі дають змогу визначити фінансову

стійкість підприємства, що є головним фактором під час оцінювання його інвестиційного потенціалу [43].

Висновок до розділу 1

У першому розділі було розглянуто теоретико-методологічні засади управління інвестиційним потенціалом підприємства.

Зокрема, уточнено економічну сутність понять “інвестиції”, “інвестиційна діяльність” та “інвестиційний потенціал”. Проаналізовано процес управління інвестиційним потенціалом з метою забезпечення сталого розвитку підприємства. Розглянуто методичні підходи до аналізу та оцінки управління інвестиційним потенціалом.

Отримані результати становлять теоретичне підґрунтя для подальшого дослідження шляхів підвищення ефективності управління інвестиційним потенціалом конкретного підприємства.

Управління інвестиційним потенціалом підприємства є складним та багатогранним процесом, який вимагає глибокого аналізу, оцінки та стратегічного планування. Теоретико-методологічні засади, які були розглянуті у даному розділі, надають цінний інструментарій для вивчення та розвитку цієї сфери управління.

Перш за все, розуміння поняття "інвестиційний потенціал" є ключовим елементом в управлінні. Дослідження вчених, таких як Кучерук Г. Ю., Вовк О. М. та інші, дозволяють зрозуміти економічну сутність та значення інвестиційного потенціалу підприємства як джерела збільшення його продуктивності та конкурентоспроможності.

Другим важливим аспектом є розробка методологічних підходів до аналізу та оцінки інвестиційного потенціалу підприємства. Роботи багатьох науковців, висвітлюють різноманітні методи та інструменти, які допомагають оцінити стан та потенціал підприємства з точки зору його інвестиційних можливостей.

Застосування розроблених методичних підходів до практичному управлінню інвестиційним потенціалом підприємства дозволяє досягти кращих результатів у напрямку сталого розвитку. Врахування фінансових, технічних, організаційних та

інших аспектів сприяє ефективному розподілу інвестиційних ресурсів та оптимальному використанню інвестиційного потенціалу підприємства.

Таким чином, методичні підходи до аналізу та оцінки управління інвестиційним потенціалом підприємства є необхідним інструментарієм для розвитку стратегій та прийняття рішень щодо ефективного використання інвестиційних ресурсів та досягнення сталого розвитку підприємства. Дослідження в цій галузі продовжують розширювати наші знання та розуміння процесу управління інвестиційним потенціалом, що сприяє досягненню конкурентної переваги та успіху на ринку.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

2.1. Господарсько-правові засади функціонування ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» та його загальна характеристика

У даній роботі я розглядатиму діяльність такого підприємства, як ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ".

Організаційно-правова форма [45]: Приватне акціонерне товариство

Форма власності [46]: Недержавна власність

Види діяльності [45]:

- 10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання.
- 10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання
- 10.73 Виробництво макаронних виробів і подібних борошняних виробів
- 43.91 Покрівельні роботи
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.
- 46.38 Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та моллюсками
- 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
- 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт
- 35.30 Постачання пари, гарячої води та кондиційованого повітря
- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель

Історична довідка підприємства та передумови його появи в даному регіоні

Завод було засновано в 1944 році після звільнення міста від нацистських окупантів, коли гостро постала проблема забезпечення хлібом мешканців міста та району. Його вирішили розмістити на місці колишньої фабрики гнутих меблів по вулиці Радянській та на суміжній території конюшні" [46].

Перший наказ про створення хлібозаводу в січні 1944 року підписала директор Євдокія Носова. Спочатку там працювало 12 осіб. У березні 1946 року другим директором став Іван Шульга. У 1946-1948 роках тривали ремонтно-будівельні роботи з облаштування виробничих, складських і побутових приміщень, а також зведення трьох печей для випікання хліба у формах" [46].

Важливу роль у реалізації продукції відіграє торговий дім підприємства, що складається з 5 магазинів і пропонує не лише хлібобулочні, а й інші продукти. Нині його очолює Анна Шалухіна" [46].

У 2023 році підприємство змінило назву на ПРАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ" [46].

Основні фактори зовнішнього та внутрішнього середовища

Пекарна галузь становить одну з ключових сфер виробництва продуктів харчування в Україні, і її головною метою є неперервне виробництво хліба, хлібобулочних виробів та інших хлібних продуктів, які відповідають державним стандартам безпеки харчів. Щорічно в Україні виготовляється близько 1,8 мільйона тонн хліба та хлібобулочних виробів, при цьому понад 70% виробляють великі фабрики, а інші виробники включають в себе приватні пекарні, мережеві магазини, великі супермаркети та інші підприємства [47].

Пекарська галузь відіграє важливу соціальну та стратегічну роль у суспільстві, займаючи високу позицію в загальному обсязі виробництва українських продуктів. Також важливо відзначити, що хлібобулочні вироби складають 15% раціону українського населення, свідчаючи про великий попит на ці продукти. Хоча цей сектор і часто отримує менше уваги, ніж інші, будь-які зміни на ринку хліба та хлібобулочних виробів безпосередньо впливають на економічний, соціальний та політичний розвиток країни [47].

Для аналізу регіонального виробництва хлібобулочних виробів ми опираємося на дані про розподіл виробництва цих продуктів за регіонами [48].

Таблиця 2.1 – Розподіл виробництва хлібобулочних виробів за регіонами

Регіон	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Області					
Вінницька	81	77,3	69,2	62,2	60,4
Волинська	471	45,5	43,2	40,4	37,8
Дніпропетровська	215,4	205,5	190,6	179,6	178
Донецька	207,8	195,7	179,1	153,4	149,7
Житомирська	64,7	59,9	58,3	56,1	56,3
Закарпатська	21,2	18,2	16,7	-	-
Запорізька	74,5	77,1	73,4	71,2	T5
Івано-Франківська	31,7	34,2	33,4	31,9	33,0
Київська	55,8	59,8	63,1	65,5	69,4
Кіровоградська	29,8	30,1	27,3	26,1	26,0
Луганська	94,4	84,4	78,2	734	67,2
Львівська	76,9	753	72,0	65,9	68,5
Миколаївська	448	42,7	37,8	34,2	34,9
Одеська	101,9	104,2	97,5	85,9	82,0
Полтавська	72,6	71,5	65,5	55,8	52,4
Рівненська	38,2	38,5	36,0	33,9	3355
Сумська	67,9	65,6	62,5	58,6	56,7
Тернопільська	20,2	19,6	16,5	14,5	14,2
Харківська	116,8	111,6	99,9	129,3	110,2
Херсонська	40,4	38,5	35,4	29,8	32,4
Хмельницька	60,7	61,0	53	53,6	60,1
Черкаська	71,9	70,9	65,5	634	61,5
Чернівецька	25,2	26,5	28,1	25,177	25,6
Чернігівська	64,7	58,3	51,8	48,707	47,2
м. Київ	219,4	216,2	187,2	180,9	177,9

Джерело: Створено автором на основі [48]

Зазвичай, найбільші виробничі потужності пекарень розташовані в областях, де вирощують найбільше пшениці. Як наслідок, до війни близько 49% хлібобулочних виробів в Україні виготовлялися в шести найбільших індустріально розвинутих регіонах. Найбільший обсяг виробництва хлібобулочних виробів припадав на Дніпропетровську область (понад 10%), Донецьку область (понад 8%) та місто Київ (близько 10% загального виробництва) [48].

Основними постачальниками з якими співпрацює ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» є [46]:

Таблиця 2.2 – Основні постачальники ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Основні постачальники	
Постачальник	Поставлена продукція
ТОВ «Агроком»	Борошно в/г, маргарин, масло рослинне
ТОВ «Птицеферма Яворів»	Яйця
ВАТ «Петротравень»	Масло вершкове
ТОВ «Орган»	Масло гірчичне
ПП «Філлянське»	Масло селянське
ТОВ «Квітець»	Дріжджі пресовані
ПП «Ровес»	Бензин А92
ТОВ «Фарма»	Масло М10
ТОВ «Віртух»	Бензин А76

Джерело: Створено автором на основі [46]

Основними місцями де підприємство здійснює збут є: мережі супермаркетів «АТБ», «Сільпо», «Фора», «ВестЛайн», «Велика кишеня», ВАТ «Центральний гастроном», «ЦентрСпарУкраїна», «Русь», «ЕКО», «Край», «Да! Маркет», Центр оптової торгівлі «METRO Cash & Carry», приватні підприємці, військові частини, лікарні, дитячі та шкільні заклади.

Організаційна структура підприємства. Для розгляду організаційної структури підприємства насамперед варто окреслити загальну кількість працівників, що становить 183 особи. Весь персонал працює або в офісі, або у виробничих приміщеннях підприємства. Цієї кількості людей цілком достатньо для ефективної діяльності підприємства та безперервної роботи. Підприємство має чітку організаційну структуру. Керівники відділів підпорядковані або безпосередньо генеральному директору, або головному інженеру, який, у свою чергу, також звітує перед генеральним директором. Наведена схема демонструє організаційну структуру ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ" [46]:

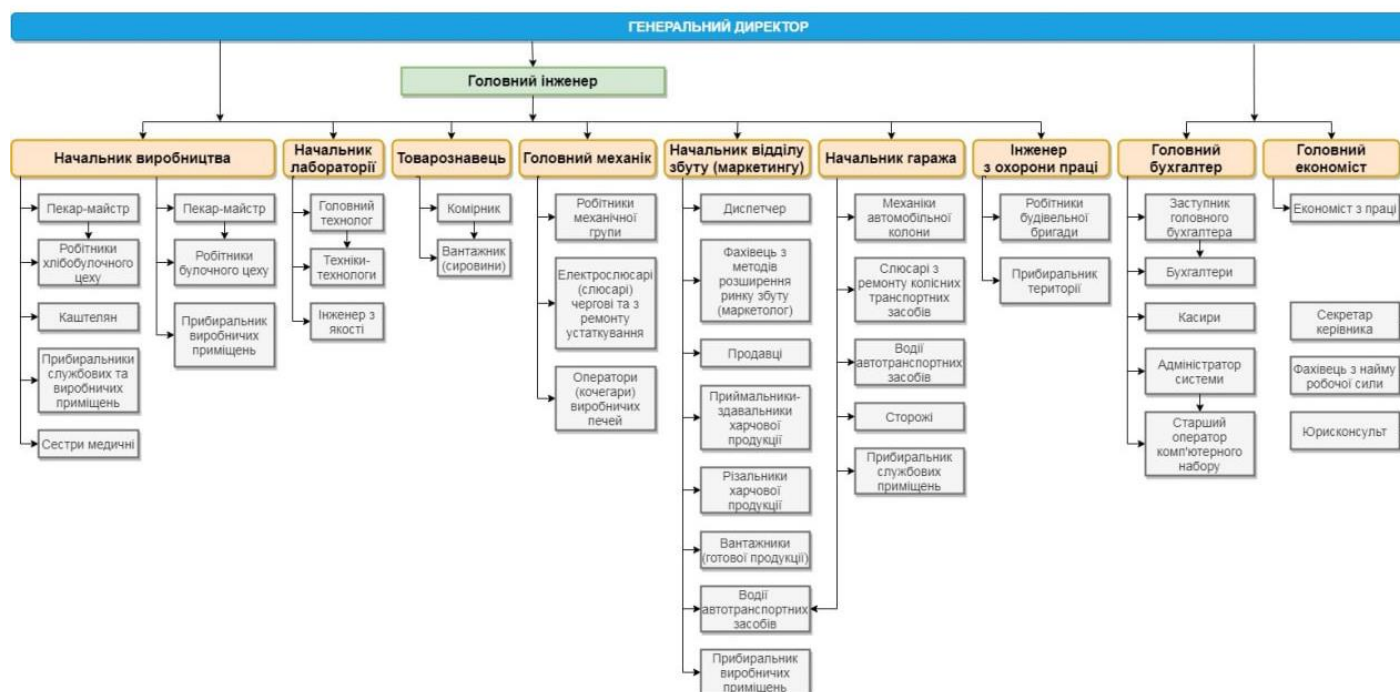


Рисунок 2.1 – Організаційна структура підприємства

Джерело: Створено автором на основі [46]

Схеми виробничих потоків. Основними виробничими процесами на підприємстві є виробництво та оптова реалізація хлібобулочних продуктів.

Для розуміння схеми роботи підприємства, нижче буде наведено почерговість процесів, які формують ланцюжок виробництва та реалізацію товару [49]:

1. Закупівля сировини:
 - Пшеничне зерно (або інші зернові культури).
 - Інгредієнти, такі як сіль, дріжджі, вода та інші, в залежності від рецепту.
2. Приймання та зберігання сировини:
 - Пшениця сортується і очищується від домішок.
 - Сировину зберігають в спеціальних контейнерах або сховищах.
3. Меління та помел:
 - Пшеничне зерно мелеться на борошно.
 - Регулюють фракцію борошна, визначаючи, яке саме борошно потрібно для кожного виду хліба.
4. Підготовка тіста:

- Суміш борошна, води, дріжджів, солі та інших інгредієнтів змішується для створення тіста.

5. Формування тіста:

- Тісто розрізняється на окремі частини для формування хлібних виробів.
- Хлібні вироби можуть бути у вигляді булок, батонів, чи інших форм.

6. Випікання:

- Сформовані вироби випікаються в печах при високій температурі.

7. Охолодження та зберігання:

- Випечені вироби охолоджуються і зберігаються на підприємстві перед упакованням.

8. Упакування:

- Готовий хліб упаковується в спеціальну упаковку, наприклад, пластикові пакети або паперові мішки.

9. Маркування та дистрибуція:

- Упакований хліб маркується і готується до постачання на ринок.
- Готовий хліб доставляється до роздрібних магазинів, супермаркетів та інших місць продажу.

10. Продаж та обслуговування клієнтів:

- Хліб продається кінцевим споживачам через мережу роздрібних магазинів, пекарень або інші точки продажу.

11. Якість та контроль:

- Здійснюється контроль якості продукції на різних етапах виробництва.

12. Управління підприємством:

- Здійснюється управління фінансами, кадрами, логістикою та іншими аспектами діяльності підприємства.

Важливою функцією управління є забезпечення ефективного функціонування організації. Воно передбачає встановлення сталих зв'язків між усіма підрозділами компанії та визначення умов її діяльності.

Організаційна структура управління відіграє ключову роль в організації роботи компанії. На практиці використання такої інфраструктури є необхідністю, адже без

неї неможливо вибудувати довгострокові стосунки зі співробітниками. Все вимагає чітких розпоряджень та алгоритму дій.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Аналіз основних фондів та оборотних активів підприємства

Проаналізуємо майновий стан ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»:

Таблиця 2.3 – Розрахунок показників майнового стану ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Показник	РІК			Відхилення		Відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2021/2020	2022/2021
Коефіцієнт оновлення	0,17	0,01	0,19	-0,16	0,18	-91,42%	1186,65%
Коефіцієнт вибуття	0,23	0,17	0,30	-0,06	0,13	-26,09%	76,47%
Коефіцієнт зносу	0,84	0,81	0,89	-0,03	0,09	-4,00%	10,73%

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Отже, можемо зробити висновки щодо стану майнового комплексу ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» протягом періоду з 2020 по 2022 рік.

Спостерігається незначне збільшення коефіцієнта оновлення основних фондів на підприємстві протягом цього періоду. Це свідчить про те, що процес оновлення та модернізації активів компанії відбувається, але не дуже активно, що негативно впливає на сталий розвиток підприємства.

Коефіцієнт зносу основних фондів також має тенденцію до збільшення, що свідчить про наявність значної частини основних фондів, які вже потребують ремонту чи заміни. Навіть при збільшенні оновлення, варто відзначити, що підприємство намагається продовжувати використовувати основні засоби якомога довше, навіть при високих показниках зносу.

Далі, важливо розглянути продуктивність використання основних засобів на підприємстві ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ефективності використання основних засобів ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+/-	%
Фондомісткість	0,23	0,24	0,23	0,00	1,59
Фондоозброєність, тис. грн.	109,95	112,07	113,56	3,61	3,28
Фондовіддача	4,41	4,25	4,34	-0,07	-1,57

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Оцінюючи показники стану та ефективності використання основних засобів спостерігаємо, практично відсутність коливань та значних змін протягом досліджуваного періоду. Фондомісткість протягом 2020-2022 років залишалася на рівні приблизно 0,23 і мала невеликі коливання в абсолютних значеннях.

Зворотній показник до фондомісткості, а саме фондовіддача, показує тенденцію до зниження з незначними коливаннями. У 2021 році цей показник зменшився на приблизно 3,5%, але вже в 2022 році практично відновився до рівня 2020 року. Загалом показник фондовіддачі дорівнює 4.35+/-, що свідчить про низьку ефективність використання основних фондів.

Щодо фондоозброєності, спостерігається стабільна тенденція до зростання. Це свідчить про збільшення кількості основних фондів на підприємстві протягом цих років. Проте, не дивлячись на цей приріст, підприємство не змогло використати цей ресурс максимально ефективно для покращення своїх результатів.

Наступним кроком буде аналіз коефіцієнтів оборотності основних засобів ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

Таблиця 2.5 – Аналіз коефіцієнтів оборотності основних засобів ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+/-	%
Коефіцієнт оборотності активів	2,89	2,78	2,67	-0,22	-7,65
Тривалість обороту активів, днів	124,40	129,45	134,71	10,31	8,29

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	9,18	8,12	7,09	-2,09	-22,79
Тривалість обороту оборотних засобів, днів	39,22	44,34	50,80	11,58	29,52
Коефіцієнт оборотності запасів	2,09	1,31	1,76	-0,33	-15,65
Тривалість обороту запасів, днів	172,60	274,33	204,62	32,02	18,55
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	24,25	22,92	19,11	-5,14	-21,20
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	14,85	15,71	18,84	3,99	26,90

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Отже, спираючись на динаміку коефіцієнтів оборотності оборотних активів, загальна тенденція вказує на певні проблеми з оборотністю активів та ресурсів у підприємства. Слід проаналізувати причини цих змін та прийняти заходи для покращення оборотності та ефективності використання активів.

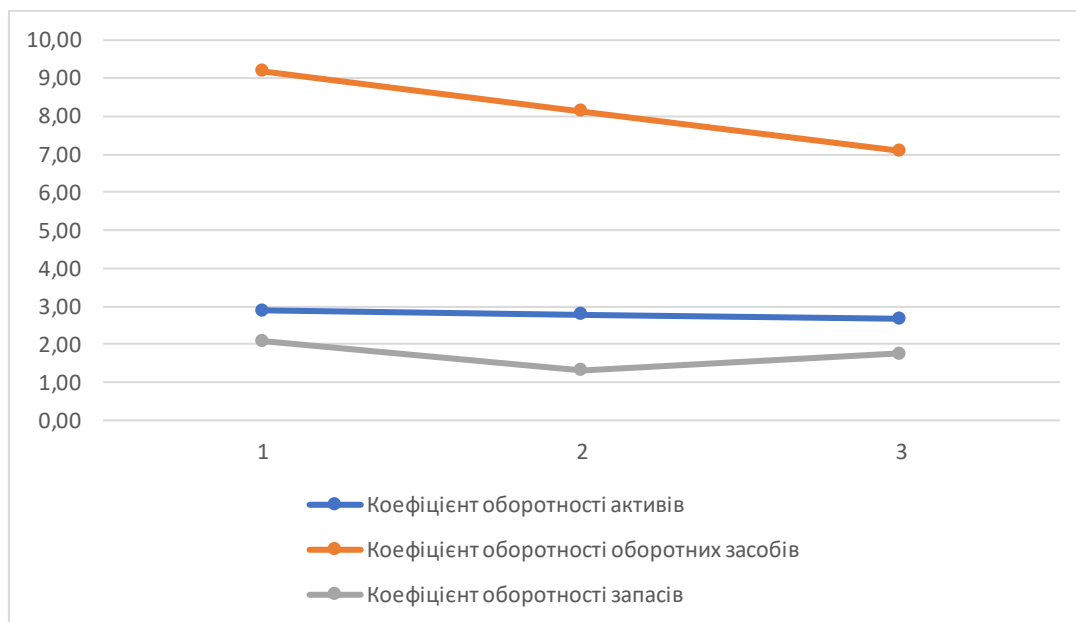


Рисунок 2.2 – Динаміка коефіцієнтів оборотності активів, оборотних засобів та запасів ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Джерело: Створено автором

Упродовж трьох років, з 2020 по 2022 рік, спостерігається загальне зниження показників оборотності різних активів на підприємстві. Коефіцієнт оборотності активів зменшився з 2.89 в 2020 році до 2.67 в 2022 році, коефіцієнт оборотності

оборотних засобів знизився з 9.18 до 7.09, а коефіцієнт оборотності запасів зменшився з 2.09 до 1.76.

Ця тенденція може вказувати на загальну проблему з ефективністю використання ресурсів та активів на підприємстві. Можливі причини цього можуть включати збільшення витрат, збільшення обсягу нереалізованих запасів, менший обсяг продажів або затримки в операціях.

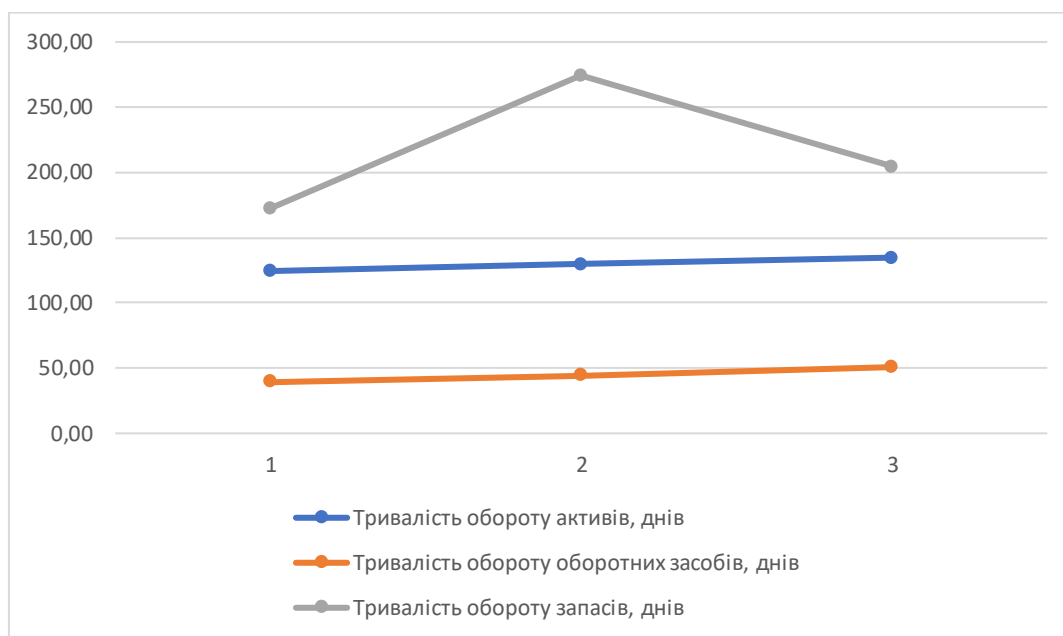


Рисунок 2.3 – Динаміка зміни тривалості обороту оборотних засобів, активів та запасів ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Джерело: Створено автором

За тривалий період з 2020 по 2022 рік спостерігається збільшення тривалості обороту різних активів на підприємстві. Тривалість обороту активів зросла з 124.40 днів в 2020 році до 134.71 днів в 2022 році. Тривалість обороту оборотних засобів збільшилася з 39.22 до 50.80 днів, і тривалість обороту запасів знизилася з 172.60 до 204.62 днів.

Ця тенденція може свідчити про затримки у процесах обороту активів та ресурсів на підприємстві. Збільшення тривалості обороту активів та оборотних засобів може вказувати на меншу швидкість обороту капіталу та ресурсів, що може вплинути на прибутковість. Затримки в обороті запасів також можуть мати фінансовий вплив і сприяти збільшенню обсягу нереалізованих запасів.

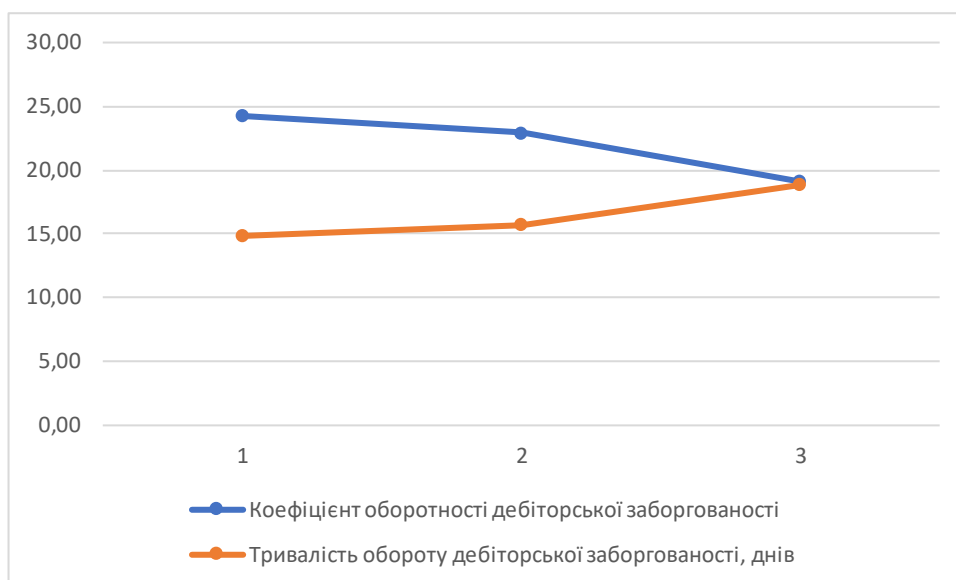


Рисунок 2.4 – Динаміка оборотності дебіторської заборгованості
ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Джерело: Створено автором

За тривалий період з 2020 по 2022 рік спостерігається зменшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на підприємстві. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знизився з 24.25 в 2020 році до 19.11 в 2022 році. У той же час, тривалість обороту дебіторської заборгованості зросла з 14.85 до 18.84 днів.

Ця тенденція може вказувати на затримки в отриманні платежів від клієнтів або меншу ефективність у врегулюванні дебіторської заборгованості. Збільшення тривалості обороту дебіторської заборгованості може призвести до проблем зі звільненням грошей для подальших інвестицій та операцій підприємства.

Загальний висновок, що можна зробити аналізуючи показники оборотності оборотних активів ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ", вказує на певні фінансові проблеми та ефективність управління активами та ресурсами. Протягом трьох років спостерігається загальне зниження показників оборотності різних активів, що вказує на затримки в обороті капіталу та ресурсів.

Підприємству варто змінити або покращити наявну політику управління активами та нереалізованими запасами. Збільшення тривалості обороту цих активів впливає на прибутковість підприємства та на фінансову стійкість підприємства в цілому.

Зменшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та збільшення тривалості обороту цих зобов'язань може свідчити про проблеми зі врегулюванням дебіторської заборгованості та може створювати фінансові труднощі у відновленні грошей для подальших інвестицій.

Для підвищення фінансової стійкості та ефективності управління активами, підприємству варто оптимізувати фінансові процеси, зокрема кредитну політику, управління запасами та дебіторською заборгованістю. Це дозволить скоротити тривалість операційного та фінансового циклів, підвищити оборотність активів та забезпечити сталий розвиток.

Аналіз показників фондомісткості, фондівіддачі та фондоозброєності вказує на незначні коливання та тенденцію до збільшення основних фондів при зниженні фондівіддачі. Це сигналізує про необхідність оновлення активів для сталого зростання.

Значні коливання коефіцієнтів зносу, оновлення та вибуття основних фондів при загально низькій активності їх модернізації свідчать про відсутність довгострокової стратегії оновлення активів. Це загрожує фінансовій стійкості та сталому розвитку підприємства в майбутньому.

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів та заробітної плати

Для дослідження ефективності використання трудових на підприємстві ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» розглянемо чисельність, структуру та динаміку персоналу підприємства та відобразимо дані у таблицях.

Таблиця 2.6 – Аналіз чисельності, структури та динаміки персоналу ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» у 2020-2022 рр.

Показники	Рік			Відхилення 2021/2020	Відхилення 2022/2021
	2020	2021	2022	+/-	+/-
Середньоблікова чисельність працівників (Чсеред), осіб	207	198	183	-9	-15

Чисельність прийнятих працівників (Чпр), осіб	16	15	4	-1	-11
Чисельність працівників, що звільнилися (Чзв), осіб, в тому числі:	21	24	19	3	-5
Число звільнених працівників за власним бажанням (Чзв.в.б.), осіб	21	24	19	3	-5
Число звільнених працівників за порушення трудової дисципліни (Чзв.пор.тр.д), осіб	0	0	0	0	0

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Аналіз показує, що тенденція по середньобліковій чисельності працівників має негативну тенденцію та постійно зменшується. Те ж саме можна і сказати щодо чисельності прийнятих працівників за винятком значного зменшення у 2022 році.

Розглядаючи гендерну структуру компанії на 2022 рік частка жінок (57% або 104 особи) переважає над часткою чоловіків (43 % або 79 осіб), що обумовлено специфікою діяльності.

Кількість працівників, яким відповідно до чинного законодавства встановлено інвалідність: 12.

Таблиця 2.7 – Аналіз ефективності управління трудових ресурсів ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» за 2020-2022 рр.

Показники	Рік			Відхиленн я 2021/2020	Відхиленн я 2022/2021
	2020	2021	2022	+/-	+/-
Загальна продуктивність праці, тис.грн./особу	418,98	459,37	559,84	40,39	100,47
Коефіцієнт плинності кадрів (Кпл)	0,10	0,12	0,10	0,02	-0,02
Коефіцієнт обороту кадрів з прийняття	0,08	0,08	0,02	0,00	-0,05
Коефіцієнт обороту кадрів зі звільнення	0,10	0,12	0,10	0,02	-0,02

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

На основі наданих даних можна зробити наступні розгорнуті висновки:

Загальна продуктивність праці:

- Упродовж трьох років, з 2020 по 2022 рік, спостерігається позитивна динаміка у зростанні загальної продуктивності праці на підприємстві. За цей період загальна продуктивність збільшилася з 418.98 тис. грн. на одну особу у 2020 році до 559.84 тис. грн. на одну особу в 2022 році. Це може свідчити про покращення ефективності робочого процесу та виробництва на підприємстві.

Коефіцієнт плинності кадрів (Кпл):

- Коефіцієнт плинності кадрів вказує на ступінь змін у кадровому складі підприємства. У 2020 році він становив 0.10, у 2021 році зрос до 0.12, а в 2022 році знову став 0.10. Ця динаміка показує, що в 2021 році було більше змін у кадровому складі, але вони відновилися до попереднього рівня в 2022 році. Загальний рівень плинності не є надзвичайно високим, але може свідчити про необхідність уваги до кадрового управління.

Коефіцієнт обороту кадрів з прийняття та звільнення:

- Коефіцієнти обороту кадрів з прийняття та звільнення вказують на частоту заміщення працівників. Вони становлять 0.08 в 2020 році та 0.02 в 2022 році. Зниження цих показників може вказувати на менший обсяг заміщення працівників на підприємстві, що може бути пов'язано зі стабільністю кадрового складу та зусиллями збереження досвіду працівників.

Загальна тенденція показує покращення продуктивності праці на підприємстві протягом досліджуваного періоду. Однак рівень плинності кадрів та обороту працівників варіювався і може вимагати уваги до кадрового управління та стратегії збереження досвіду на підприємстві. Для забезпечення сталого розвитку підприємства варто приділити увагу соціальним та екологічним аспектам діяльності. Зокрема, можна розглянути можливості підвищення рівня задоволеності та лояльності персоналу, що сприятиме зниженню плинності кадрів. Також доцільно проаналізувати екологічний вплив виробничих процесів і можливості його

зменшення за допомогою технологічних інновацій чи оптимізації використання ресурсів. Такий комплексний підхід дозволить досягти високої продуктивності праці в поєднанні з турботою про навколишнє середовище та добробут співробітників, що є основою сталого розвитку.

Аналіз виробництва та реалізації продукції підприємства

ПРАТ «ЗВГЯЕЛЬХЛІБ» є в безпосереднім виробником свого товару, а саме хлібобулочних продуктів. Товариство виробляє 110 найменувань продукції, в тому числі: 33 хлібобулочних, 77 здобно-булочних. В структурі виробництва на кінець 2022 року хлібобулочні вироби займають 93,5%, здобно-булочні - 6,5%. Ознайомимось з товарною номенклатурою підприємства:

Таблиця 2.8 – Товарна номенклатура ПРАТ «ЗВГЯЕЛЬХЛІБ»

Найменування виробу	Термін зберігання год.	Маса, грам	Ціна з ПДВ
Хліба змішаної валки			
Хліб “Звягельський особливий” подовий (1г+жит) упак.	72	700	20,4
Хліб “Звягельський особливий” подовий (1г+жит) наріз. упак.	72	700	21
Хліб “Звягельський особливий” подовий (1г+жит) наріз. уп. половинка	72	350	10,5
Хліб «Апетит», подовий (1г+жит) нарізаний упакований	72	600	22,5
Хліба з борошна пшеничного			
Хліб пшеничний звягельський 1с формовий упак.	48	600	18,9
Хліб пшеничний звягельський 1с, формовий нарізаний упакований	48	600	19,5
Хліб пшеничний звягельський 1с форм. наріз. упак. половинка	48	300	9,9
Хліб “Обідній по-звягельськи” подовий (40/60) упак.	24	600	21,3
Хліб “Обідній по-звягельськи” (40/60) нарізаний упакований	48	600	21,9
Хліб “Обідній по-звягельськи” (40/60) наріз. упак. половинка	48	300	11,4
Хліб з пшеничного цільнозернового борошна нар.уп. половинка	72	300	11,70
Хліб з пшеничного цільнозернового борошна нар.уп.	72	600	22,5
Хліб з пшеничного цільнозернового борошна уп.	72	600	21,9
Елітні види хліба			
Хлібчики висівкові, (в/г) нарізані упаковані	48	400	16,5
Хліб «Білковий», (в/г+1г) упакований	48	200	11,7

Хліб «Лускунчик», (1г+жит) порізаний упакований	72	400	22,5
Хліб «Бородинський по-звягельські», (1г+жит), форм., наріз. упак.	72	500	22,5
Хліб «З льоном» пшеничний в/г наріз. уп.	48	400	17,4
Хліб «Цільнозерновий» наріз. упак.	72	300	17,4
Хліб «Тостовий» (в/г)наріз. упак.	48	500	25,2
Хліб "Тостовий висівковий" наріз. упак.	48	500	24,6
Хліб "Тостовий" з льоном нар.уп.	48	350	18
Хліб "Смакота" наріз. упак.	72	400	16,2
Хліб "Ароматний" упак.	72	500	22,8
Хліб «Смачний» наріз.упак.	72	500	19,5
Хліб "Запашний", форм., упак	72	400	24,6
Хліб "Оksamитовий" упак.	72	200	12,9
Булочні вироби			
Батон «Новоградський», (в/г) упак.	48	500	19,8
Батон «Новоградський», (в/г), порізаний упак.	48	500	20,1
Батон «Новоградський», (в/г), порізаний упак. половинка	48	250	10,5
Батон «Стрілецький», (в/г), упак.	48	300	15,9
Багет "Оksamитовий" упак.	72	250	17,4
Сайка «Проста», (1/г) упак.	16	200	8,7
Випечений напівфабрикат для піци, (в/г) упак.	32	100	8,1
Випечений напівфабрикат для піци, (в/г) упак.	32	200	15,3
Здобно-булочні вироби			
Бісквіт з корицею, (в/г) ваговий упак.	5 діб	1000	96
Бісквіт "З повидлом", ваговий	5 діб	1000	109,8
Бісквіт "Фруктовий", ваговий	5 діб	1000	100,2
Булочки «Харківські», (в/г) упак.	32	100	6,9
Булочка «Їжачок» упак.	32	80	7,8
Булочка «Казкова», (в/г), упак.	32	100	9,9
Булочка «Мулатка», (в/г), упак.	32	100	9,9
Булочка «Ромашка» з маком, (в/г), упак.	72	350	25,20
Булочка "Ромашка" з маковою начинкою упак.	72	300	24,60
Булочка "Ромашка" з повидлом упак.	72	300	21,60
Булочка «Слойка» з абрикосом, (в/г), упак.	32	100	10,5
Булочка «Слойка» з маковою начинкою, (в/г), упак.	32	100	10,2
Булочка «Слойка» з яблуком, (в/г), упак.	32	100	9,9
Булочка «Сніжинка», (в/г) упак.	32	100	9

Булочка «Ярославна», (в/г) упак.	32	150	9,9
Булочка «Здобна» з малиною (в/г), упак.	32	100	9,60
Булочка «Здобна» з смородиною, (в/г), упак.	32	100	9
Булочки «Росинка», (в/г), упак. (для хот-дога)	32	100	6,30
Булочка бутербродна з кунжутом упак.	32	100	6,30
Булочки пісні з вишнями, (в/г) упак.	32	100	9
Булочки пісні з яблуками, (в/г) упак.	32	100	7,8
Булочки «Слойоні» з повидлом, (в/г) упак.	32	100	9,3
Булочки «Слойоні» з увареним згущеним молоком, (в/г) упак.	32	100	9,9
Булочка «Шкільна», (в/г) упак.	32	90	6,6
Булочка «Веселка» з шоколадним смаком упак.	32	80	6,9
Булочний дріб'язок, (в/г) упак.	32	150	9,60
Витушка «Бериславська», (в/г) упак.	72	400	22,50
Завиванці «Звягельські» з маковою начинкою, (в/г) упак.	72	100	10,5
Завиванці «Звягельські» з маковою начинкою, (в/г) упак.	72	200	17,10
Завиванці «Звягельські» з маковою начинкою, (в/г) упак.	72	300	24,60
Здоба з корицею, (в/г) упакована	32	200	13,20
Круасани з начинкою «Українська» (в/г) упак.	72	80	10,5
Круасан з сирною начинкою упаковані	48	80	11,40
Круасани з увареним згущеним молоком, (в/г) упаковані	72	80	11,7
Круасани з шоколадним смаком (в/г) упаковані	72	80	11,1
Пампушки «Звягельські», (в/г) упаковані	48	240	16,80
Плетінка з маком, (в/г) упакована	48	400	20,7
Пирог «Весняні», (в/г) упакована	72	400	25,8
Пиріг «Чері» упакований	72	250	23,1
Пиріг «Яблочне диво» упакований	72	300	25,2
Пиріг з молоком згущеним упакований	72	300	25,2
Пиріг з абрикосом упакований	72	300	25,2
Кекс «Десерт плюс», упакований	7 діб	350	42
Кекс «Десерт плюс», з родзинками упакований	7 діб	350	45
Кекс «Десерт плюс», з шоколадними дропсами упакований	7 діб	350	45
Кекс «Десерт плюс», упакований	7 діб	80	9,9
Кекс «Десерт плюс», з родзинками упакований	7 діб	80	9,9

Кекс "Десерт плюс", з шоколадними дропсами упакований	7 діб	80	9,9
Кекс "Ванільний" упакований	7 діб	350	49,2
Кекс "Ванільний" упакований	7 діб	80	9,9
Кекс "З шоколадним смаком" упакований	7 діб	350	56,7
Рулет "Джув'єта" ваговий упакований	7 діб	1000	110,4
Рулет "Ромео" ваговий упакований	7 діб	1000	117
Рулет "Іриска" ваговий упакований	7 діб	1000	126
Вироби на замовлення			
Пиріг «Зустріч» з вишнею, (в/г) упакований	72	1000	138
Хліб «Урочистий», (в/г) упакований	24	1000	108
Короваї весільні зв'язельські, (в/г) упакований	24	1500	420
Короваї весільні зв'язельські, (в/г) упакований	24	2500	660
Короваї весільні зв'язельські, (в/г) в коробці	48	2500	684,00
Короваї весільні зв'язельські, (в/г) упакований	24	3000	786,00
Короваї весільні зв'язельські, (в/г) в коробці	48	3000	810
Короваї весільні зв'язельські, (в/г) упакований	24	4000	1032
Ріг достатку, (в/г) ваговий, упакований	36	1000	285
Вироби до пасхальних свят			
Кекс "Великодний" 0,100упакований	12 діб	100	9,90
Кекс "Великодний" 0,250 упак	12 діб	250	18,54
Кекс "Великодний" 0,450 упак.	12 діб	450	30,72
Кекс "До Великодня" 0,700 упак.	12 діб	700	46,32

Джерело: Створено автором на основі [46]

Під час виробництва своєї продукції ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» дотримується стандартів якості та норм для галузі хлібопекарської промисловості в Україні встановлені Міністерством аграрної політики та продовольства України та Державною службою України з безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба), а також українськими стандартизаційними органами. Нижче перераховані основні стандарти та вимоги для виробництва хлібобулочних продуктів згідно з якими підприємство виробляє свою продукцію [50]:

- ДСТУ 3582:2015 "Хлібобулочні вироби": Цей стандарт встановлює вимоги до якості та безпеки хлібобулочних виробів, включаючи вимоги до складу, маркування, пакування та терміну придатності [50].
- ДСТУ ISO 22000:2018 "Системи менеджменту безпечністю харчових продуктів": Стандарт ISO 22000 встановлює вимоги до систем менеджменту безпечністю харчових продуктів, включаючи виробництво хлібобулочних продуктів. Він базується на принципах HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) та визначає систему контролю та попередження ризиків безпеки продукції [50].
- ДСТУ 3697:2018 "Борошно пшеничне": Цей стандарт встановлює вимоги до якості пшеничного борошна, яке є основною сировиною для виробництва хлібобулочних виробів [50].
- ДСТУ 7041:2009 "Солод": Стандарт встановлює вимоги до якості солоду, який може використовуватися в хлібобулочному виробництві для покращення смакових та органолептичних характеристик продукції [50].
- ДСТУ 4732:2007 "Дріжджі пивні": Стандарт встановлює вимоги до якості дріжджів, які можуть використовуватися в процесі виробництва хлібобулочних виробів [48].
- ДСТУ 8782:2018 "Хліб": Цей стандарт визначає вимоги до якості хлібу, включаючи його внутрішні та зовнішні характеристики [50].
- ДСТУ 3515:2015 "Спеціалізовані хлібобулочні вироби": Встановлює вимоги до спеціалізованих хлібобулочних виробів, таких як дієтичні, дитячі, тощо [50].

Ці стандарти та вимоги регулюють різні аспекти виробництва хлібобулочних продуктів, від вибору сировини до пакування та маркування готової продукції. Виробники хлібобулочних продуктів повинні дотримуватися цих стандартів, щоб забезпечити безпеку та якість своєї продукції для споживачів.

Для аналізу виробництва продукції підприємства визначимо ступінь виконання виробничого завдання, коефіцієнт ритмічності випуску продукції, коефіцієнт сортності продукції на основі наступних показників:

Таблиця 2.9 – Показники виробництва продукції ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+/-	%
Фактичний обсяг виробленої продукції, т. з них:	4522,00	3812,00	3481,00	-1041,00	-23,02
Плановий обсяг виробництва продукції, т.	4720,00	4150,00	3900,00	-820,00	-17,37
Обсяг випуску продукції, зарахованої у виконання плану по ритмічності, т.	4522,00	3812,00	3481,00	-1041,00	-23,02
Сумарної вартості продукції, млн. грн.	93,80	98,50	109,20	15,40	16,42
Сумарної вартість продукції в перерахунку на вищий сорт, млн. грн.	104,01	106,74	125,32	21,31	20,49

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

На основі цих даних порахуємо ступінь виконання виробничого завдання, коефіцієнт ритмічності випуску продукції, коефіцієнт сортності продукції:

Таблиця 2.10 – Показники виробництва продукції ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+/-	%
Ступінь виконання виробничого завдання	0,96	0,92	0,89	-0,07	-6,84
Коефіцієнт ритмічності випуску продукції	0,96	0,92	0,89	-0,07	-6,84
Коефіцієнт сортності продукції	0,90	0,92	0,87	-0,03	-3,38

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Отже, протягом трьох років спостерігалася тенденція до зменшення фактичного обсягу виробленої продукції, яка не досягала планових обсягів. Це може вказувати на проблеми в виробництві або зменшення попиту на продукцію підприємства.

Незважаючи на зменшення обсягів виробництва, сумарна вартість продукції поступово збільшувалася, що скоріше за все є результатом інфляції.

Усі ці фактори свідчать про необхідність уважного аналізу і виробничих операцій, а також розвитку стратегій для підвищення ефективності виробництва та досягнення планованих обсягів виробництва у майбутньому.

Говорячи про планове виробниче завдання на наступний рік важко точно розрахувати даний показник через нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні, але спираючись на наявні тенденції на підприємстві, план беззаперечно не повинен бути більшим за фактичні обсяги виробництва у 2022 році.

Розглядаючи систему збуту, підприємству варто диверсифікувати ринки збуту на території України. Так як зараз ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» реалізує свою продукцію лише в населених пунктах Житомирської області, а саме: Звягель, Житомир, Бердичів, Олевськ, Коростень, Овруч, а також по громадах Звягельського, Коростенського та Житомирського районів, підприємству варто розглянути вихід на ринки в інших областях України та за необхідності організувати віддалені від виробництва склади задля полегшення логістики.

Аналіз собівартості, прибутку, рентабельності та фінансового стану підприємства

Отримання повного розуміння діяльності підприємства має вирішальне значення для фінансового аналізу. Аналізуючи всі аспекти діяльності підприємства, ми можемо отримати цінну інформацію про його фінансовий стан і розробити рекомендації щодо підвищення його фінансової ефективності.

Для початку нам варто розглянути показники ліквідності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» за період 2020-2022 років задля розуміння рівня платоспроможності підприємства. Результати окреслимо в таблиці 1.9.

Таблиця 2.11 – Аналіз ліквідності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» 2020-2022 рр

Показники	Роки			Відхилення 2022р. від 2020 р.	
	2020	2021	2022	+,-	%
Поточні (оборотні) активи (тис.грн.)	8773,90	13628,90	15282,70	6508,80	74,18

Поточні зобов'язання (тис.грн.)	7129,60	12156,70	13871,30	6741,70	94,56
Виробничі запаси (тис.грн.)	3373,20	4650,90	5582,70	2209,50	65,50
Грошові кошти (тис.грн.)	2298,80	3861,30	3809,00	1510,20	65,70
Короткострокові кредити банків (тис.грн.)	0,00	4597,60	4445,60	4445,60	
Довгострокові кредити банків (тис.грн.)	0,00	0,00	0,00	0,00	
Коефіцієнт поточної ліквідності (К п.л.)	0,76	0,74	0,70	-0,06	-7,69
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (К абс.л.)	0,32	0,32	0,27	-0,05	-14,84
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзаг)	1,23	1,12	1,10	-0,13	-10,47

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Провівши аналіз показників ліквідності спостерігаємо, ту ж тенденцію, що і по показниках з минулих розділів. Коефіцієнт поточної ліквідності (К п.л.) поступово зменшується протягом трьох років (з 0.76 у 2020 році до 0.70 у 2022 році). Ця тенденція свідчить про зменшення здатності підприємства здійснювати операції за короткостроковими зобов'язаннями та може бути підвищеної ризику для платоспроможності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (К абс.л.) також зменшується з року в рік (з 0.32 у 2020 році до 0.27 у 2022 році). Це вказує на зменшення спроможності підприємства в погашенні своїх зобов'язань за допомогою найбільш ліквідних активів.

Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзаг) також демонструє зниження з року в рік (з 1.23 у 2020 році до 1.10 у 2022 році). Ця тенденція вказує на загальне зменшення ліквідності підприємства, що може призвести до ускладнення виконання фінансових зобов'язань.

Отже, загальна тенденція вказує на зменшення ліквідності та платоспроможності підприємства протягом досліджуваного періоду. Підприємству може бути важко забезпечити свої фінансові зобов'язання та оптимально управляти своїми короткостроковими активами. Рекомендується подальший аналіз та прийняття заходів для покращення фінансової стійкості та ліквідності підприємства.

Задля якіснішого розуміння тенденції змін значень показників ліквідності відобразимо їх на графіку.

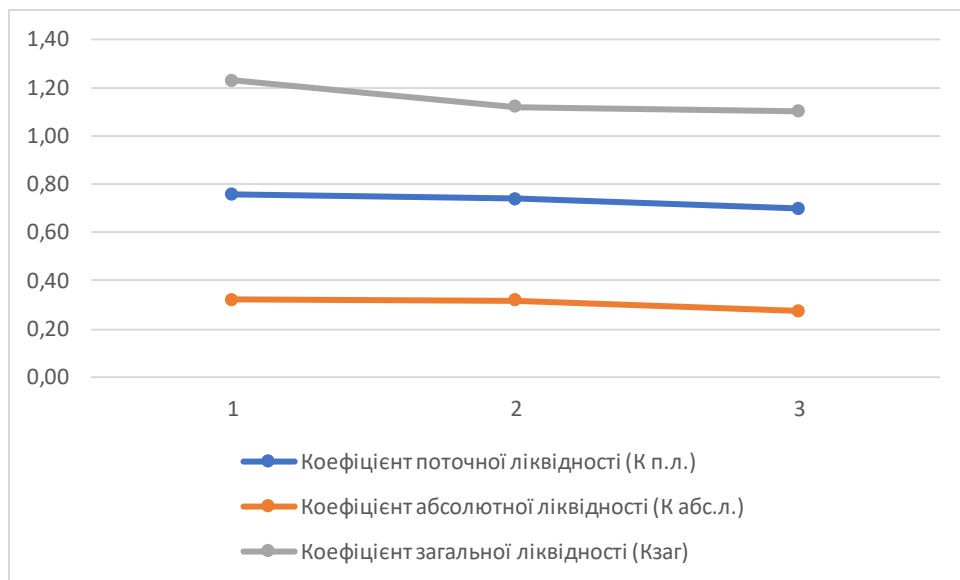


Рисунок 2.5 – Динаміка зміни показників ліквідності ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» у 2020-2022рр.

Джерело: Створено автором

Наступним кроком є розрахунок показників ділової активності підприємства задля розуміння інформації про ефективність та продуктивність діяльності підприємства. Для цього проаналізовані дані відобразимо в таблиці 1.9:

Таблиця 2.12 – Аналіз показників ділової активності ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» за 2020-2022рр.

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+/-	%
Коефіцієнт оборотності активів	2,89	2,78	2,67	-0,22	-7,65
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	9,18	8,12	7,09	-2,09	-22,79
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	24,25	22,92	19,11	-5,14	-21,20

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,81	1,51	1,22	-0,59	- 32,71
Коефіцієнт оборотності запасів	2,09	1,31	1,76	-0,33	- 15,65
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,10	1,06	1,08	-0,02	-1,57
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,97	0,99	1,01	0,05	4,75

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Отже, спостерігаємо загальну тенденцію до зниження показників оборотності активів, оборотних засобів та дебіторської заборгованості, що може вказувати на певні проблеми з ефективністю використання активів і керування ресурсами. Зокрема, зниження коефіцієнта оборотності активів може вказувати на затримки в операціях та менший обсяг продажів. Збільшення тривалості обороту дебіторської заборгованості може створювати фінансовий тиск і впливати на ліквідність підприємства.

Крім того, варто відзначити, що показник оборотності запасів зріс, що може вказувати на накопичення нереалізованих запасів. Це може створювати фінансовий тиск та впливати на обігові кошти.

Незважаючи на це, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості залишається стабільним, а коефіцієнт оборотності основних засобів та власного капіталу показують стабільну тенденцію.

Загальний висновок полягає в тому, що підприємство може зустрічати виклики у сфері управління ресурсами та оборотністю активів. Для поліпшення фінансового стану та прибутковості, підприємству може знадобитися аналіз і вдосконалення своїх операцій та стратегії управління ресурсами.

Далі розглянемо показники фінансової стійкості ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» в період 2020-2022 рр. Результати аналізу відобразимо в таблиці 1.10.

Таблиця 2.13 – Аналіз фінансової стійкості ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» за 2020-2022

рр.

Показники	Роки			Відхилення	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Коефіцієнт автономії (>0,5)	0,76	0,66	0,67	-0,10	-12,90
Коефіцієнт фінансування (>1)	3,23	1,90	1,99	-1,24	-38,51
Коефіцієнт фінансової стійкості (0,7-0,9)	0,76	0,66	0,67	-0,10	-12,90
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами(>0,1)	0,19	0,11	0,09	-0,10	-50,72
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (>0,1)	0,07	0,06	0,05	-0,02	-28,25
Коефіцієнт фінансового левериджу (<0,25)	0,00	0,00	0,00		

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

З аналізу наданих показників видно, що підприємство має деякі фінансові проблеми та обмежену фінансову стійкість:

- Коефіцієнт автономії: Підприємство значно залежить від зовнішнього фінансування та кредитів, оскільки коефіцієнт автономії залишається нижче від рекомендованого рівня 0.5 протягом трьох років.

- Коефіцієнт фінансування: Підприємство фінансується переважно за рахунок зовнішніх джерел фінансування, що може створювати фінансовий ризик та збільшувати зобов'язання.

- Коефіцієнт фінансової стійкості: Коефіцієнт фінансової стійкості залишається нижче рекомендованого діапазону від 0.7 до 0.9, що свідчить про нестабільну фінансову ситуацію підприємства.

- Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами: Обмежена здатність підприємства фінансувати свої поточні зобов'язання за рахунок власних оборотних засобів може призвести до фінансових труднощів.

- Коефіцієнт маневреності власного капіталу: Зменшення цього показника вказує на зменшену можливість підприємства використовувати власний капітал для фінансування та розвитку.

Загальною тенденцією є значна залежність від зовнішнього фінансування та недостатня фінансова стійкість підприємства. Для покращення фінансового стану підприємства, можливо, буде необхідно розглянути фінансову стратегію, шукати способи збільшення автономії та раціонально використовувати внутрішні ресурси.

Далі нам варто розглянути показники рентабельності діяльності підприємства задля розуміння оцінки прибутковості бізнесу та ефективності діяльності підприємства. Розрахунки продемонструємо в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Аналіз рентабельності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Рентабельність активів, %	0,10	0,04	0,11	-0,06	0,07
Рентабельність власного капіталу, %	0,13	0,06	0,17	-0,07	0,11
Рентабельність продажів, %	0,04	0,02	0,05	-0,02	0,03
Рентабельність продукції, %	0,06	0,02	0,07	-0,03	0,05

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Рентабельність активів вказує на прибутковість, яку підприємство генерує на кожну одиницю активів. Виразне збільшення рентабельності активів у 2022 році (11%) порівняно з попередніми роками може бути позитивним сигналом щодо здатності підприємства заробляти прибуток на своїх інвестиціях.

Рентабельність власного капіталу вказує на те, яку частину прибутку генерує підприємство на власному капіталі. Знову ж таки, збільшення цього показника у 2022

році (17%) порівняно з попередніми роками може свідчити про покращення ефективності використання власного капіталу.

Рентабельність продажів та рентабельність продукції вказують на прибутковість відповідно продажів та виробництва. Ці показники також показують зростання у 2022 році, що може бути позитивним сигналом щодо виробничої та комерційної ефективності підприємства.

Загалом, зростання рентабельності в 2022 році в порівнянні з попередніми роками свідчить про поліпшення фінансової виконавчої діяльності підприємства та його здатність до генерації прибутку на різних рівнях.

Отже, проаналізувавши ефективність діяльності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» за період 2020-2022 року можемо зазначити наступне:

- Коефіцієнти ліквідності та оборотності активів вказують на збільшення ризику неплатоспроможності та зниження ефективності використання різних видів активів на підприємстві.

- Оборотноість дебіторської заборгованості погіршилася, що може свідчити про затримки в отриманні платежів від клієнтів. Коефіцієнт оборотності запасів у свою чергу збільшився, вказуючи на збільшення нереалізованих запасів.

- Показники фінансової стійкості підприємства вказують на залежність від зовнішнього фінансування, тобто за рахунок зовнішніх джерел.

- Рентабельність активів, власного капіталу, продажів та продукції зросли в 2022 році порівняно з попередніми роками, що може бути позитивним сигналом стосовно здатності підприємства генерувати прибуток, але скоріше за все є результатами збільшення цін за рахунок інфляції.

- Розглядаючи трудовий потенціал, можна сказати, що загалом спостерігається покращення продуктивності праці на підприємстві протягом досліджуваного періоду. Але вимагає уваги кадрове управління та стратегія збереження досвіду на підприємстві так як рівень плинності кадрів та обороту працівників варіюється та має переважно негативну тенденцію.

- Також занепокоєння викликає ситуація з виробництвом та реалізацією продукції на підприємстві. Протягом 2020-2022 років спостерігається тенденція до

зменшення фактичного обсягу виробленої продукції, яка не досягала планових обсягів. Це може вказувати на проблеми в виробництві або зменшення попиту на продукцію підприємства.

Спираючись на описане вище можемо зазначити, що підприємству потрібно здійснити наступні заходи для вирішення кількох ключових проблем:

Є потреба в управлінні оборотними активами, зменшенні запасів і забезпеченні більшої оборотності дебіторської заборгованості.

Також підприємству слід розглянути можливості для зменшення залежності від зовнішнього фінансування та покращення управління фінансами, включаючи можливість рефінансування зобов'язань.

Покращення ефективності виробництва та збільшення рентабельності продукції є критичним для забезпечення прибутковості підприємства.

Управління персоналом: Збереження досвіду та покращення умов праці можуть сприяти зменшенню обороту працівників та підвищенню продуктивності.

Стратегія виробництва та реалізації продукції: Ретельний аналіз та оптимізація виробництва і маркетингу можуть допомогти підприємству збільшити попит на свою продукцію та досягти планових обсягів виробництва.

Важливою є систематична реалізація запропонованих заходів та моніторинг їх ефективності. У разі успішної реалізації цих стратегічних заходів підприємство може покращити свою фінансову стійкість та ефективність, що сприятиме його стабільному розвитку та прибутковості.

Для забезпечення сталого розвитку підприємства варто також приділити увагу екологічним та соціальним аспектам. Зокрема, аналіз впливу виробництва на навколишнє середовище і впровадження заходів зі зниження шкідливих викидів та економного використання ресурсів. А також моніторинг задоволеності персоналу, поліпшення умов праці та можливостей професійного зростання. Інтеграція економічних, екологічних та соціальних аспектів в діяльність підприємства сприятиме його сталому розвитку.

2.3. Оцінювання ефективності управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Формування інвестиційного потенціалу підприємств в умовах дії негативних внутрішніх та несприятливих зовнішніх факторів. У цьому випадку капіталовкладення мають дуже ризикований характер, оскільки контрагенти намагаються утримуватися від інвестування [22].

Отже, інвестиційний потенціал – це наявні у компанії фінансові ресурси і здатність досягти стратегічних цілей розвитку шляхом залучення та використання внутрішніх і зовнішніх інвестицій через механізми інвестування [16].

Для оцінки інвестиційного потенціалу підприємства розраховується господарський стан підприємства та оцінюються фінансові показники компанії [35].

Основними показниками є:

- рентабельність – відображає ефективність використання підприємством своїх фінансових можливостей [35];
- фінансова залежність – показує залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування і чи можливе функціонування без додаткових засобів [35];
- ліквідність – показник, який характеризує швидкість трансформації активів у грошові кошти за необхідності [35];

Дані показники ми вже розраховували в першому розділі, тому ще раз виділимо їх в окрему таблицю [35]:

Таблиця 2.15 – Показники оцінки інвестиційного потенціалу ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Показники	Роки			Відхилення	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Рентабельність активів, %	0,10	0,04	0,11	-0,06	0,07
Рентабельність власного капіталу, %	0,13	0,06	0,17	-0,07	0,11
Рентабельність продажів, %	0,04	0,02	0,05	-0,02	0,03
Рентабельність продукції, %	0,06	0,02	0,07	-0,03	0,05

Коефіцієнт автономії (>0,5)	0,76	0,66	0,67	-0,10	-12,90
Коефіцієнт фінансування (>1)	3,23	1,90	1,99	-1,24	-38,51
Коефіцієнт фінансової стійкості (0,7-0,9)	0,76	0,66	0,67	-0,10	-12,90
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами(>0,1)	0,19	0,11	0,09	-0,10	-50,72
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (>0,1)	0,07	0,06	0,05	-0,02	-28,25
Коефіцієнт фінансового левериджу (<0,25)	0,00	0,00	0,00		
Коефіцієнт поточної ліквідності (К п.л.)	0,76	0,74	0,70	-0,06	-7,69
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (К абс.л.)	0,32	0,32	0,27	-0,05	-14,84
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзаг)	1,23	1,12	1,10	-0,13	-10,47

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Висновки до даних показників ми вже робили в минулому розділі, єдине на чому можна наголосити це те що практично всі показники мають негативну тенденцію, що свідчить про проблему розвитку підприємства, виключенням є лише коефіцієнт фінансового левериджу, він за всі роки є нульовим, що свідчить про те, що підприємство взагалі немає довгострокових зобов'язань.

Далі розрахуємо господарські можливості ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» за розрахунком показника «EVA».

Показник EVA є простим та ефективним інструментом, що може застосовуватися для оцінки як підприємства загалом, так і окремих інноваційних проектів, незважаючи на складну внутрішню структуру. Єдиної методики розрахунку EVA не існує, проте в загальному вигляді він визначається як різниця між чистим прибутком компанії та вартістю власного капіталу, використаного для його генерування [51].

Розраховується за формулою [51]:

$$EVA = NOPLAT - WACC \times CE, \quad (2.1)$$

де *NOPLAT* (net operating loses after taxes) – чистий операційний прибуток після виплати податків;

CE – сукупний капітал, інвестований в підприємство;

WACC – середньозважена вартість сукупного інвестованого капіталу підприємства, який розраховується за наступною формулою [49]:

$$WACC = WVC \times dVC + WPC \times dPC, \quad (2.2)$$

де *WVC*, *WPC* – вартість власного та залученого капіталу;

dVC, *dPC* - доля власного та залученого капіталу відповідно;

Таблиця 2.16 – Розрахунок показника EVA для ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» за період 2020-2022 рр.

Показник	РІК		
	2020	2021	2022
NOPAT	3 041,40	1 391,80	4 611,60
WACC	0,19	0,24	0,20
IC	23 028,80	23 095,60	27 550,70
EVA	-1 264,99	-4 070,31	-843,44

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Від'ємні значення EVA вказують на те, що підприємство не здатне генерувати прибуток, який би перевищував вимоги до капіталу та ринкову ставку прибутковості. Це може пов'язано з низькою рентабельністю підприємства та великими витратами на капіталовкладення [51].

Для покращення ситуації підприємство повинно ретельно переглянути свою фінансову стратегію, збільшити рентабельність та оптимізувати витрати. Розглядання збільшення власних ресурсів також може допомогти підприємству покращити свою фінансову стабільність та генерувати позитивну EVA в майбутньому.

Далі проведемо аналіз ймовірності банкрутства ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» за визначеними моделями діагностики.

Для оцінки інвестиційного потенціалу підприємства пропонується використати вітчизняний досвід оцінки ймовірності банкрутства підприємства - модель Терещенка. Ця модель має суттєві переваги в порівнянні з традиційними підходами. По-перше, вона зручна у використанні. По-друге, розроблена на основі актуальних

вітчизняних статистичних даних. І по-третє, враховує сучасну міжнародну практику. Модель прогнозування банкрутства Терещенка має такий вигляд [52]:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (2.3)$$

де X_1 – відношення чистого грошового потоку до зобов'язань;
 X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;
 X_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;
 X_4 – відношення прибутку до виручки;
 X_5 – відношення виробничих запасів до виручки;
 X_6 – оборотність основного капіталу (відношення виручки від реалізації до валюти балансу).

На основі отриманого результату здійснюється висновок про ймовірність банкрутства підприємства:

якщо $Z > 2$, то банкрутство не загрожує;

якщо $1 < Z < 2$, то фінансова стійкість порушена;

якщо $0 < Z < 1$, то існує загроза банкрутства.

Тобто, коли $Z > 2$, то у підприємства непогані довгострокові перспективи, а якщо $0 < Z < 1$ – банкрутство більш ніж ймовірне.

Прорахуємо Z –показник для досліджуваного підприємства в 2020-2022 роках:

Таблиця 2.17 – Визначення ймовірності банкрутства ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» у період 2020-2022 рр. за моделлю Терещенка

Показники	Рік		
	2020	2021	2022
X_1	12,165	7,482	7,386
X_2	4,230	2,900	2,986
X_3	0,101	0,039	0,111
X_4	0,035	0,015	0,045
X_5	0,039	0,052	0,055
X_6	2,876	2,580	2,473
Z	20,068	12,200	12,920

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ»

Отже, за моделлю Терещенка ймовірність банкрутства ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» мала, але наявне різке погіршення в 2021 році порівняно з 2020.

Альтернативним варіантом діагностики банкрутства підприємства є модель В.П. Мартиненка, яка є зручною у застосуванні, розроблена з використанням вітчизняних статистичних даних та враховує сучасну міжнародну практика [53].

$$\text{Кй.б.} = \text{Кп.л.} + 3,33\text{Ка.} + 5,71\text{Кр.в.к.}, \quad (2.4)$$

де Кй.б. – коефіцієнт ймовірності банкрутства;

Кп.л. – коефіцієнт поточної ліквідності;

Ка. – коефіцієнт автономії;

Кр.в.к. – коефіцієнт рентабельності власного капітал.

В результаті підрахунку коефіцієнту для конкретного підприємства робиться висновок [51]:

- якщо Кй.б. < 3,48 – ймовірність банкрутства дуже висока;
- якщо Кй.б. = 3,49 – 5,29 – ймовірність банкрутства висока;
- якщо Кй.б. = 5,29 – 5,99 – ймовірність банкрутства можлива;
- якщо Кй.б. > 6 – ситуація на підприємстві стабільна, ризик неплатоспроможності протягом найближчих двох років зовсім незначний.

Представимо розрахунок моделі Мартиненка В.П. в таблиці 2.18:

Таблиця 2.18 – Визначення ймовірності банкрутства ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» у період 2020-2022 рр. за моделлю В.П. Мартиненка

Показники	Рік		
	2020	2021	2022
К _{п.л.}	1,2	1,271	1,428
К _{а.}	2,543	2,182	2,215
К _{р.в.к.}	0,754	0,344	0,956
Кй.б.	4,449	3,797	4,599

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Отже, за моделлю Мартиненко спостерігаємо зовсім іншу ситуацію, ймовірність банкрутства висока, хоча і має загальну тенденцію до зменшення.

Наступною для визначення ймовірності банкрутства ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» використаємо модель Спрінгейта [54].

Модель Спрінгейта розраховує суму балів для кожного з цих показників і потім обчислює загальний бал для підприємства. Нижче сумісний результат, тим вища ймовірність банкрутства [54].

Модель Спрінгейта допомагає інвесторам, кредиторам та управлінцям оцінити фінансовий стан підприємства і визначити ризики банкрутства. Вона є однією з багатьох моделей, які використовуються в фінансовому аналізі для прийняття рішень[54].

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4, \quad (2.5)$$

де X_1 – відношення власного оборотного капіталу до загальної кількості активів;
 X_2 – відношення прибутку до виплати відсотків до загальної кількості активів;
 X_3 – відношення прибутку до оподаткування до поточних зобов'язань; X_4 – відношення чистого доходу до загальної кількості активів.

В результаті підрахунку коефіцієнту для конкретного підприємства робиться висновок [52]:

- якщо $Z < 0,862$ – ймовірність банкрутства дуже висока;
- якщо $Z = 0,862 - 2,451$ – ймовірність банкрутства можлива;
- якщо $Z > 2,451$ – ситуація на підприємстві стабільна, ризик неплатоспроможності протягом найближчих двох років зовсім незначний.

Розрахунок інтегрального показника за моделлю Г. Спрінгейта представимо у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19 – Визначення ймовірності банкрутства ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» у період 2020-2022 рр. за моделлю Спрінгейта.

Показники	Рік		
	2020	2021	2022
X_1	0,300	0,398	0,380
X_2	2,242	1,924	1,968
X_3	0,162	0,202	2,700
X_4	1,206	0,984	0,989

Z	3,911	3,508	6,037
---	-------	-------	-------

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Аналізуючи результат оцінки за моделлю Спрінгейта спостерігаємо, відповідність результатів попереднім моделями, підприємство має низьку схильність до банкрутства.

Підведемо підсумки аналізу ймовірності банкрутства ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» у загальній таблиці 2.20.

Таблиця 2.20 – Підсумки аналізу ймовірності банкрутства ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Роки	Модель Терещенка	Модель В.П.Мартиненка	Модель Г. Спрінгейта
2020	20,068 ($Z > 2$)	4,449 ($5,29 > \text{Кй.6} > 3,49$)	3,911 ($Z > 2,451$)
Висновок	Підприємство є фінансово стійким	ймовірність банкрутства висока	Підприємство є фінансово стійким
2021	12,200 ($Z > 2$)	3,797 ($5,29 > \text{Кй.6} > 3,49$)	3,508 ($Z > 2,451$)
Висновок	Підприємство є фінансово стійким	ймовірність банкрутства висока	Підприємство є фінансово стійким
2022	12,920 ($Z > 2$)	4,599 ($5,29 > \text{Кй.6} > 3,49$)	6,037 ($Z > 2,451$)
Висновок	Підприємство є фінансово стійким	ймовірність банкрутства висока	Підприємство є фінансово стійким

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Отже, за показником EVA та за різними моделями ймовірності банкрутства підприємство є фінансово стійким(має малу ймовірність банкрутства), але при цьому має негативну тенденцію щодо розвитку підприємства, а вкладення грошей в підприємство за даних ринкових умов недоцільне. Щоб виправити дану ситуацію підприємству слід перевизначити свою фінансову стратегію, підвищити рентабельність та оптимізувати витрати. Розгляд можливостей збільшення власних

ресурсів також може сприяти покращенню фінансової стабільності та створенню позитивного EVA в майбутньому.

2.4. Експертний метод оцінювання ефективності управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Для оцінки ефективності системи управління інвестиційним потенціалом ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ" ми проведемо експертне оцінювання рівня управління інвестиційним потенціалом компанії.

Група з 6 експертів, що включає генерального директора, начальника відділу збуту, головного бухгалтера, головного економіста, юрисконсульта та головного інженера ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ», провела оцінювання впливу різних чинників на оцінку ефективності управління інвестиційним потенціалом досліджуваного підприємства.

У таблиці 2.21 представлено показники оцінки ефективності системи управління інвестиційним потенціалом підприємства.

Таблиця 2.21 – Показники оцінки ефективності системи управління інвестиційним потенціалом

№ п/п	Показник
1	Коефіцієнт оборотності активів
2	Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзаг)
3	Рентабельність власного капіталу
4	Коефіцієнт автономії
5	Коефіцієнт оновлення
6	Фондомісткість
7	Коефіцієнт плинності кадрів

Джерело: Складено автором

Усі експерти присвоїли кожному з чинників ранг від 1 до 7, де 1 означає максимальний вплив чинника, а 7 – мінімальний вплив на оцінку ефективності системи управління інвестиційним потенціалом ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ".

Щоб перевірити узгодженість думок експертів, ми проведемо необхідні розрахунки. На першому етапі дослідження буде здійснено оцінку показників та

узгодженості поглядів експертів для визначення формування попиту закордонних інвесторів на перспективи інвестування у дане підприємство.

Для визначення узгодженості поглядів експертів доцільно розрахувати коефіцієнт конкордації, що розраховується за формулою [42]:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}, \quad (2.6)$$

де S – сума квадратів відхилення суми рангів по кожному показнику від середньої суми;

m – кількість експертів;

n – кількість показників;

Детальні розрахунки наведені в таблиці:

Таблиця 2.22 – Оцінка показників на загальну оцінку інвестиційного потенціалу підприємства

Експерти	Ранги параметрів						
	1	2	3	4	5	6	7
1	3	1	2	4	7	8	5
2	1	2	3	6	8	5	4
3	4	2	1	3	7	6	5
4	5	3	1	7	8	2	4
5	4	1	2	3	6	5	7
6	1	3	2	4	5	8	6
Σx	18	12	11	27	41	34	31
L	-6,86	-12,86	-13,86	2,14	16,14	9,14	6,14
L^2	47,02	165,31	192,02	4,59	260,59	83,59	37,73

Джерело: Складено автором на основі [40]

Середнє значення суми рангів = 24,86

$$S = 790,86$$

$$W = \frac{12 * 790,86}{6^2(7^3 - 7)} = 0,785$$

Для визначення узгодженості розрахуємо також критерій Пірсона, який розраховується за формулою:

$$P = m(n - 1) * W \quad (2.7)$$

$$P = 6 * (7 - 1) * 0.785 = 28.24$$

Критичне значення критерію Пірсона за таблиці значень критерію Пірсона при 8-1 ступенів свободи та $p=0,25$, середнє значення $\chi = 24,86$. Оскільки $28,24 >$

x_4 і x_6	більше	менше	більше	менше	більше	більше	>	1,5 і 0,5
x_4 і x_7	більше	менше	більше	менше	більше	більше	>	1,5 і 0,5
x_5 і x_6	більше	менше	менше	менше	менше	більше	<	0,5 і 1,5
x_5 і x_7	менше	менше	менше	менше	більше	більше	<	0,5 і 1,5
x_6 і x_7	менше	менше	менше	більше	більше	менше	<	0,5 і 1,5

Джерело: Складено автором на основі [41, 55]

Числове значення коефіцієнта переваги визначали наступним чином, якщо деякий параметр переважає над іншим то його коефіцієнт переваги – 1.5, в іншому разі – 0.5, якщо два порівнювані параметри рівнозначні, то коефіцієнт переваги обох – 1.0 [42]. Наступним кроком є розрахунок вагомості параметрів за допомогою коефіцієнтів переваги:

Таблиця 2.25 – Розрахунок вагомості параметрів

x_i	Параметри x_j							Перша ітерація		Друга ітерація	
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	b_i	f_i	b_i	f_i
x_1	1	0,5	0,5	1,5	1,5	1,5	1,5	8	0,16	50,5	0,16
x_2	1,5	1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	9,5	0,19	64	0,20
x_3	1,5	1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	9,5	0,19	64	0,20
x_4	0,5	0,5	0,5	1	1,5	1,5	1,5	7	0,14	43	0,14
x_5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5	4	0,08	26,5	0,08
x_6	0,5	0,5	0,5	0,5	1,5	1	0,5	5	0,10	31	0,10
x_7	0,5	0,5	0,5	0,5	1,5	1,5	1	6	0,12	36,5	0,12
Сума								49	1	315,5	1

Джерело: Складено автором на основі [41]

На першому етапі ітерацій b_i являють собою суму параметрів x_j , тоді як f_i - це частка від ділення b_i на їх загальну суму. На другій ітерації значення у стовпчику b_i є добутком відповідних x_j та f_i з попереднього кроку. При цьому сума f_i дорівнює 1. Вагомою умовою є збіжність значень f_i з першого і другого циклів, а саме - їх гранична розбіжність становить 10%. Отже, показники відповідають цій умові. Тому можемо перейти до розрахунку інтегральних показників по рокам. Параметри для кожного з років для таблиці 2.26 візьмемо з розрахунків в попередніх пунктах магістерської дисертації (таблиці №2.3-2.5, 2.7, 2.11-2.14):

Таблиця 2.26 – Розрахунок інтегральних показників оцінки ефективності системи управління інвестиційним потенціалом підприємства

Роки	Параметри							Інтегральний показник
	1	2	3	4	5	6	7	
Ваговий коефіцієнт	0,16	0,20	0,20	0,14	0,08	0,10	0,12	1
2020	2,89	1,23	0,13	0,76	0,17	0,23	0,1	0,89
2021	2,78	1,12	0,06	0,66	0,01	0,24	0,12	0,81
2022	2,67	1,1	0,17	0,67	0,19	0,23	0,1	0,83

Джерело: Складено автором на основі [41]

Отже, за експертним методом оцінки ефективності системи управління інвестиційним потенціалом підприємства спостерігаємо загальну тенденцію, що відповідає оцінці згідно показників EVA та моделей оцінки ризику банкрутства, що розраховувалися в пункті 2.3 цієї магістерської дисертації, а саме зменшення ефективності в 2021 році та деяке відновлення в 2022 році.

Висновки до розділу 2

Аналізуючи фінансово-господарську діяльність ПРАТ "ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ" за період 2020-2022 років, можна зробити висновок про наявність певних проблем в ефективності використання ресурсів та активів, управління виробничими процесами та реалізації продукції.

Зокрема, спостерігається зниження показників оборотності різних активів, неоптимальне використання основних фондів при їх нарощуванні, недосягнення запланованих обсягів виробництва та реалізації продукції. Хоча підприємство є фінансово стійким, показники EVA та ймовірності банкрутства вказують на негативні тенденції в ефективності діяльності.

Для вирішення виявлених проблем та зміцнення конкурентоспроможності підприємству необхідно оптимізувати операційну, інвестиційну та фінансову діяльність. Крім цього, важливим є врахування принципів сталого розвитку.

А саме: моніторинг впливу на навколишнє середовище, впровадження екологічно чистих технологій, раціональне використання ресурсів; підвищення

задоволеності та лояльності персоналу; налагодження комунікації з зацікавленими сторонами.

Реалізація стратегії сталого зростання дозволить досягти економічної ефективності одночасно зі збереженням навколишнього середовища та соціальної відповідальності бізнесу.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛБ»

3.1. Проблеми здійснення ефективного управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛБ» та шляхи їх вирішення

Визначення факторів та виявлення можливостей для підвищення інвестиційного потенціалу підприємства ґрунтується на теоретичному розгляді питань, пов'язаних з формуванням необхідної конкурентоспроможності на інвестиційному ринку. Ця проблема нерозривно пов'язана з загальними чинниками інвестиційного потенціалу, які можна узагальнити наступним чином:



Рисунок 3.1 – Чинники інвестиційного потенціалу

Джерело: Створено автором на основі [8]

Серед наявних факторів та можливостей для підвищення інвестиційного потенціалу, головний акцент слід робити на першій групі чинників, які, безумовно, мають найвагоміший вплив на рівень потенціалу підприємства для інвесторів.

До фінансово-економічних факторів і резервів підвищення інвестиційного потенціалу пропонується віднести [12]:

- Підвищення рентабельності використання основних активів на підприємстві.
- Покращення керівництва управління заборгованістю перед кредиторами та дебіторською заборгованістю.
- Підвищення продуктивності використання оборотних коштів.

- Вдосконалення управління прибутковістю підприємства.
- Впровадження маркетингових стратегій та покращення контролю за якістю.
- Підвищення ефективності керівництва процесом ціноутворення на продукцію підприємства.
- Збільшення ефективності діяльності підприємства через впровадження екологічно безпечного обладнання.
- Вдосконалення та підвищення якості внутрішнього аудиту в підприємстві.

Ефективна комерційна діяльність на підприємстві вимагає гнучкого реагування на постійно змінюючийся попит. Для досягнення цієї мети важливо проводити аналіз, враховуючи, з одного боку, такі фактори, як розмір ринку, стратегії ціноутворення, динаміка цін, споживчі характеристики товарів, попит і пропозиція на ринку, конкуренція, канали розповсюдження, реклама та інші. З іншого боку, необхідно враховувати виробничі та збутові можливості самого підприємства, такі як обсяг виробництва, асортимент товарів, виробничі потужності, система управління постачанням, фінансовий стан і інші аспекти [23].

У плані стратегічного розвитку підприємства, підвищення інвестиційного потенціалу має бути ретельно розробленим інтегральним компонентом і втілюватися через таку систему [16]:

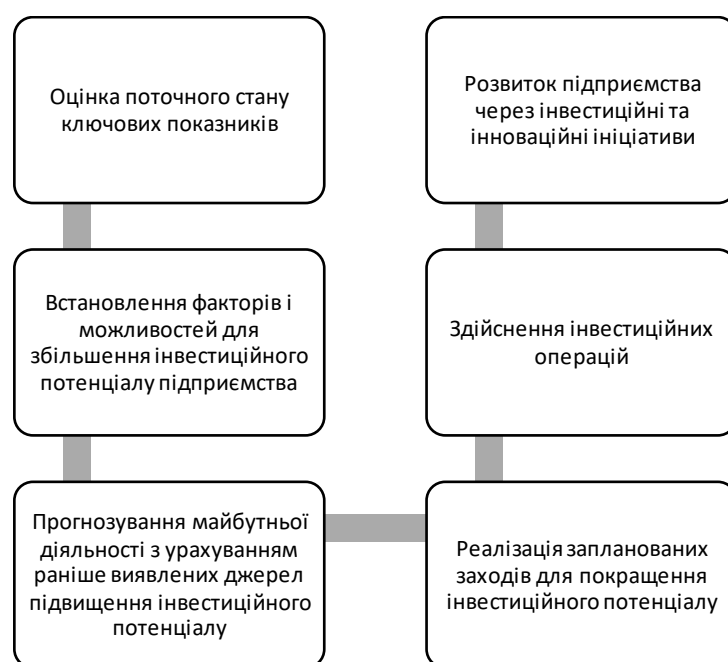


Рисунок 3.2 – Система формування інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: Створено автором на основі [27]

Комплексна оцінка ринку призводить до ідентифікації поточних і майбутніх реальних потреб ринку, їх узгодження з можливостями використання власних та запозичених ресурсів підприємства для задоволення цих потреб. Цей процес враховує оптимальне використання регіональних та внутрішніх можливостей підприємства [20].

У ході дослідження аспектів поліпшення інвестиційного потенціалу, аналізувалася проблема, пов'язана із дебіторською заборгованістю. Дебіторська заборгованість значно впливає на фінансове положення підприємства, зокрема на формування та використання фінансових ресурсів та грошові потоки, оскільки є результатом взаємодії підприємства зі своїми контрагентами в питаннях фінансових розрахунків [31].

Виникнення дебіторської заборгованості призводить до часткового вилучення оборотних активів у складі підприємства, що може призвести до їхньої недостатності для подальшого проведення операційної діяльності, таких як закупівля матеріальних ресурсів, сировини, виплата заробітної плати, внесення податків або інших фінансових обов'язків [31].

Дебіторська заборгованість підприємства, завдяки наданню покупцям можливості відкладеного платежу, з одного боку, сприяє менеджерам в проведенні результативних маркетингових заходів, розширенню обсягів продажів і підвищенню обсягів реалізації продукції. З іншого боку, це призводить до виведення певної частини коштів з грошового обігу та створення ризику непередбаченого збитку внаслідок невиконання заборгованості [31].

Таблиця 3.1 – Дебіторська заборгованість ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» за 2020-2022 рр.

	2020	2021	2022
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2 433,90	2 839,40	2 854,80
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	68,20	120,10	12,10
Інша поточна дебіторська заборгованість	472,00	2 002,70	2 894,50

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ»

Як бачимо у 2022 році загальна сума дебіторської заборгованості становила 5761.40 тис. грн., що є великою сумою враховуючи, що чистий прибуток в цьому році становив 4611.6 тис. грн.

Також для такого підприємства як ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ», що виробляє хлібобулочні продукти однією з ключових проблем є раціональне використання інвестицій для покращення виробничих процесів та забезпечення високої якості продукції. Великі інвестиції можуть бути витратними і неефективними, якщо не враховувати поточні та майбутні потреби ринку. Також, необхідно враховувати змінні умови та сезонність в галузі харчової продукції, що робить процес управління інвестиціями складним завданням.

Залучення інвестицій для екологічно безпечного обладнання та виробництва є ще однією проблемою, з якою зіштовхуються підприємства в галузі хлібобулочної продукції. У сучасному світі споживачі все більше звертають увагу на екологічну сторону виробництва, і підприємствам доводиться вкладати інвестиції в технології та устаткування, яке відповідає вимогам стосовно екологічної безпеки.

У підсумку, ефективне управління інвестиційним потенціалом підприємства в галузі хлібобулочних продуктів в сучасних умовах вимагає ретельного аналізу, забезпечення фінансової стійкості та впровадження інновацій. Розв'язання цих проблем допоможе підприємству підтримувати конкурентоспроможність і забезпечувати стійкий розвиток на ринку хлібобулочної продукції.

Якщо говорити конкретно про ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ» то як ми бачили з минулих розділів, показники діяльності підприємства з кожним роком падають, за останні роки зріс лише дохід, але це є скоріш не покращенням роботи підприємства, а загальним збільшенням цін внаслідок інфляції.

Основною проблемою падіння показників діяльності є недостатній попит на продукцію, через що підприємству не вдається застосувати всі свої виробничі потужності. Недостатній попит є результатом обмежених ринків збуту та діяльності великих гравців на ринку, які за рахунок об'ємів та більших фінансових можливостей можуть перебити пропозицію ПРАТ «ЗВ'ЯГЕЛЬХЛІБ».

3.2. Обґрунтування пропозицій з метою вдосконалення процесу управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Однією з виявлених проблем у другому розділі було недостатньо активне оновлення та модернізація основних фондів підприємства. Незважаючи на певне зростання коефіцієнта оновлення за аналізований період, темпи цього процесу є недостатніми:

Таблиця 3.2 – Розрахунок показників майнового стану ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Показник	РІК			Відхилення		Відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2021/2020	2022/2021
Коефіцієнт оновлення	0,17	0,01	0,19	-0,16	0,18	-91,42%	1186,65%
Коефіцієнт вибуття	0,23	0,17	0,30	-0,06	0,13	-26,09%	76,47%
Коефіцієнт зносу	0,84	0,81	0,89	-0,03	0,09	-4,00%	10,73%

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ»

Для вирішення цієї проблеми пропонується розширення виробничих потужностей, а саме придбання додаткової конвеєрної печі. Впровадження нового високопродуктивного обладнання сприятиме оновленню матеріально-технічної бази та підвищенню ефективності виробництва на підприємстві.

У результаті вивчення конвеєрних печей, представлених на ринку, було ідентифіковано низку моделей цього типу устаткування, придатних для модернізації:

Таблиця 3.3 – Характеристики конвеєрних печей

Модель	Потужність, кВт	Площа випічки, м ²	Ціна, грн	Термін служби, років
EKF120*200/1 Fimak	17,9	2,4	473 899,14	10
EKF60*80/4 Fimak	27,1	1,92	537 991,08	10
EF2050 Kumkaya	18	2,51	591 679,00	10

Джерело: Розраховано автором на основі [56]

Проілюструємо графічно різницю у продуктивності та вартості конвеєрних печей:

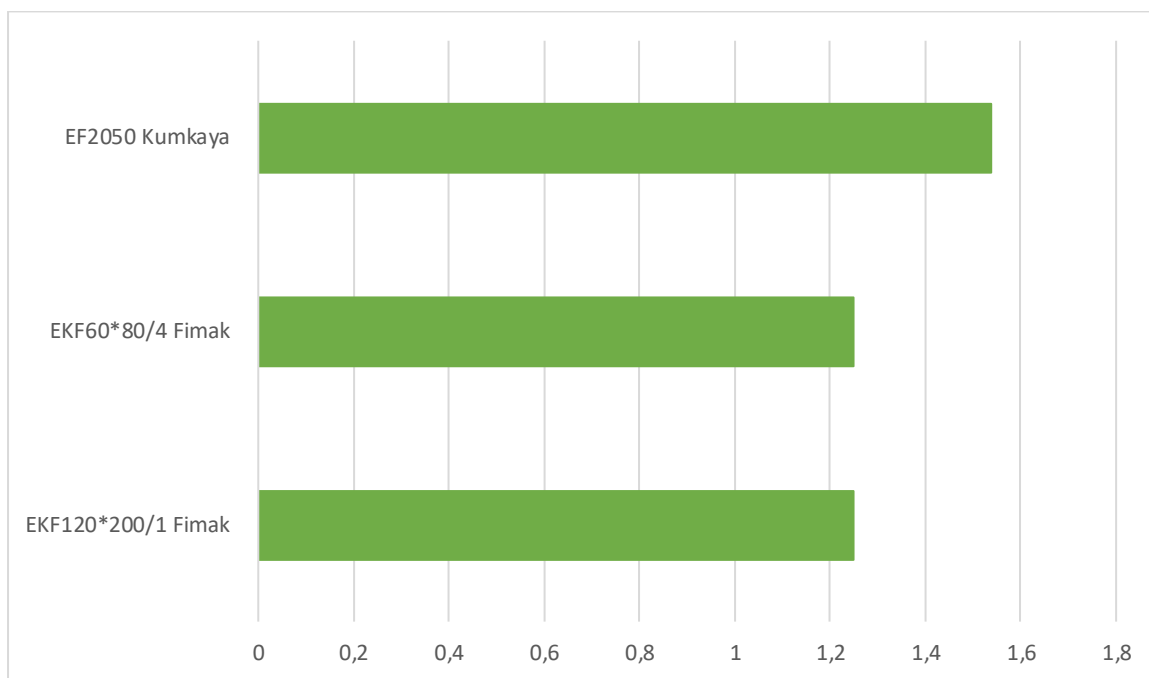


Рисунок 3.3 – Показники продуктивності потенційного обладнання для ПрАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ" у вимірі партій, виготовлених за одну годину

Джерело: Створено автором на основі [56]

Отже, можна констатувати, що модель EF2050 виробництва Kumkaya демонструє найвищі показники продуктивності.

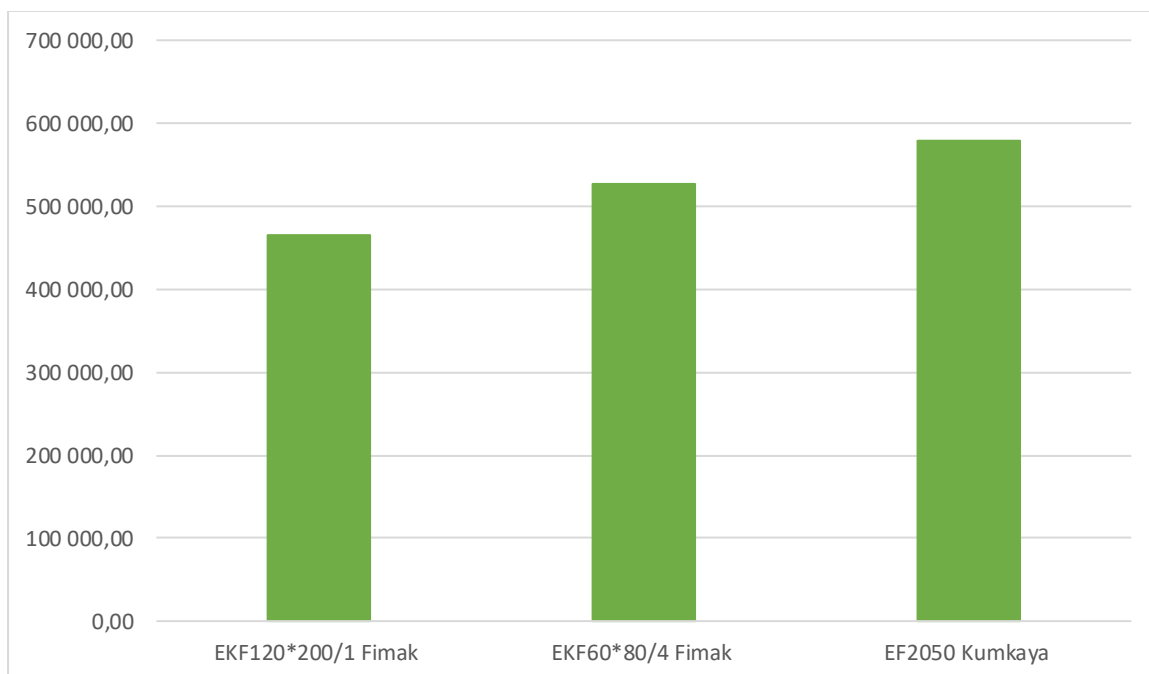


Рисунок 3.4 – Показники вартості потенційного до впровадження устаткування
на ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ», грн

Джерело: Створено автором на основі [56]

Враховуючи незначну диференціацію у вартості аналізованого устаткування, можна зробити висновок, що найбільш економічно ефективним рішенням для ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» буде придбання конвеєрної печі моделі EF2050 Kumkaya, беручи до уваги поєднання її високої продуктивності та порівняно помірної ціни.

Далі розрахуємо виробничу потужність даної печі за формулою [57]:

$$ВП = \frac{Е_ч}{Тр}, \quad (3.1)$$

де $Е_ч$ – фонд ефективного часу роботи обладнання;

$Тр$ - норма часу на виготовлення партії;

Розрахуємо дієвий фонд часу з урахуванням 365 робочих днів на рік за планом та 11% випадіння робочого часу на технічне обслуговування і простої.

Ефективним фондом роботи підприємства буде:

$$Е_ч = (365 \text{ д.} \times 8 \text{ год}) - 11 \% = 2598,80 \text{ год.}$$

Виробнича потужність:

$$ВП = \frac{2598,80}{0,65} = 3998 \text{ партій/рік}$$

Обчислимо капітальні вкладення, необхідні для придбання даного устаткування.

Для розрахунку потрібних інвестицій у обладнання скористаємось такою формулою:

$$В_i = В_{\text{облад}} + В_{\text{пакув}} + В_{\text{трансп}} + В_{\text{складськ}} + В_{\text{монтаж}} = В_{\text{облад}} + 0,003 * В_{\text{облад}} + 0,0015 * В_{\text{облад}} + 0,000935 * В_{\text{облад}} + 0,0021 * В_{\text{облад}}, \quad (3.2)$$

де $В_i$ – загальні витрати на певний вид обладнання виробничої лінії,

$В_{\text{облад}}$ – вартість нового обладнання;

$В_{\text{пакув}}$ – витрати на тару та упаковку, розмір яких складає 0,3% від вартості обладнання;

$В_{\text{трансп}}$ – транспортні витрати, розмір яких становить 0,15% від вартості обладнання;

$В_{\text{складськ}}$ – заготівельні і складські витрати в розмірі 0,0935% від вартості

обладнання;

$V_{\text{монтаж}}$ – витрати на монтажні роботи в розмірі 0,21% від вартості обладнання.

Отже, загальні витрати на установку конвеєрної печі становлять:

$$V_i = 579\,647,25 + 1738,94 + 869,47 + 541,97 + 1217,26 = 584\,014,89 \text{ грн}$$

Розрахуємо потребу в електроенергії на обслуговування нової конвеєрної печі:

Таблиця 3.4 – Потреба в електроенергії на обслуговування печі

Потужність, кВт/ год	Час роботи обладнання, год/день	Кількість днів роботи обладнання, днів/рік	Випадіння робочого часу на технічне обслуговування і простої, %	Витрати електроенергії, кВт/рік
18	8	365	11	46 778,40

Джерело: створено автором на основі розрахунків

Далі розрахуємо витрати на обслуговування даної конвеєрної печі за умови, що ціна електроенергії становить 2,64 грн/кВт·год та кількість обслуговуючого персоналу дорівнює 2, а їх ставка становить 106,25 грн/год.

Таблиця 3.5 – Витрати на утримання та експлуатацію нового обладнання

Стаття витрат	Витрати, грн
Амортизація	59 167,90
Витрати на ремонт	7500,00
Витрати на електроенергію	123 496,98
Витрати на оплату праці	276 122,50
Всього	466 287,38

Джерело: Розраховано автором

Також як вже зазначалося в минулому пункті ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» має відчутні проблеми з реалізацією товару. Тому для підвищення показників реалізації та інвестиційного потенціалу доцільним було б створення нового каналу збуту, а саме власного брендового магазину де підприємство могло б продавати свою продукцію та презентувати нову.

Створення абсолютно нового каналу реалізації продукції ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ» потребує розробки детального бізнес-плану. Для впровадження власного брендового магазину запропоновано розрахувати бюджет проекту. Площа магазину, яка розглядається для облаштування, становить приблизно 30 м² і розташована безпосередньо біля заводу на одній з головних вулиць міста. Структура середніх витрат, яка пропонується, представлена в таблиці:

Таблиця 3.6 – Структура середніх витрат впровадження власного брендового магазину

Предмет витрат	Сума тис. грн
Безпосередньо побудова	110,00
Отримання необхідних ліцензій та дозвільної документації	100,00
Послуги дизайнера-декоратора, який працює над проектом і дизайном	19,00
Витрати на послуги інженера для забезпечення коректної реалізації проекту	13,00
Додаткові елементи живлення електрики	75,00
Система для очищення води	25,00
Встановлення системи пожежної сигналізації	12,00
Опалення та системи вентиляції приміщення	88,00
Придбання меблів, вивісок та дрібних деталей для оформлення	120,00
Форма співробітників	9,00
Оргтехніка	25,00
Освітлення	19,00
Непередбачені витрати	38,00

Касова система	32,00
Реклама та маркетингові заходи	25,00
Загальна сума:	710,00

Джерело: Розраховано автором

Розглянемо статті витрат для відкриття власного брендового магазину:

1. Отримання ліцензій та дозвільної документації

1.1. Відкриття поточного рахунку в банку

1.2. Підготовка документів до реєстрації в державній реєстраційній палаті

1.3. Сплата державних мит за реєстрацію

1.4. Формування і виплата статутного фонду

1.5. Проведення процедури реєстрації підприємства в державній реєстраційній палаті

1.6. Реєстрація в податковій інспекції, відділі статистики, Пенсійному фонді, фондах соціального захисту

2. Безпосередньо будівництво

2.1. Побудова приміщення

2.2. Підготовка і отримання документів дозвільного характеру

2.3. Оснащення магазину

2.3.1. Розробка дизайну магазину

2.3.2. Формування загальної концепції магазину, вимог до дизайну і оснащення

2.3.3. Укладення договору з агенством по дизайну

2.3.4. Розробка дизайну магазину агенством по дизайну

2.3.5. Затвердження дизайну магазину

2.3.6. Проведення ремонтних і оформлювальних робіт, закупівля і установка устаткування і оснащення

2.3.6.1. Закупівля витратних матеріалів

2.3.6.2. Ремонт приміщення

2.3.6.3. Дизайнерське оформлення

- 2.3.6.4. Закупівля меблів
- 2.3.6.5. Закупівля техніки
- 2.3.6.6. Закупівля інвентарю
- 2.3.6.7. Закупівля засобів пожежогасіння і безпеки
- 2.4. Прийом приміщення до експлуатації
- 2.5. Підбір персоналу
 - 2.5.1. Визначення чисельності, вимог до персоналу і штатного розкладу
 - 2.5.2. Підбір персоналу власними силами або за допомогою рекрутингового агентства
 - 2.5.3. Оголошення в ЗМІ про пошук необхідного персоналу
 - 2.5.4. Проведення співбесіди
 - 2.5.5. Остаточний вибір персоналу
 - 2.5.6. Укладання договорів із співробітниками
 - 2.5.7. Реєстрація необхідного персоналу, проведення інструктажу по техніці безпеки
 - 2.5.8. Формування і підписання колективного договору
- 2.6. Отримання дозвільних документів на відкриття магазину
 - 2.6.1. Отримання свідоцтва торгової точки
 - 2.6.2. Отримання дозволу санепідстанції
 - 2.6.3. Отримання дозволу пожежної інспекції
- 2.7. Розробка цінової політики послуг магазину
- 2.8. Розробка рекламної кампанії
 - 2.8.1. Складання плану рекламної кампанії
 - 2.8.2. Розробка рекламних текстів і рекламних роликів
 - 2.8.3. Проведення рекламної компанії
- 3. Запуск магазину
 - 3.1. Підготовка до відкриття
 - 3.2. Урочисте відкриття (святковий фуршет)

Ураховуючи той факт, що бізнес передбачає, що продукцію споживають безпосередньо покупці, можна говорити про створення прямого каналу розподілу, де виробник напряму постачає свою продукцію споживачам. Основними об'єктами цього аналізу є кінцеві ланки власне розподільного каналу ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ".

Важливими складовими при реалізації бізнес-плану для відкриття власного брендового магазину, а в перспективі і мережі магазинів є заходи комунікаційної стратегії. Потреба у широкому використанні реклами пояснюється важливістю того, щоб потенційні клієнти були інформовані про відкриття подібного закладу. Здійснення рекламної кампанії може бути віддано в обіг провідній рекламній агенції в Україні. Для проведення рекламних заходів можуть використовуватися такі інструменти:

- реклама на радіо;
- зовнішня реклама (в вигляді світлової вивіски або щитової конструкції);
- реклама на телебаченні;
- реклама в соціальних мережах;
- реклама в періодичних виданнях.

Відкриття кожного шоколадного магазину повинно супроводжуватись промоакціями, які мають бути розроблені в межах підтримання їх іміджу.

Важливо дотримуватися єдиної якості стандартів і створювати єдину систему постачання як ключовий аспект діяльності. Досягнення ефективного функціонування цієї системи можливе завдяки використанню комп'ютерних систем для прийняття замовлень і належній організації логістичних процесів.

Проведемо аналіз чутливості інвестиційного проекту відкриття власного брендового магазину від ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛІБ».

Так як в місті Звягель проживає близько 55 тисяч людей, а продукція підприємства у власному магазині буде дещо дешевша ніж в інших торгових точок, планується, що хоча б десята частина населення буде купувати хліб саме у нашому магазині.

Обрахуємо прогнозовану виручку магазину за місяць. Середня ціна нашого хліба становить 60 грн/кг, планований місячний об'єм продажів 16500 кг(так як в середньому в місяць одна людина споживає 3 кг хлібу), так прогнозована місячна виручка = $60 \cdot 16500 = 990\,000,00$ грн.

Постійні витрати – 75 000,00 грн;

Змінні витрати – 51 грн за кг продукції;

Загальні змінні витрати – 841 500,00;

Побудуємо точку безбитковості діяльності магазину, тобто точку, яка визначає, яким має бути обсяг продажів для того, щоб магазин міг покрити всі свої витрати, не отримуючи прибутку:

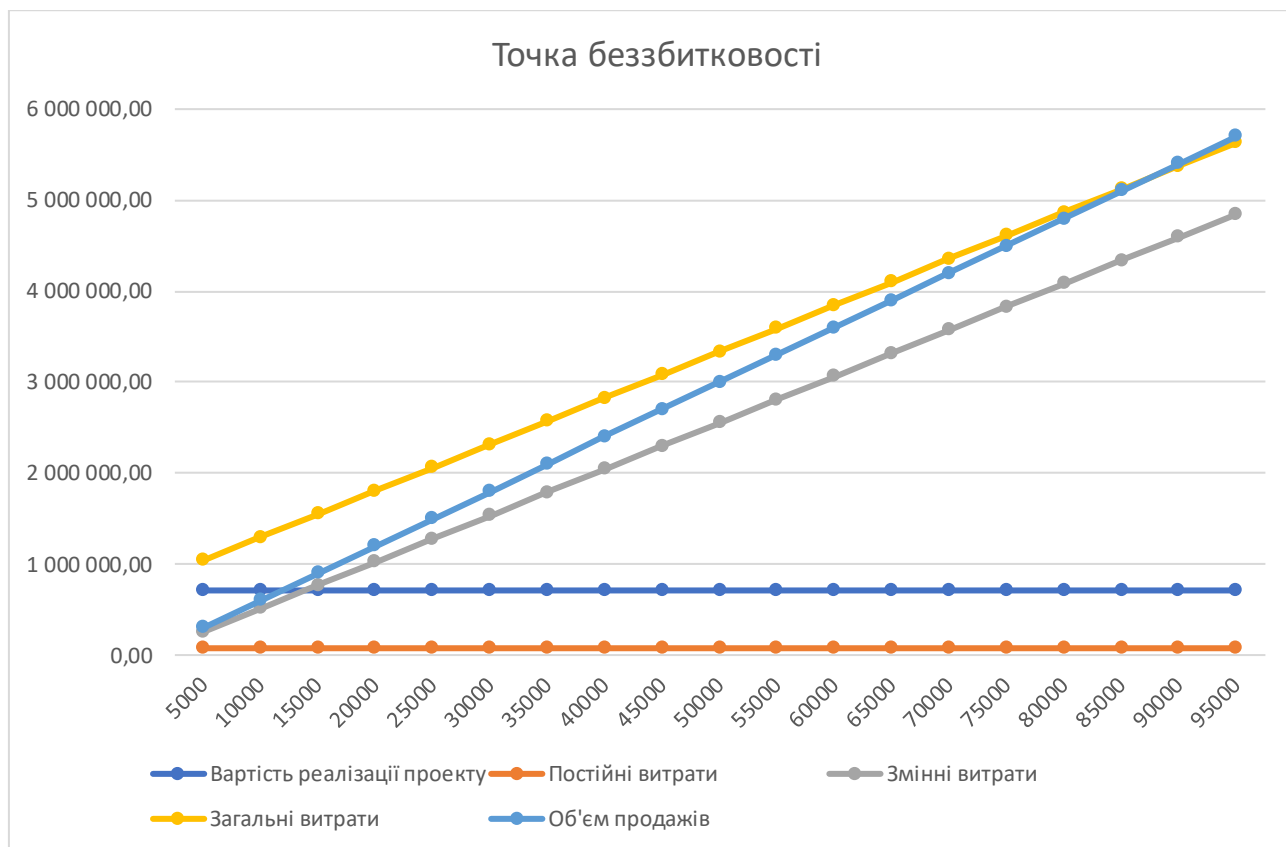


Рисунок 3.5 – Точка безбитковості діяльності власного магазину

Джерело: Створено автором

Отже, точка безбитковості для магазину становить 5 233 333,33 грн в місяць для чого потрібно продати 87 222,22 кг продукції. Але беручи до уваги, що прогнозована місячна реалізація становить 16500,00 кг, то проект повинен окупитися через 9,7 місяців.

3.3. Вплив запропонованих заходів на підвищення ефективності управління інвестиційним потенціалом ПРАТ «ЗВЯГЕЛЬХЛБ»

Економічна ефективність є головним критерієм при придбанні нового устаткування. Її оцінку при впровадженні нової техніки на підприємстві можна здійснити як за допомогою простих (статичних), так і динамічних методів, що базуються на теорії часової вартості грошей.

Для визначення успішності інвестиційних проектів фахівцями застосовуються такі ключові методи, як NPV та IRR.

При обчисленні NPV використовується ставка дисконтування для приведення майбутніх грошових потоків до їх поточної вартості. Ставка дисконтування являє собою процент, за яким перераховуються майбутні доходи до теперішньої величини.

У нашому випадку ставка становитиме 25%.

Для оцінки ефективності впровадження нового обладнання за допомогою методів, що базуються на концепції часової вартості грошей, наведемо формули розрахунку необхідних показників.

Проведемо оцінку економічної ефективності впровадження нового обладнання на підприємстві із застосуванням динамічних методів, що базуються на теорії часової вартості грошей. Розрахуємо такі показники:

Чистий дисконтований дохід - дисконтований еквівалент додаткового прибутку, отриманого компанією від впровадження нової техніки. Визначається за формулою[58]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}, \quad (3.2)$$

де CF_t - грошовий вхідний чи вихідний потік за період t ,

R - ставка дисконтування або прибутковість, яка може бути зароблена при альтернативному вкладенні коштів,

t - номер періоду часу,

n - кількість періодів.

Для розрахунку NPV знайдемо чистий дохід від встановлення печі на наступні 5 років:

Таблиця 3.7 – Чистий дохід від встановлення печі

Рік	Чистий дохід
1	134 332 грн
2	198 289 грн
3	264 825 грн
4	342 487 грн
5	395 349 грн

Джерело: Розраховано автором

Отже, NPV для досліджуваного періоду становить 249,233.63

Знайдемо внутрішню норму прибутковості (IRR) за якого чиста теперішня вартість дорівнює нулю. Даний показник, обчислений у Excel з використанням функції XNPV, становить 28,78%.

Обчислені показники економічної ефективності наведемо у вигляді таблиці:

Таблиця 3.8 – Результати розрахунку доцільності капіталовкладень у нове обладнання за допомогою динамічних методів оцінювання

Показник	Значення
NPV	249,233.63
Термін окупності	2 роки 11 місяців
IRR	28,78%

Джерело: Розраховано автором

Для аналізу отриманих результатів покажемо критерії до розглянутих показників.

Таблиця 3.9 – Критерії оцінки показників ефективності інвестицій

Показник	Критерій
NPV	> 0
Термін окупності	Менше за встановлений для підприємства граничний термін
IRR	більше середньозваженої ціни інвестиційних ресурсів

Джерело: Розраховано автором

Проведемо аналіз другого запропонованого заходу та спрогнозуємо можливі покращення в роботі підприємства.

Відкриття власного фірмового магазину для продажу хлібобулочних продуктів може мати глибокий вплив на діяльність підприємства у багатьох аспектах:



Рисунок 3.6 – Вплив нового проекту на ефективність діяльності підприємства
Джерело: Створено автором на основі [59-60]

Однак, відкриття магазину супроводжується певними ризиками та витратами, які повинні бути враховані:

Витрати на побудову та утримання приміщення: Це включає в себе оренду, комунальні послуги, обслуговування магазину та інше.

Заробітна плата: Підприємству доведеться оплатити працівників, які працюватимуть в магазині.

Маркетингові та рекламні витрати: Для привертання клієнтів підприємству мусить вкладати кошти у маркетинг та рекламу.

Для досягнення успіху відкриття магазину, важливо провести докладний аналіз ринку, розробити ефективну маркетингову стратегію, забезпечити якість продукції та контролювати фінансовий стан проекту.

Спрогнозуємо результати діяльності підприємства на кінець 2024 року за умови реалізації проекту на початку 2024 року:

Таблиця 3.10 – Фінансові результати підприємства за умови реалізації проекту

Показники	Роки		Темп росту 2022 до 2020	Прогноз у 2024р.	Прогноз у 2024р. за умови реалізації проекту
	2020	2022			
Вартість активів (тис.грн.)	30 158,40	41 422,00	0,37	56 892,34	57 064,34
Чистий прибуток (тис.грн.)	3 041,40	4 611,60	0,52	6 992,46	7 164,46
Власний капітал (тис.грн.)	23 028,80	27 550,70	0,20	32 960,51	33 132,51
Чистий дохід від реалізації продукції	86 728,60	102 450,90	0,18	121 023,36	132 903,36
Собівартість реалізованої продукції (тис.грн.)	54 326,50	63 300,60	0,17	73 757,12	83 855,12
Рентабельність активів, %	0,10	0,11	0,10	0,12	0,13
Рентабельність власного капіталу, %	0,13	0,17	0,27	0,21	0,22
Рентабельність продажів, %	0,04	0,05	0,28	0,06	0,06
Рентабельність продукції, %	0,06	0,07	0,30	0,09	0,09

Джерело: Розраховано автором

Отже бачимо, що загалом показники збільшилися за виключенням рентабельності продажів та продукції.

Висновки до розділу 2

Щоб підвищити інвестиційний потенціал та забезпечити сталий розвиток підприємства, необхідно створити сприятливі умови для посилення його конкурентних позицій на ринку.

Головною проблемою ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ", яка зумовлює спад показників діяльності, є недостатній попит на продукцію компанії через обмежені можливості збуту та сильну конкуренцію. Для розширення реалізації та нарощування виробництва доцільним кроком могло б стати створення власного брендового магазину.

Реалізація такого проекту в сучасних умовах має значні переваги і допоможе збільшити фінансові показники компанії без зміни ефективності виробництва.

Впровадження запропонованих заходів сприятиме сталому розвитку підприємства. Розширення каналів збуту і підвищення конкурентоспроможності дадуть змогу зміцнити позиції компанії на ринку та залучити додаткові інвестиції для модернізації і розширення виробництва. Це забезпечить довгострокове економічне зростання та стабільність бізнесу.

ВИСНОВКИ

У роботі було досліджено теоретико-методологічні засади та практичні аспекти управління інвестиційним потенціалом підприємства на прикладі ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ".

Аналіз наукових джерел дозволив уточнити сутність понять “інвестиції”, “інвестиційний потенціал” та розглянути процес управління ними. Досліджено методичні підходи до аналізу й оцінки інвестиційного потенціалу як інструменту прийняття управлінських рішень щодо забезпечення сталого розвитку підприємства.

Аналіз фінансово-господарської діяльності ПРАТ "ЗВЯГЕЛЬХЛІБ" виявив проблеми ефективності використання ресурсів та активів. Для їх вирішення запропоновано заходи з оптимізації діяльності з урахуванням принципів сталого розвитку.

Обґрунтовано доцільність створення власного брендового магазину для розширення збуту і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Реалізація цієї стратегії сприятиме залученню інвестицій, модернізації та забезпеченню сталого економічного зростання компанії.

Отримані результати дослідження розширюють теоретичні знання та практичний інструментарій ефективного управління інвестиційним потенціалом підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гавриш В. П., Гулько Л. Г., Драганова Т. П. Методичні основи формування інвестиційного потенціалу підприємства. *Інвестиції та інновації*. 2010. URL: http://www.confcontact.com/20101008/5_gavrish
2. Бланк І. А. Основи інвестиційного менеджменту. *Правова єдність*. 2009. 393 с.
3. Массе П. Критерії і методи оптимального визначення капіталовкладення. *Статистика*. 1971. 164 с.
4. Дорошенко Т. В. Сутність інвестицій як економічної категорії. *Фінанси України*. 2000. № 11. С. 114-118.
5. Татаренко Н. О., Поручник А. М. Теорії інвестицій. Навчальний посібник: КНЕУ. 2000. 160 с.
6. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
7. Гуторов О. І. Інвестиційний менеджмент. Харків. 2014. С. 200-203.
8. Заїка С. О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. *Економічні науки*. 2015. Вип. 13. С. 84-87.
9. Кадирова Г. Інвестиційний потенціал: деякі актуальні проблеми дослідження. *Страхове діло*. 2008. №11. С. 52-55.
10. Назарова М. Г. Фінансово-економічний словник. *Фінстатінформ*. 1995. 25 с.
11. Кучерук Т. Ю. Вовк О. М. Економічне обґрунтування комплексної оцінки інвестиційного потенціалу авіапідприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2008. №3. 6 с.
12. Бережна І. Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу. *Економіка та підприємництво*. 2010. №6. С. 253-258.
13. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навчальний посібник: Вища школа. 2002. 254 с.

14. Іванов С. В. Методологічні підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу. *Економіка: проблеми теорії та практики*. ДНУ. 2004. С. 98-104.
15. Кіперман Г. Я. Ринкова економіка. Словник. 1995. 495 с.
16. Макух Т. О. Інвестиційний потенціал як фактор підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. *Фінанси України*. 2009. С. 67-77.
17. Сабліна Н. В. Методичний підхід до управління інвестиційним потенціалом підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15. С. 102-105.
18. Кобеля З. І., Кутаренко Н. Я., Рудько К. І., Бабчук А. М. Інвестиційний потенціал України в умовах фінансово-економічної кризи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 22. С. 32-37.
19. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. Підручник: «Центр учбової літератури». 2013. 248 с.
20. Семенова К. Д., Тарасова К. І. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення*. Одеса. 2013. С. 337-352.
21. Борисова Г. М. Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. №7. С. 116-121.
22. Вербицька Г. Л. Управління економічним ризиком. *Фінанси України*. 2004. № 4. С. 34-40.
23. Гусєва І. Менеджмент і контролінг в системі управління підприємством. *Теорії і практики управління*. 2009. №3. С. 88-91.
24. Задорожна, Р. П. Контролінг як концепція управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. *Вісник Київського інституту бізнесу і технологій*. 2010. № 1. С. 78-91.
25. Бондаркова В. М. Теоретичні основи інноваційного забезпечення підприємств. *Вісник СНАУ серія „Економіка та менеджмент”*. 2009. № 8. С. 93-97.
26. Хачатуров Т. С. Економіка підприємства. *Вища школа*. 2008. С. 154-162.

27. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств. 2011. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/4642>
28. Ворсовський О. Л. Теоретико-методичні основи інвестиційного потенціалу підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2007. № 15. С. 42-44.
29. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник: КНЕУ. 2004. 8 с.
30. Костирко Л. А. Діагностика інвестиційного потенціалу господарюючого суб'єкту. *Вісник Східноукраїнського національного університету*. № 2. С. 62-64.
31. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навчальний посібник: ЦНЛ. 2005. 352 с.
32. Толпежніков Р. О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства. *Економіка і регіон*. 2012. №6. С. 102-106.
33. Бойчик І. М., Харів П. С, Хопчан М. І. Економіка підприємств. Навчальний посібник: Сполох. 1998. С. 254-262
34. Кірейцева Г. Г. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник: ЦУЛ. 2002. С. 146-151.
35. Макух Т. О. Інвестиційний потенціал як фактор підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. *Фінанси України*. – 2009. – № 9. С. 67-77.
36. Матвєєв В., Щелкунов В., Бондаренко В., Каракай Ю., Грамотнєв В. Маркетинг регіонів: інвестиційні аспекти. 2005. 176 с.
37. Пашнюк Л. О. Джерела фінансування оновлення основних фондів та напрями їх вдосконалення. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2005. №9. С. 27-31.
38. Тоценко В. Г. Методи та системи підтримки прийняття рішень. Алгоритмічний аспект. 2002. 381 с.
39. Волошин О. Ф. Теорія прийняття рішень. Навчальний посібник: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». 2010. С. 72-78.
40. Гнатієнко Г. М. Експертні технології прийняття рішень : монографія. 2008. С. 98-110.

41. Шейндіна І. Л. Методи експертних оцінок у практиці США. 1971. № 9. С. 35-47.
42. Аністратенко В. О., Федоров В. Г. Математичне планування експериментів в АПК. *Вища школа*. 1993. 375 с.
43. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. *Вісник Чернігівського технологічного університету*. Чернігів. 2010. № 43. С. 54-59.
44. Погребняк А.Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2014. № 7. С. 344-352.
45. Рішення для бізнесу YouControl — повне дос'є на кожну компанію. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/00377785/
46. Офіційний сайт ПРАТ «Новоград-Волинський хлібо завод». URL: <https://nvhlib.com.ua/ua/>
47. Петруха С., Колотуша М. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України. 2007. № 5. С. 15-27.
48. Офіційний сайт державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
49. Дробот В. І. Технологія хлібопекарського виробництва. 2002. С. 24-42.
50. Каталог національних стандартів та кодексів усталеної практики. URL: <http://uas.gov.ua/natsionalnyi-fond-nd/kataloh-natsionalnykh-standartiv-ta-k/>
51. Ковальчук О. Особливості застосування показників доданої економічної вартості і рентабельності капіталу на основі моделей EVA та RAROC. *Економічний аналіз*. 2011. С. 377-381.
52. Чібісова В. І. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2012. Вип. 22 (2). С. 389-394.
53. Матвійчук А. В. Діагностика банкрутства підприємств. *Економіка України*. 2007. №4. С. 20-28.

54. Троц І. В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2011. Вип. 5. С. 221-228.
55. Покрас О. С. Знаходження інтегрального показника привабливості країн в аспекті територіального брендінгу. *Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених*. 2014. Вип. 8. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/13865/1/2014_2_Pokras_Sakalosh.pdf
56. Подові печі. URL: <https://horecaua.com.ua/ru/podovi-pechi/>
57. Мочерний С. В., Єрохін С. А., Каніщенко Л. О. Основи економічної теорії. 1997. С. 145-152.
58. «NPV, IRR, ROI та не тільки – як оцінити ефективність інвестицій?». URL: <https://msp-partners.com.ua/npv-irr-roi-ta-ne-t%D1%96lki.html&cultureKey=uk>
59. Терент'єва Н. В., Принципи та функції управління збутовою діяльністю. *Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць*. Запоріжжя. 2016. № 1. С. 127-138.
60. Тимофеєнко В. В. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємства. *Управління розвитком підприємств в умовах динамічної ринкової кон'юнктури*. 2019. С. 257-260.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А
Фінансова звітність
малого підприємництва

		Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ
			2022.01.01
Підприємство	Приватне акціонерне товариство "Новоград-Волинський хлібозавод"	за КАТОТТГ	00377785
Територія			UA1808015 0017476
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання	за КВЕД	10.71

Середня кількість працівників, осіб: 201

Одиниця виміру: тис.грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон: 11701, Новоград-Волинський район р-н, місто Новоград-Волинський, вул. Героїв Майдану,
буд. 10, 0414135583

Баланс
на 31.12.2021 р.
Форма №1-м

		Код за ДКУД 1801006	
Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10,6	37,6
Первісна вартість	1001	134,5	155
Накопичена амортизація	1002	(123,9)	(117,4)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	126,8	23,5
Основні засоби	1010	21247,1	21562,3
первісна вартість	1011	36449,3	38679,4
знос	1012	(15202,2)	(17117,1)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	21384,5	21623,4
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	3413,2	4727,1
у тому числі готова продукція	1103	40	76,2
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2433,9	2839,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	68,2	120,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	24,6
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	472	2002,7

Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2298,8	3861,3
Витрати майбутніх періодів	1170	70,3	74,1
Інші оборотні активи	1190	17,5	4,2
Усього за розділом II	1195	8773,9	13628,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	30158,4	35252,3

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	775	775
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	226,5	226,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	22027,3	22094,1
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Усього за розділом I	1495	23028,8	23095,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	4597,6
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	3235	3761,8
розрахунками з бюджетом	1620	1089,7	1026
у тому числі з податку на прибуток	1621	102	0
розрахунками зі страхування	1625	314,4	259,7
розрахунками з оплати праці	1630	1191,6	1048,7
Доходи майбутніх періодів	1665	0	76
Інші поточні зобов'язання	1690	1298,9	1386,9
Усього за розділом III	1695	7129,6	12156,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	30158,4	35252,3

Примітки: д/в

ДОДАТОК Б
Звіт про фінансові результати
за 2021 рік
Форма №2-м

Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	90955	86728,6
Інші операційні доходи	2120	857,3	504,2
Інші доходи	2240	237,3	308,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	92049,6	87541,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(58410)	(54326,5)
Інші операційні витрати	2180	(31614,3)	(29321,9)
Інші витрати	2270	(270,6)	(172,7)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(90294,9)	(83821,1)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1754,7	3720,4
Податок на прибуток	2300	(362,9)	(679)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1391,8	3041,4

Примітки: д/в

Керівник

Портянко Сергій Федорович

Головний бухгалтер

Марчевська Наталія Анатоліївна

ДОДАТОК В
Фінансова звітність
малого підприємництва

Підприємство Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	Приватне акціонерне товариство "Новоград-Волинський хлібозавод"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ за КАТОТТГ за КОПФГ за КВЕД	КОДИ
			2023.01.01
			00377785
			UA18080150017476
			230
			10.71

Середня кількість працівників, осіб: 182

Одиниця виміру: тис.грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон: 11701, Житомирська обл., Новоград-Волинський район р-н, місто Новоград-Волинський, вул. Героїв Майдану, буд. 10, 0414135583

Баланс
на 31.12.2022 р.
Форма №1-м

Код за ДКУД 1801006			
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	37.6	30
Первісна вартість	1001	155	152
Накопичена амортизація	1002	(117.4)	(122)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	23.5	357.6
Основні засоби	1010	21562.3	25678
первісна вартість	1011	38679.4	44913
знос	1012	(17117.1)	(19235)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	73.7
Усього за розділом I	1095	21623.4	26139.3
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	4727.1	5603.1
у тому числі готова продукція	1103	76.2	20.4
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2839.4	2854.8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	120.1	12.1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2002.7	2894.5

Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	3861.3	3809
Витрати майбутніх періодів	1170	74.1	100.5
Інші оборотні активи	1190	4.2	8.7
Усього за розділом II	1195	13628.9	15282.7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	35252.3	41422

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	775	775
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	226.5	226.5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	22094.1	26549.2
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Усього за розділом I	1495	23095.6	27550.7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	4597.6	4445.6
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	3761.8	4500.2
розрахунками з бюджетом	1620	1026	1505.2
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	352.9
розрахунками зі страхування	1625	259.7	321.3
розрахунками з оплати праці	1630	1048.7	1220.2
Доходи майбутніх періодів	1665	76	67.1
Інші поточні зобов'язання	1690	1386.9	1811.7
Усього за розділом III	1695	12156.7	13871.3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	35252.3	41422

Примітки: д/в

ДОДАТОК Г
Звіт про фінансові результати
за 2022 рік
Форма №2-м

Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	102450.9	90955
Інші операційні доходи	2120	960.3	857.3
Інші доходи	2240	239.8	237.3
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	103651	92049.6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(63300.6)	(58410)
Інші операційні витрати	2180	(33980.1)	(31614.3)
Інші витрати	2270	(696)	(270.6)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(97976.7)	(90294.9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	5674.3	1754.7
Податок на прибуток	2300	(1062.7)	(362.9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	4611.6	1391.8

Примітки: д/в

Керівник

Портянко Сергій Федорович

Головний бухгалтер

Марчевська Наталія Анатоліївна