

ЗРАЗОК

Титульний аркуш для твердої обкладинки (розмір 7,5см x 13,5см)

Міністерство освіти і науки України
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

**Випускна робота бакалавра
на тему: «Оцінювання ефективності реальних інвестиційних
проектів підприємств»**

Розробила студентка групи 401-ЕФ
Капіріна Аліна Сергіївна

Полтава 2022

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Випускна робота бакалавра

**на тему «Оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів
підприємств»**

Виконала: студентка 4-го курсу, групи 401-ЕФ
Спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Капиріна А.С.
Керівник: к.е.н., доцент Матковський А.В.
Рецензент: гл.бухгалтер ТОВ «ЛОЇ»
Фесенко О.П.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних посилань
Капиріна А.С.

Підтверджую достовірність даних, використаних
у роботі
Капиріна А.С.

Полтава, 2022 року

АНОТАЦІЯ

Капіріна А.С. «Оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів підприємств». Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2022.

Робота містить 103 сторінок, 23 таблиць, 23 рисунків, список літератури з 84 джерел та 4 додатків.

Ключові слова: підприємство, інвестиції, інвестиційна діяльність, проект, інвестиційний проект.

Мета роботи – визначення теоретичних основ і методичних підходів до формування інструментів оцінювання економічної ефективності проектів реального інвестування підприємств

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність Приватного акціонерного товариства «ДОМІНІК» .

Предметом дослідження є процес розроблення інвестиційного проекту підприємства ПрАТ «Домінік».

У випускній роботі розглянуто комплекс питань, пов'язаних із дослідженням сутнісної характеристики дефініції «інвестиційні проекти», визначити їх економічну ефективність; джерел, методів і способів фінансування інвестиційних проектів; системи критеріальних показників економічної ефективності проектів; загальної характеристики ПрАТ «Домінік»; аналізом фінансового стану та фінансово-економічних показників; розробкою інвестиційного проекту ПрАТ «Домінік»; розрахунком економічної ефективності інвестиційного проекту.

ANNOTATION

Kapyrina A.S. "Evaluating the effectiveness of real investment projects of enterprises." Manuscript. Graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" – National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", Poltava, 2022.

The work contains 103 pages, 23 tables, 23 figures, a list of references from 84 sources and 4 appendices.

Key words: enterprise, investments, investment activity, project, investment project.

The purpose of the work - to determine the theoretical foundations and methodological approaches to the formation of tools for assessing the economic efficiency of real investment projects of enterprises

The object of study is the financial and economic activities of the Private Joint Stock Company "DOMINIC".

The subject of the study is the process of developing an investment project of PJSC "Dominic".

The final work considers a set of issues related to the study of the essential characteristics of the definition of "investment projects", to determine their economic efficiency; sources, methods and ways of financing investment projects; systems of criterion indicators of economic efficiency of projects; general characteristics of PJSC "Dominic"; analysis of financial condition and financial and economic indicators; development of the investment project of PJSC "Dominic"; calculation of economic efficiency of the investment project.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	6
1.1. Інвестиційні проекти підприємств: сутнісна характеристика, напрями обґрунтування та економічна ефективність.....	6
1.2. Джерела, методи і способи фінансування інвестиційних проектів	21
1.3. Система критеріальних показників економічної ефективності проектів	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПРАТ «ДОМІНІК»	36
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства	36
2.2. Аналіз і оцінка фінансового стану підприємства	44
2.3. Оцінка фінансово-економічних показників діяльності підприємства	60
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ПРАТ «ДОМІНІК»	72
3.1. Впровадження інвестиційного проекту підприємства	72
3.2. Обґрунтування економічної ефективності інвестиційного проекту підприємства	81
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	95
ДОДАТКИ.....	103

				ВР 401-ЕФ 18089			
	П. І. Б.	Підпис	Дата				
<i>Розроб.</i>	<i>Капиріна А.С.</i>			Оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів підприємств	Літ.	Арк.	Акрушів
<i>Перевір.</i>	<i>Матковський А.В.</i>					3	103
<i>Н. Контр.</i>	<i>Матковський А.В.</i>				Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		
<i>Затверд.</i>	<i>Птаценко Л.О.</i>						

ВСТУП

Діяльність жодного підприємства неможлива без здійснення інвестицій. Для підприємств реального сектора економіки провідну роль відіграють реальні інвестиції, тоді як фінансові мають для них підтримуюче та супутнє значення.

Згідно з сьогоdnішнім рівнем розвитку теорії і практики управління, основною формою планування та реалізації заходів з реального інвестування є проект. Ключове питання, яке постає під час розроблення та експертизи інвестиційного проекту, пов'язане з необхідністю прийняття рішення стосовно доцільності його здійснення. Відповідь на нього передбачає дослідження низки функціональних аспектів, серед яких центральне місце займає економічна ефективність інвестиційного проекту, під якою у широкому сенсі слід розуміти характеристику, яка відображає співвідношення між сумарними вигодами і витратами, зумовленими його реалізацією. Нині зазначена складова обґрунтувань проектних інвестиційних рішень становить окремий напрям наукових досліджень.

Сьогодні загальний масив наукових публікацій, у яких розглядаються різні питання з управління інвестиційною діяльністю підприємств, а також економічного обґрунтування проектів реального інвестування слід оцінювати як величезний. У числі зарубіжних та вітчизняних учених значущі здобутки у висвітленні, аналізі й розвитку даних теоретичних напрямів належать Р. Брейлі, С. Майєрсу, Ю. Брігхему, Л. Гапенські, Дж. Ван Хорну, Дж. Ваховичу, Р. Пайку, Б. Нілу, Г. Бірману, С. Шмідту, М. Бромвичу, А. Дамодарану, Л. Крушвицю, Ю. Блеху, У. Гетце, П.Л. Віленському, В.Н. Лівшицю, С.А. Смоляку, І.В. Ліпсицю, В.В. Коссову, І.М. Волкову, М.В. Грачовій, Т.В. Тепловій, В.В. Царьову, В.П. Савчуку, І.О. Бланку, А.А. Пересаді, Т.В. Майоровій, С.В. Онікієнку, В.А. Вербі, О.М. Ястремській, С.І. Дем'яненку, О.Б. Бутніку-Сіверському, І.М. Репіній, Н.В. Валінкевич, Л.О. Лігоненко, О.М. Ляшенко та ін.

Метою роботи є формування інструментів оцінювання економічної ефективності проектів реального інвестування підприємств.

Досягнення зазначеної мети зумовило постановку і вирішення таких завдань:

- надати сутнісну характеристику дефініції «інвестиційні проекти», визначити їх економічну ефективність;
- дослідити джерела, методи і способи фінансування інвестиційних проектів;
- сформувати систему критеріальних показників економічної ефективності проектів;
- надати загальну характеристику ПрАТ «Домінік»;
- здійснити аналіз фінансового стану та фінансово-економічних показників;
- розробити інвестиційний проект ПрАТ «Домінік»;
- розрахувати економічну ефективність інвестиційного проекту.

Об'єктом дослідження є ПрАТ «Домінік».

Предметом дослідження є процес розроблення інвестиційного проекту підприємства ПрАТ «Домінік».

База дослідження – ПрАТ «Домінік».

Методи дослідження. У процесі виконання роботи було використано наступні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: діалектичного поєднання історичного і логічного; аналізу, синтезу та формалізації; порівняння; аналогії; класифікації; економіко-математичного моделювання; методичного апарату диференціального числення; методичних підходів інтервального аналізу та теорії нечітких множин.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

1.1. Інвестиційні проекти підприємств: сутнісна характеристика, напрями обґрунтування та економічна ефективність

Процеси інвестування є невід'ємною складовою діяльності будь-якого підприємства. За допомогою здійснення інвестицій вирішується широке коло першочергових для існування підприємства та реалізації ним свого призначення завдань: формування та підтримання на належному рівні (відтворення) його операційної системи, збільшення виробничої потужності, розширення та розвиток напрямів діяльності тощо.

У широкому сенсі інвестиції припускають трактування як вкладання капіталу у різні об'єкти з метою його збільшення у майбутньому. Зрозуміло, що наведене визначення, лише у першому наближенні фіксує суть інвестицій. Слід погодитися з думкою, що у цілому поняття інвестицій є занадто багатограним та складним, щоб його можна було остаточно охопити у якомусь одному визначенні. Зауважимо також, що етимологічно термін «інвестиції» пов'язаний з латинським словом «investire», яке означає «одягати», «облачати» [1,2].

Маючи наскрізний для економіки характер, проблематика інвестицій виступає у межах усієї економічної науки як одна з центральних і така, що припускає розгляд на різних рівнях (макро-, мезо-, мікро-), під різними кутами зору та в контексті різних конкретних питань.

У макроекономіці, відповідно до особливостей її предмета, інвестиції досліджуються з позиції економічної системи у цілому. При цьому в межах макроекономічних теорій і теоретичних конструкцій їм відводиться роль одного з основних параметрів. У центрі уваги макроекономічного аналізу питань, пов'язаних з інвестиціями, знаходяться питання регулювання інвестиційних процесів, взаємодії інвестицій з іншими макроекономічними

параметрами, впливу інвестиційної діяльності на найважливіші показники, які характеризують результати функціонування економіки [3].

У мікроекономіці розгляд інвестиційної проблематики зосереджений на дослідженні структури оптимальних інвестиційних рішень на рівні окремих суб'єктів господарювання. Зазначений напрям аналізу відомий також як проблема бюджетування капіталу [4].

В Оксфордському тлумачному словнику дано два визначення інвестицій: «Інвестиції – це придбання засобів виробництва, таких як машини і обладнання для підприємства, з тим щоб виробляти товари для майбутнього споживання. Зазвичай таке придбання називається капітальними вкладенням»; «Інвестиції – це придбання активів, наприклад цінних паперів, творів мистецтва, депозитів у банках, перш за все в цілях отримання фінансової віддачі у вигляді прибутку або збільшення капіталу. Такий вид фінансових інвестицій представляє собою засіб заощадження» [5]. Схоже визначення представлено в тлумачному словнику І. Бернара і Ж.К. Коллі: «Інвестиції – це придбання засобів виробництва. У більш широкому сенсі: придбання капіталу з метою отримання доходу. У загальноживаному сенсі: вкладення в цінні папери» [6].

Науковець Воробйов Ю. М. дає визначення інвестицій, як джерела вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення [7]. Пересада А.А. в енциклопедії банківської справи України конкретизує поняття «інвестиції», визначаючи їх як сукупність всіх видів майнових та інтелектуальних цінностей (ресурсів), що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку, досягнення соціального ефекту [8]. Видається неординарним визначення Будюк Ю.Г., який трактує поняття «інвестиції» як економічний ресурс, що спрямовується на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробництва [9].

На відміну від багатьох вчених-економістів Бутко М.П. акцентує увагу на екологічній складовій процесу інвестування. Автор стверджує: «інвестиції – це будь-які вкладення (фінансові, матеріальні, інтелектуальні, інформаційні), зумовлені в поточному періоді або віддаленій перспективі стратегією розвитку

з урахуванням інтегрованих та спрямованих на позитивні зрушення у господарській системі з метою поточного чи відстроченого примноження матеріального та соціального багатства і збереження природного середовища для майбутніх поколінь» [10].

Відповідно до Покатаєвої К.П. інвестиціями варто вважати «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, в результаті якої передбачається отримання прибутку або виникнення інших позитивних екстернарій, досягнення яких пов'язано із факторами часу і ризику» [11]. Схоже трактування дають вчені Поручник А.М. та Татаренко Н.О. На їхню думку «інвестиції – це всі види майнових, інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення певних соціальних ефектів» [5]. Автори розглядають інвестиції як засіб збільшення капіталу, надання соціальних послуг, що сприятимуть соціально-економічному розвитку суспільства.

Трактування поняття «інвестиції» знайшло своє відображення в чинному законодавстві. Закону України «Про інвестиційну діяльність», у якому, в редакції від 18.12.2017, інвестиції визначені як «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [12].

Розширити первинне уявлення стосовно суті інвестицій дозволяє добірка визначень, або трактувань, наведених у табл. 1.1. Основу видової структуризації інвестицій становить їх поділ за ознакою об'єкта вкладення. Тут можливі два підходи.

Згідно з першим підходом за зазначеним критерієм розрізняють реальні та фінансові інвестиції. У свою чергу реальні інвестиції при цьому підрозділяються на матеріальні та нематеріальні [9,16]. При другому підході вкладення у нематеріальні цінності нефінансового характеру (скорочено –

нематеріальні блага) виокремлюються в самостійний вид по відношенню до реальних і фінансових інвестицій

Таблиця 1.1

Визначення поняття інвестицій у навчальній та науковій літературі

Підхід відповідно до дисципліни	Визначення «інвестиції»	Автори, що підтримують даний підхід
Економічна теорія	– спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити його зростання	Вовченко О. Л.
Фінанси	– всі види активів (коштів), що вкладаються в господарську діяльність з метою отримання доходу	Вовченко О. Л.
Макроекономіка	– частка ВВП, яка не споживається в поточному періоді і забезпечує приріст капіталу в економіці	Вовченко О. Л., Гуткевич С. А.
Мікроекономіка	– процес створення нового капіталу (засобів виробництва і людського капіталу)	Вовченко О. Л., Гуткевич С. А.
Регіональна економіка	– вкладення коштів в об'єкти інвестування, що розміщені в територіальних межах за рахунок коштів регіону	Навалихіна Н. В.
Фінансовий менеджмент	– сума коштів, яку вкладає інвестор у розвиток конкретного виробництва, що дозволяє стати йому одним із власників підприємства і розраховувати на отримання певної частки доходу	Гуткевич С. А.
Економіка підприємства	– здійснення економічних проектів нововведень з метою отримання доходів у майбутньому	Гаєвська Л. М.
Інвестиційний менеджмент	– вкладення капіталу в грошовій, матеріальній і нематеріальних формах в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання поточного доходу або забезпечення приросту його вартості в майбутньому періоді	Бланк І. О.

Спираючись на згадані вище наукові і навчальні джерела, беручи при цьому до уваги відповідні вітчизняні нормативно-правові акти у сфері економіки [1; 2; 3], а також дотримуючись припущення можна дати таку узагальнену характеристику різних видів інвестицій в межах розглядуваного способу класифікації.

Під реальними інвестиціями слід розуміти вкладення коштів (капіталу) у формування, підтримання на належному у функціональному аспекті рівні, а також розвиток реальних, матеріальних і нематеріальних, активів, а також нематеріальних нефінансових цінностей без утворення активів, які безпосередньо забезпечують або опосередковано підтримують можливість здійснення операційної діяльності суб'єкта господарювання (підприємства). Відповідно до зазначеного, до реальних інвестицій відносяться вкладення в:

- основні засоби;
- оборотні засоби;
- нематеріальні блага (нематеріальні активи, а також нематеріальні нефінансові цінності без утворення активів).

Якщо перелічені напрями реального інвестування обмежити основними засобами і нематеріальними активами, то у цьому разі матимуть місце інвестиції, які означаються, або можуть бути означені, як капітальні [17].

Фінансові інвестиції являють собою вкладення капіталу у різноманітні фінансові інструменти (активи). Конкретно, названий вид інвестицій передбачає вкладення в:

- пайові цінні папери (передусім, акції);
- боргові цінні папери (облігації, депозитні сертифікати та ін.);
- похідні фінансові інструменти, або цінні папери (деривативи);
- іноземну валюту;
- інші фінансові інструменти.

Очевидно, що для підприємств реального сектора економіки головне значення мають реальні інвестиції, тоді як інвестування у фінансові інструменти відіграє у їх діяльності супутню та допоміжну роль.

Основною формою планування та реалізації реальних інвестицій є проект. Розглядати інвестиції як проект – один із найпоширеніших і дієвих способів їх контролю, оцінки та розуміння фінальних результатів. Розгляньмо, як влаштований інвестиційний проект із точки зору фінансистів і менеджерів.

Сутність та економічний зміст поняття «інвестиційний проєкт» різнобічно трактують у науковій літературі. Проте ця проблематика є не повністю дослідженою, адже питання визначення ефективних форм і способів реалізації інвестиційних проєктів на промислових підприємствах в умовах глобалізації й інтернаціоналізації економіки потребують додаткових досліджень. Однак доцільно спиратися на трактування цього поняття у законодавчих актах України. З-поміж усіх визначень найвлучнішими вважаємо такі, що наведені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Підходи до визначення сутності дефініції «інвестиційний проєкт»

Підхід	Трактування поняття
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [12]	Інвестиційний проєкт – це сукупність цілеспрямованих організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних заходів, які здійснюються суб'єктами інвестиційної діяльності та оформлені у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних і достатніх для обґрунтування, організації та управління роботами з реалізації проєкту. Розробленню інвестиційного проєкту може передувати розроблення проєктної (інвестиційної) пропозиції
Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проєктів за принципом «єдиного вікна» [18]	Інвестиційний проєкт – комплекс організаційно-правових, фінансових та інженерно-технічних заходів, що здійснюються суб'єктами інвестиційної діяльності відповідно до планово-розрахункових документів, які містять обґрунтування необхідності здійснення таких заходів
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [19]	Інвестиційний проєкт – документ, який містить необхідні розрахунки та обґрунтування, що підтверджують доцільність здійснення інвестиційної діяльності з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничу і соціальну сфери
Грицай Т.Л. [20]	Інвестиційний проєкт – системно обмежений і закінчений комплекс взаємопов'язаних організаційно-правових, розрахункових та конструктивно-технічних заходів, що забезпечує окремий напрямок стратегічного розвитку суб'єкта господарювання, обґрунтовує необхідність інвестиційних ресурсів та включає систему відповідних управлінських рішень з ціллю досягнення конкретних результатів за умов обмеженості ресурсів та чітко визначених строків
Базилевич В. [21]	Інвестиційний проєкт – цілеспрямоване, заздалегідь опрацьоване, заплановане створення, модернізація фізичних об'єктів, технічних процесів, технічної та організаційної документації, сукупність матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів з їх виконання
Щукін Б.М. [22]	Інвестиційний проєкт – це спеціальним способом підготовлена документація, що містить максимально повний опис і обґрунтування всіх областей майбутнього інвестування

Отже, інвестиційний проєкт, з погляду практичної реалізації, – це сукупність заходів щодо реалізації майнових та інтелектуальних цінностей інвестора для досягнення певних економічних чи фінансових цілей, а за матеріальним змістом – це документ, згідно з яким здійснюються інвестиції.

Доцільно відзначити, що основною метою інвестиційного проєкту є отримання прибутку, досягнення соціального, економічного ефекту. У науковій літературі існує чимало підходів щодо класифікації інвестиційних проєктів за різними ознаками (рис. 1.1).



Рис.1.1. Класифікація інвестиційних проєктів

Доволі часто зміст інвестиційного проєкту може полягати в реалізації певної інноваційної ідеї на конкретному об'єкті інвестицій. Тому інвестиційний проєкт також можна розглядати як рекламу або опис ідеї проєкту, як комерційну пропозицію інвесторам й оцінку його ефективності.

Для того, щоб інвестиційний проєкт був успішним, насамперед необхідна його загальна концепція, яка передбачає [23]:

- ідею, що окреслить основні аспекти проєкту;
- визначення конкретних цілей реалізації інвестиційного проєкту;
- визначення кількісно вимірюваних результатів різних етапів, що допоможе досягнути обраної цілі;
- розробку стратегії реалізації проєкту, планування, визначення необхідних засобів і ресурсів;
- роз'яснення позицій учасників проєкту;
- встановлення напрямів і правил співпраці з бенефіціаром упродовж реалізації проєкту: аспект, який дозволить уникнути мовних непорозумінь і конфліктів, неправильного тлумачення завдань, переоцінки різних проблем, пов'язаних із виконанням проєкту;
- доступ до інформації та надання якісної інформації щодо реалізації проєкту, яка повинна бути відкритою та неупередженою для негативного тлумачення, достатньо повною, точною, надсилатись у відповідний час та своєчасно використовуватися для ухвалення рішень або за реалізації діяльності;
- розроблення низки адекватних інструментів і методів для моніторингу та контролю етапів реалізації інвестиційного проєкту інвесторами та бенефіціара.

Звісно ж, концепція для кожного інвестиційного проєкту має бути індивідуальною та відображати особливості, притаманні проєкту, який реалізовується у визначеній сфері національної економічної системи, у певному регіоні, зорієнтований на конкретний ринок і споживачів. Однак, спираючись на загальну концепцію проєкту та з уваги на визначення сутності інвестиційного проєкту, він повинен містити інформацію про [24]:

- мету запланованої інвестиції;
- витрати, необхідні для інвестування;
- методи фінансування проєкту;
- критерії та методи оцінки ефективності проєкту;
- наявність часових меж, для реалізації кожного з етапів проєкту в часі;
- ризики учасників інвестиційного процесу;
- бажані ефекти (результати).

Визначення мети проєкту передбачає вибір конкретного завдання, вирішення якого потребує реалізації таких напрямів:

- визначити результати діяльності на певний строк;
- надати кількісну оцінку цим результатам;
- довести, що ці результати можуть бути досягнуті;
- визначити умови, за яких ці результати повинні бути досягнуті.

Інвестиційний проєкт, як план дій інвестора, впливає на ефективність процесу інвестування. За наявності грамотно складеного інвестиційного проєкту інвестор досягне вищих результатів, ніж за відсутності плану (проєкту) інвестування. У процес інвестування проєкт уносить системність та організованість.

Розробка та реалізація інвестиційного проєкту на промислових підприємствах займає значний проміжок часу, починаючи від розробки ідеї і закінчуючи її впровадженням. Відповідно до програми промислового розвитку ООН (UNIDO) розробка і реалізація інвестиційного проєкту на промислових підприємствах – це процес, що складається з трьох етапів [25]:

- передінвестиційного;
- інвестиційного;
- експлуатаційного.

Характеристика зазначених стадій наведена у таблицях 1.3, 1.4, 1.5.

Таблиця 1.3

Характеристика стадій передінвестиційної фази

Фаза	Стадії життєвого циклу	Складові етапи	Мета виконання	Характеристика стадії проекту
1	2	3	4	5
Передінвестиційна фаза	Передіентифікаційна	Попередній аналіз інвестиційних можливостей	Виявити нові напрями розвитку бізнесу та можливості його інвестування	На цій стадії проводиться аналіз можливостей проекту досягання інвестиційних цілей потенційними інвесторами. Дослідження проводиться за такими напрямами: наявні природні ресурси; конкурентні сили й галузеві бар'єри; майбутній попит на певні споживчі чи новостворені товари; імпорт (для визначення сфер заміщення імпорту); вплив на довкілля; розвиток секторів обробної промисловості, які успішно функціонують в інших країнах з аналогічною економічною базою, подібними умовами розвитку та стану фінансових, трудових і природних ресурсів; можливі взаємні зв'язки з іншими галузями; можливе розширення існуючих виробництв на основі інтеграції; можливості диверсифікації; загальний інвестиційний клімат; промислову політику; наявність і вартість виробничих чинників; експортні можливості
	Ідентифікаційна	Макроаналіз Мікроаналіз	Вибір цілей проекту, визначення його завдання для досягання найважливіших планів	<i>Макроекономічний аналіз</i> відбувається, як правило, за трьома напрямами: ресурсним, який дозволяє оцінити можливості, пов'язані з використанням ресурсів або продукції; галузевим, спрямованим на визначення потенціалу певного сектора економіки; регіональним, який дає оцінку можливостей певного регіону країни, його потенціалу, привабливості для конкретної проектної ідеї <i>Метою мікроаналізу</i> є діагностика окремих суб'єктів, які мають потенціал та інвестиційну привабливість, що дозволить сформулювати попередні цілі окремих інвестиційних пропозицій

Продовження табл.1.3

1	2	3	4	5
Передінвестиційна фаза	Підготовка проекту	<p>Попередня оцінка</p> <p>Додаткові дослідження</p>	<p>Ранжування і відбір існуючих варіантів проекту, які потрібно передати для детального розроблення, та його становлення</p>	<p>Попередня оцінка інвестиційної пропозиції за такими критеріями: технічна здійснюваність проекту; екологічна допустимість; фінансова доцільність; інституційна допустимість; оцінка альтернатив проекту; оцінка ризику й невизначеності зовнішнього середовища. Додаткові дослідження проекту в разі необхідності можуть проводитися за такими напрямками: вивчення ринку за конкретними групами товарів (попит, його стійкість та ціна); оцінка конкретних сировинних і матеріальних ресурсів за ступенем доступності існуючих і призначених цін на ці ресурси; вибір можливих для використання технологій; вивчення й уточнення масштабів проекту, можливі транспортні витрати; визначення потенційних джерел фінансування, визначення часових меж альтернативних проектів.</p>
	Розроблення й експертиза	<p>Розроблення проекту</p> <p>Детальне проектування</p> <p>Експертиза проекту</p>	<p>Підготовка інформації для прийняття рішення про інвестування проекту</p>	<p>На стадії розроблення визначаються здійснюваність або достатня обґрунтованість проекту в цілому і за його окремими параметрами: технічна здійснюваність, вплив на довкілля, ринкова ефективність, інституційна прийнятність, соціальні аспекти, фінансова та економічна цінність.</p> <p>На стадії детального проектування провадиться розроблення функціональної схеми і фізичного плану промислового підприємства, які необхідні для випуску конкретної продукції, а також визначаються обсяги відповідних інвестиційних витрат та витрат, що виникають на етапі експлуатації. На цій стадії здійснюються основні проектно-конструкторські роботи, які включають ретельну компоновку будівельних об'єктів, обладнання й виробничих процесів, у тому числі потоків матеріалів і зв'язків між різними етапами виробництва.</p> <p>Під експертизою проекту розуміють його оцінку заінтересованими або незалежними організаціями за формальними та неформальними критеріями; перевірка раціональності проекту, визначення доцільності його реалізації. Звичайно експертизу виконують за окремими складовими: комерційним, або маркетинговим; технічним; інституційним; екологічним; соціальним; фінансовим; економічним.</p>

Таблиця 1.4

Характеристика стадій інвестиційної фази

Фаза	Стадії життєвого циклу	Складові етапи	Мета виконання	Характеристика стадії проекту
1	2	3	4	5
Інвестиційна фаза	Постачання ресурсів проекту та проведення тендерів	-	Забезпечення швидкого, безперервного та якісного процесу постачання ресурсів для реалізації проекту	Залучення вітчизняних і міжнародних постачальників сировини, матеріалів, обладнання, які пропонують свою участь у цьому проекті. Переговори й укладання угод пов'язані з правовими зобов'язаннями, що виникають при передачі технології, будівництві будівель, закупівлі та встановленні машин й обладнання, а також при фінансуванні. На цій стадії здійснюється підписання угод між інвестором або підприємцем, з одного боку, і фінансовою установою, консультантами, постачальниками сировини та інших ресурсів – з іншого.
	Будівництво	Інженерно-технічне проектування Будівельні роботи	Зведення будівель, споруд та передавальних пристроїв, необхідної проектної документації	Стадія інженерно-технічного проектування передбачає підготовку ділянки, остаточний вибір технології та обладнання, здійснення всього діапазону робіт з планування і складання графіка будівництва, а також підготовку маршрутно-технологічних карт, масштабних креслень та різноманітних схем. Стадія будівництва містить підготовку ділянки для забудови, спорудження будівель та інші цивільні будівельні роботи, а також поставки й монтаж устаткування згідно з визначеними програмами і графіками.

Продовження таблиці 1.4

1	2	3	4	5
Інвестиційна фаза	Будівництво	Виробничий маркетинг Набір та навчання персоналу	Розроблення та реалізація комплексу заходів щодо досягання запланованих обсягів реалізації продукції та якісний підбір персоналу	<p>Виробничий маркетинг безпосередньо аналізує готовність ринку до появи продукту проекту, а також визначає заходи, що сприяють проведенню ефективної збутової політики, організацію просування товару на ринок. На цій стадії визначаються критичний рівень поставок цього продукту, а також можливі методи стимулювання продажу, в тому числі реклама, цінове стимулювання покупців, продавців та посередників.</p> <p>Набір і навчання персоналу проводиться одночасно з етапом будівництва й може мати вирішальне значення для очікуваного зростання продуктивності та ефективності роботи підприємства. Особливо важлива ця стадія для великомасштабних проектів, що пов'язані із залученням значної кількості робітників, до яких висуваються серйозні вимоги у професійній та кваліфікаційній підготовці.</p>
	Уведення об'єкта в експлуатацію	-	Здавання об'єкта в експлуатацію	<p>Здавання проекту в експлуатацію охоплює такі види робіт: перевірка об'єктів проекту перед експлуатацією; пробні пуски; експлуатаційні випробування; прийняття.</p> <p>Для здавання в експлуатацію необхідна поставка ресурсів, матеріалів та робочої сили на будівельну ділянку.</p>

Таблиця 1.5

Характеристика стадій експлуатаційної фази

Фаза	Стадії життєвого циклу	Складові етапи	Мета виконання	Характеристика стадії проекту
1	2	3	4	5
Експлуатаційна фаза	Виробнича експлуатація	Моніторинг результатів проекту	Визначити, наскільки результати проекту відповідають поставленим цілям	Функціонування підприємства у виробничому режимі потребує дотримання контролю за структурою витрат, раціоналізації поточних виробничих і маркетингових витрат, що дозволяє досягти рентабельної роботи, реалізувати фінансову спроможність проекту, яка, в свою чергу, дає змогу отримати плановий прибуток від інвестицій.
	Заміна й оновлення	-	Забезпечення дієздатності виробничих фондів та їх інтенсифікації	Відіграє значну роль у реалізації великомасштабних проектів, які мають важливе значення як для окремих підприємств, так і для галузей промисловості, регіонів та країни в цілому. Оскільки процес підготовки й інвестування для таких проектів може тривати не один рік, у момент експлуатації виникає необхідність оновлення процесу, що містить технічну і технологічну перевірку, інвестування або вилучення капіталовкладень, додаткове навчання, введення попереджувального технічного обслуговування та контролю якості, поліпшення фінансового й організаційного управління.

Продовження табл. 1.5

1	2	3	4	5
Експлуатаційна фаза	Розширення й інновації	-	Забезпечення розширення виробництва та його інноваційності	Ця стадія необхідна для збільшення кількості основної та побічної продукції, що випускається, без змін номенклатури, виробничої програми шляхом додавання нової однотипної продукції тощо. Це розширення можливе за допомогою таких способів: удосконалення технології; збільшення потужності всього виробництва; введення нового змінного графіка роботи; підвищення виробничої потужності найслабкіших ланок виробничого ланцюга. Впровадження нової продукції може привести до встановлення нових виробничих ліній усередині існуючого підприємства або, залежно від масштабу виробництва, до будівництва нових цехів на окремій ділянці. Проте таке розширення вже потрібно розглядати як новий проект.
	Підсумкове оцінювання проекту	Ретроспективний аналіз	Проведення ретроспективного аналізу	Ця стадія впроваджується після реалізації проекту і фактично є ретроспективним аналізом усіх виконаних за проектом робіт. Здійснення оцінювання проекту, з одного боку, надає можливості встановити фактори успіху або причини провалу проекту (слугуватиме інформаційною базою для розроблення подальших проектних рішень), з іншого – визначити, наскільки ефективно використовувалися ресурси для досягнення поставлених проектних цілей (є основою звіту про витрати коштів для інвесторів та інших учасників проекту).

1.2. Джерела, методи і способи фінансування інвестиційних проєктів

Фінансування інвестиційних проєктів за останню чверть століття розпочало набувати нових рис, крокуючи за інноваційними технологіями бізнесу, утвердженням нових ринків, принциповою зміною парадигми споживчого попиту.

Джерела і методи фінансування інвестиційних проєктів, як доводить світова ділова практика, визначаються за такою сукупністю чинників [26]:

– Обраними цілями, які зрозумілі не тільки власникам проєкту, бізнесу і його топ-менеджменту, а й безпосереднім виконавцям і суспільству (соціальному середовищу як споживачеві та інвестору).

– Технологічним (галузевим) циклом бізнесу, його тривалістю в часі, періодом оновлення основних засобів виробництва, перспективою інноваційного розвитку та ін.

– Періодами (циклами) внутрішніх і зовнішніх фінансових потоків, які загалом визначають фінансову стійкість компанії, що реалізує проєкт інвестування, та її кредитоспроможність.

– Загальною ситуацією на ринку, перспективами його розвитку, особливо динамікою попиту на продукцію (послуги) інвестиційного проєкту не лише в наші дні, але і в подальшій перспективі (здатність прогнозувати майбутнє бізнесу поза часом).

– Наявністю, складом і характером ризиків, допустимі рівні і розміри втрат, методи і способи управління ризиками, інструменти захисту (страхування, хеджування). Згідно з переліком, перш ніж обрати оптимальне джерело фінансування інвестиційного проєкту, необхідно ретельно проаналізувати, можливості компанії або інвестора, що їм не під силу і чого слід остерігатися. Загалом джерела фінансування інвестиційних проєктів можна розділити на дві категорії: зовнішні і внутрішні.

Переваги та недоліки застосування різних джерел фінансування інвестиційних проєктів наведено на рис. 1.2 [27].



Рис. 1.2. Переваги та недоліки використання різних джерел фінансування інвестиційних проектів

Використання різних джерел фінансування обумовлює диференціацію методів фінансування, серед яких виділяють такі:

- самофінансування, яке передбачає фінансування проекту виключно за рахунок власних коштів;
- пайове фінансування, зокрема акціонування, – залучення коштів на фінансування проекту шляхом випуску акцій;
- бюджетне фінансування – фінансування проекту за рахунок бюджетних коштів;
- кредитне фінансування – фінансування за рахунок позикових коштів (банківське кредитування, облігаційні позики);

– лізинг.

Виділяють також змішане фінансування, яке передбачає поєднання різних розглянутих методів [28].

Самофінансування здійснюється за рахунок коштів підприємства, яке реалізує інвестиційний проект. Самофінансування проекту передбачає використання власних коштів – статутного (акціонерного) капіталу, а також грошового потоку, що створюється у процесі діяльності підприємства (чистого прибутку й амортизаційних відрахувань). Цільовий характер використання коштів у процесі реалізації проекту забезпечується створенням окремого самостійного бюджету інвестиційного проекту.

Як метод фінансування інвестиційних проектів самофінансування є не досить поширеним – використовується переважно при реалізації невеликих (локальних) проектів.

Капіталомісткі інвестиційні проекти, як правило, фінансуються із залученням не тільки внутрішніх, але і зовнішніх джерел, що обумовлене обмеженістю власних коштів підприємств.

Пайове фінансування інвестиційних проектів може здійснюватися у таких основних формах:

- додаткова емісія акцій діючого підприємства, якщо воно за організаційно-правовою формою є акціонерним товариством;
- залучення з метою фінансування проекту додаткових коштів засновників підприємства (інвестиційних внесків, паїв);
- створення нового підприємства, призначеного спеціально для реалізації інвестиційного проекту.

Форма пайового фінансування визначається масштабом інвестиційного проекту, який планується реалізувати.

Додаткова емісія потребує додаткових витрат, які покриваються у випадку реалізації великих проектів, тому цей метод фінансування використовується для реалізації великомасштабних інвестиційних проектів, інвестиційних програм розвитку, проектів регіонального значення тощо [29].

Залучення інвестиційних ресурсів шляхом акціонерного фінансування може здійснюватися за допомогою додаткової емісії звичайних і привілейованих акцій.

Перевагами пайового фінансування, зокрема акціонування, як методу фінансування інвестиційних проектів є:

- забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів на початку реалізації інвестиційного проекту;
- можливість відстрочення виплати дивідендів до моменту отримання доходів від реалізації проекту;
- відсутність обмежень щодо обсягу та термінів інвестиційних ресурсів, які залучаються шляхом акціонування;
- можливість контролю за цільовим використанням інвестиційних ресурсів у процесі реалізації проекту;
- можливість виплат за користуванням залученими коштами за наявності позитивного фінансового результату діяльності підприємства.

Обмеження щодо застосування методу пайового фінансування [30]:

- акціонерне товариство отримує інвестиційні ресурси після закінчення розміщення випуску акцій;
- необхідність обґрунтування фінансової стійкості підприємства, забезпечення інформаційної прозорості;
- здійснення додаткових витрат, пов'язаних із проходженням лістингу, з оплатою послуг професійних учасників ринку цінних паперів тощо;
- збільшення акціонерного капіталу компанії, що є наслідком додаткової емісії, може призвести до зменшення часток колишніх акціонерів у статутному капіталі і зменшення їх доходів;

Для підприємств інших організаційно-правових форм залучення додаткових коштів для реалізації інвестиційного проекту здійснюється шляхом залучення інвестиційних внесків, паїв засновників або сторонніх співзасновників у статутний капітал. Цей спосіб пайового фінансування

потребує менших у порівнянні з додатковою емісією операційних витрат, однак суми, які можуть бути залучені у такий спосіб, є меншими, ніж при акціонуванні.

Створення нового підприємства з метою реалізації інвестиційного проекту може застосовуватися [31]:

- приватними підприємцями-інвесторами, у яких виникає потреба залучення партнерського капіталу;

- великими компаніями, які організовують нове підприємство, зокрема, на базі своїх структурних підрозділів з метою інвестування у розширення виробництва, реконструкції і переоснащення виробництва, впровадження нових технологій, випуску принципово нової продукції тощо;

- підприємствами, які мають складний фінансовий стан, з метою здійснення антикризових інвестицій тощо.

Фінансове забезпечення інвестиційного проекту при створенні нового підприємства здійснюється шляхом внесків співзасновників у формування статутного капіталу нового підприємства, виділення материнською компанією спеціалізованих проектних компаній, створення нових підприємств шляхом передачі їм частини активів діючих підприємств-засновників.

До пайового фінансування відносять також венчурне фінансування, яке спрямоване на розвиток нових сфер діяльності, впровадження інновацій, які характеризуються значним ступенем ризику. Метою інвестора, який бере участь у венчурному фінансуванні, є отримання значного прибутку на інвестований капітал, а також продаж своєї частки підприємства, вартість якого має суттєво зрости у результаті реалізації інноваційного проекту.

Венчурне фінансування інвестиційних проектів може здійснюватися шляхом [32]:

- придбання частини акцій венчурних підприємств, які поки не перебувають в обігу на фондовій біржі;

- надання позики венчурним підприємствам;

– поєднання різних видів фінансування (залучення акціонерного, позикового, підприємницького капіталу) Бюджетне фінансування інвестиційних проектів проводиться, як правило, за допомогою фінансування у рамках державних цільових програм і фінансової підтримки.

Бюджетне фінансування передбачає використання бюджетних коштів у таких основних формах [33]:

- інвестиції у статутні капітали діючих або новостворених підприємств;
- бюджетних кредитів (зокрема інвестиційного податкового кредиту);
- надання гарантій і субсидій.

Регіональні і муніципальні цільові інвестиційні програми призначені для реалізації пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку на регіональному і муніципальному рівнях відповідно.

Бюджетні кошти, передбачені для фінансування інвестиційних програм, включаються до складу витрат бюджету відповідного рівня. Процедура надання бюджетних інвестицій передбачає підготовку пакета документів інвестиційного проекту, що складається з техніко-економічного обґрунтування, проектно-кошторисної документації тощо.

Кредитне фінансування інвестиційних проектів застосовується у разі неспроможності підприємства мобілізувати власні кошти або провести емісію акцій.

Основними формами кредитного фінансування є банківські кредити та цільові облігаційні позики [34].

Банківські кредити залучаються на умовах платності, строковості, повернення та цільового використання коштів. Як правило, такі кредити є середньо- або довгостроковим, що обумовлено характером реального інвестування. Такий кредит може мати пільговий період – період відстрочення погашення основної суми боргу, передбачати пільгові умови обслуговування кредиту. Проте такі умови компенсуються зростанням відсоткової ставки.

Перевагами інвестиційного кредиту перед іншими формами зовнішнього фінансування є:

- наявність ефекту фінансового левериджу;
- зменшення сум податку на прибуток за рахунок включення до витрат відсотків за кредитом; відсутністю витрат, пов'язаних з реєстрацією і розміщенням цінних паперів;
- гнучкість схем фінансування (можливість відкриття кредитної лінії тощо).

Цільові облігаційні позики організують шляхом випуску підприємством корпоративних облігацій, кошти від розміщення яких спрямовуються на фінансування інвестиційного проекту (проектів) цього підприємства.

Лізинг (від англ. lease – оренда) це комплекс майнових відносин, що виникають при передачі предмета лізингу (рухомого і нерухомого майна) в тимчасове користування на основі його придбання і здачу в довгострокову оренду. Згідно із законодавством України лізинг є господарською діяльністю, що спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [35].

1.3. Система критеріальних показників економічної ефективності проектів

Обґрунтування економічної ефективності інвестиційного проекту є одним з найбільш відповідальних і значущих етапів передінвестиційних досліджень. Взагалі оцінка ефективності інвестицій посідає центральне місце у процесі обґрунтування і вибору можливих варіантів вкладення коштів в операції з реальними активами. Оцінка ефективності базується на аналізі та зіставленні пов'язаних з його реалізацією грошових потоків.

У процесі здійснення оцінки ефективності для отримання об'єктивних результатів необхідно враховувати таке [36]:

1) оцінка обсягу інвестиційних затрат повинна охопити усі задіяні в реалізації проекту ресурси;

2) оцінка ефективності інвестиційного проекту має проводитися на основі порівняння обсягу інвестиційних затрат та планових сум прибутку, термінів окупності капіталу;

3) оцінюючи суми інвестиційних витрат та чистого грошового потоку, слід привести їх до справжньої ринкової вартості за допомогою дисконтної ставки, диференційованої за різними інвестиційними проектами;

4) оцінка окупності інвестованих засобів повинна проводитися на основі показника чистого грошового потоку, який визначається сумою чистого прибутку та амортизаційних відрахувань, понесених у процесі експлуатації інвестиційного проекту.

Ефективність інвестованого капіталу оцінюється шляхом порівняння грошового потоку (cash flow), який формується в процесі експлуатації інвестиційного проекту і початкової інвестиції. Проект визнають прибутковим, якщо забезпечується повернення всіх інвестицій при прийнятній для всіх інвесторів нормі прибутковості.

Обов'язковим є приведення до справжньої вартості як інвестованого капіталу, так і суми грошового потоку. Приведення здійснюється диференційовано щодо кожного етапу подальшого інвестування.

Для розрахунку показника ефективності інвестицій як ставки відсотка, яка вибирається для дисконтування, можуть бути використані [37]:

- середньозважена вартість капіталу;
- середня депозитна або кредитна ставка;
- індивідуальна норма прибутковості;
- рівень ризиків і ліквідності інвестицій і т. д.

Залежно від основних принципів оцінювання ефективності інвестиційних проектів застосовують низку методів, які умовно можна поділити на такі, в

яких використовується дисконтування, і такі, в яких воно не залучається. До методів, в яких використовується дисконтування, входять:

- метод розрахунку чистого приведенного доходу (NPV);
- метод визначення індексу рентабельності інвестицій (PI);
- метод визначення внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR).

До методів, які не передбачають упровадження концепції дисконтування, належать:

- метод визначення терміну окупності інвестицій (PP);
- метод визначення середньої норми прибутку на інвестиції (ARR) [38].

Чистий приведений дохід (NPV) – показник, що характеризує перевищення сумарних грошових надходжень від проекту над сумарними витратами за весь період його реалізації.

Існує декілька варіантів визначення NPV:

1. Варіант, що передбачає одноразове здійснення інвестицій та тривалий період отримання вигод:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - IC_0, \quad (1.1)$$

де CF_t – сума чистого грошового потоку за окремими інтервалами загального періоду експлуатації інвестиційного проекту;

IC_0 – сума одночасно інвестованих затрат для реалізації інвестиційного проекту;

i – дисконтна ставка, що використовується;

n – кількість інтервалів у загальному розрахунковому періоді t .

2. Варіант, що передбачає тривале здійснення інвестицій та тривалий період отримання вигод:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{IC_t}{(1+i)^t} \quad (1.2)$$

3. Випадок перпетуїтету, коли здійснюється інвестування в проект, термін життя якого явно не обмежений. Характерними прикладами таких інвестицій можуть бути витрати, здійснювані для проникнення на новий для підприємства ринок (реклама, створення мережі дилерів тощо), або пов'язані з придбанням контрольного пакета акцій іншої компанії з метою включення її в холдинг.

У цьому випадку для визначення NPV потрібно скористатися формулою Гордона, що впливає з попередніх і має вигляд:

$$NPV = \frac{CF_1}{i+g} - IC_0, \quad (1.3)$$

де CF_1 – надходження грошових коштів у кінці першого року після здійснення інвестицій;

g – очікуваний постійний темп щорічного зростання (зменшення) грошових надходжень за проектом.

Рішення щодо реалізації проекту на основі критерію NPV приймається виходячи з порівняння його значення стосовно нуля.

Якщо $NPV \geq 0$, цінність підприємства та багатство акціонерів зростають, проект доцільно реалізовувати. Якщо $NPV \leq 0$, цінність підприємства та багатство акціонерів зменшуються, проект реалізовувати недоцільно. Проте ця ситуація не є свідченням збитковості проекту, тобто проект є неефективним, однак не збитковим. Від'ємне значення NPV свідчить про те, що інвестування у цей проект є менш вигідним, ніж у альтернативний варіант, дохідність якого була вибрана як ставка дисконтування i . Тобто проект може приносити прибутки, проте їх оцінка з урахуванням альтернативної дохідності, яка закладена у ставці дисконтування, свідчить, що підприємство втратить свою цінність, якщо обере аналізований проект, а не доступну йому альтернативу. Отже, можна говорити, розрахунок NPV конкретного проекту містить в собі порівняння його з альтернативною [39].

Якщо $NPV = 0$, цінність підприємства та багатство акціонерів не змінюються у результаті реалізації проекту, тобто проект знаходиться на межі між ефективним і неефективним, і ця межа визначається рівнем ставки дисконтування. Єдиних рекомендацій стосовно прийняття чи відмови від таких проектів немає. Аргументом проти їх прийняття є високий ризик та залежність від незначних коливань ринкової кон'юнктури та внутрішніх параметрів проекту, аргументом «за» – збільшення обсягів виробництва, покращення позицій на ринку, технологічне оновлення тощо. Вибір проекту з декількох можливих здійснюється за критерієм максимізації NPV з обов'язковою умовою, що всі аналізовані проекти мають додатні значення NPV .

Метод розрахунку рентабельності інвестицій (індексу рентабельності) [40].

Індекс (коефіцієнт) дохідності (PI) – це співвідношення між приведеними до поточної (теперішньої) вартості сумою чистого грошового потоку за період функціонування інвестиційного проекту і сумою інвестиційних затрат на його реалізацію.

Розрахунок показника рентабельності проводиться для варіантів розрахунку NPV :

1.Варіант, що передбачає одноразове здійснення інвестицій та тривалий період отримання вигод:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} / IC_0, \quad (1.4)$$

2.Варіант що передбачає тривале здійснення інвестицій та тривалий період отримання вигод:

$$PI_0^A = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^n}}{\sum_{i=1}^n \frac{IC_t}{(1+i)^n}}, \quad (1.5)$$

Розрахунок індексу рентабельності базується на зіставленні таких самих складових, як при розрахунку чистої приведеної вартості, проте на відміну від NPV, PI є відносним показником.

Прийняття рішення щодо інвестування у проект приймається на основі співвідношення:

– якщо $PI > 1$ – проект визнається ефективним (рентабельним), інвестувати доцільно;

– якщо $PI < 1$ – проект визнається неефективним. За аналогією з NPV можна стверджувати, що інвестування у даний проект є менш ефективним, ніж у той, прибутковість якого була прийнята як ставка дисконтування;

– якщо $PI = 1$, то можна прийняти будь-яке рішення. Очевидно, що якщо значення NPV додатне, то PI буде більше одиниці і навпаки.

Метод розрахунку терміну окупності інвестицій.

Метод розрахунку терміну окупності інвестицій полягає у визначенні необхідного для відшкодування інвестицій періоду часу, за який очікується повернення вкладених коштів за рахунок доходів, отриманих від реалізації інвестиційного проекту. Точніше під терміном окупності розуміють тривалість періоду часу, протягом якого сума чистих доходів (чистих грошових потоків) дорівнює сумі інвестицій.

Відомо два підходи до розрахунку терміну окупності [41].

Перший полягає в тому, що сума початкових інвестицій ділиться на величину річних (середньорічних) надходжень. Його застосовують у випадках, коли грошові надходження однакові (приблизно однакові) за роками:

$$PP = \frac{IC_0}{CF_t}, \quad (1.6)$$

Другий підхід розрахунку терміну окупності застосовується у випадку, коли грошові потоки неоднакові за роками розрахункового періоду. Цей підхід передбачає знаходження величини грошових надходжень від реалізації

інвестиційного проекту наростаючим підсумком, тобто як кумулятивної величини. Такий розрахунок можна провести за формулою:

$$PP = \frac{IC}{\left(\frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^n}}{n} \right)}, \quad (1.7)$$

Отже, період окупності можна визначити як: період від початку реалізації інвестиційного проекту до того моменту, коли доходи (кумулятивний грошовий потік), які виникають як наслідок реалізації проекту, будуть дорівнювати початковим інвестиціям.

Внутрішній нормі рентабельності серед відносних показників ефективності реальних інвестицій відведена провідна роль. Внутрішня норма рентабельності дохідності (*IRR*) визначається як норма дисконту, при якій величина приведених надходжень від реалізації дорівнює величині приведених затрат на проект. *IRR* характеризує норму прибутку на капітал, інвестований у проект [42].

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1 \times (i_2 - i_1)}{(NPV_1 - NPV_2)}, \quad (1.8)$$

Цей критерій є еталоном для порівняння альтернативної вартості вкладеного капіталу, дійсної ставки дисконтування, що прийнятна для проекту за умови його окупності. Використовують для порівняння декількох проектів при порівнянні вибирають проект з найменшим значенням цього показника.

Деякі властивості цього показника обмежують його застосування, а саме те, що для проекту може і не існувати єдиного значення *IRR*, особливо у проектах з великим часовим горизонтом; ранжування за цим критерієм неприйнятне для взаємовиключаючих проектів. У табл. 1.6 представлено порівняльні характеристики основних оціночних показників ефективності інвестиційних проектів.

Таблиця 1.6

Порівняльні характеристики основних показників економічної ефективності інвестиційних проектів

№	Показник	Сутність показника	Розрахунок	Складові розрахунку
1	2	3	4	5
1	Чистий приведений дохід (NPV)	Під (NPV) розуміють різницю між приведеними до поточної (теперішньої) вартості сумою чистого грошового потоку за період функціонування інвестиційного проекту і сумою інвестиційних затрат на його реалізацію.	$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{IC_t}{(1+i)^t}$	<p>CF_t – сума чистого грошового потоку за окремими інтервалами загального періоду експлуатації інвестиційного проекту; IC – сума одночасно інвестованих затрат для реалізації інвестиційного проекту; i – дисконтна ставка, що використовується; n – кількість інтервалів у загальному розрахунковому періоді t.</p> <p>NPV_t – сума чистого грошового потоку окремими інтервалами загального періоду експлуатації інвестиційного проекту; n – кількість інтервалів у загальному розрахованому періоді t.</p>
2	Індекс (коефіцієнт) дохідності (PI)	Під (PI) розуміють співвідношення між приведеними до поточної (теперішньої) вартості сумою чистого грошового потоку за період функціонування інвестиційного проекту і сумою інвестиційних затрат на його реалізацію.	$PI_0^A = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^n}}{\sum_{i=1}^n \frac{IC_t}{(1+i)^n}}$	
3	Період окупності (PP)	Період окупності (PP) – це інтервал часу від початку реалізації проекту, за який досягається рівність сумарних надходжень від реалізації проекту й сумарних витрат на проект та за межами якого приведений прибуток залишається додатним.	$PP = \frac{IC}{\left(\frac{\sum_{i=1}^n CF_t}{(1+i)^n} \right) \cdot n}$	
4	Внутрішня норма дохідності (IRR)	Внутрішня норма рентабельності дохідності (IRR) визначається як норма дисконту, при якій величина приведених надходжень від реалізації дорівнює величині приведених затрат на проект. IRR характеризує норму прибутку на капітал, інвестований у проект.	$IRR = i_1 + \frac{NPV_1 \times (i_2 - i_1)}{(NPV_1 - NPV_2)}$	

Підсумовуючи, слід зазначити, що у процесі дослідження було розглянуто існуючі підходи вчених до трактування сутності дефініцій «інвестиції», «інвестиційних проектів». Було з'ясовано, що інвестиційний проект – це система, яка складається із сукупності взаємозалежних заходів, що виконуються проектною командою за умови обмеженості ресурсів, часу виконання проекту та спрямовані на досягнення поставлених цілей в короткостроковій перспективі.

Одночасно до основних етапів реалізації інвестиційних проекту доцільно віднести передінвестиційний, інвестиційний та експлуатаційний. В ході аналізу було окреслено особливості реалізації проекту на кожній із стадій. Також визначено перелік методів, які характеризують ефективність впровадження інвестиційного проекту. До них відносяться: метод розрахунку чистого приведенного доходу (NPV); метод визначення індексу рентабельності інвестицій (PI); метод визначення внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR); метод визначення терміну окупності інвестицій (PP).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ

ПРАТ «ДОМІНІК»

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

Домінік – українська компанія з виробництва кондитерських виробів широкого асортименту. Не дивлячись на давню історію (з 1919 р.), на сьогоднішній день це сучасне підприємство з модернізованим виробництвом, яке відповідає світовим стандартам.

З 2017 року Рішенням Загальних зборів акціонерів Товариства (протокол №1 від 28.09.2017 р.) рішення щодо припинення у зв'язку з реорганізацією шляхом перетворення в товариство з обмеженою відповідальністю змінено найменування Товариства з Приватне акціонерне товариство «Полтавакондитер» на Приватне акціонерне товариство «Домінік». Приватне акціонерне товариство «Домінік», код ЄДРПОУ 00382208 є новим найменуванням Приватного акціонерного товариства «Полтавакондитер», код ЄДРПОУ 00382208, відповідно до вимог Закону України «Про акціонерні товариства».

Приватне акціонерне товариство «Домінік» є правонаступником всіх прав і обов'язків Приватного акціонерного товариства «Полтавакондитер».

Найменування Товариства:

Повне:

- українською мовою: Приватне акціонерне товариство «Домінік»;
- російською мовою: Частное акционерное общество «Доминик»;
- англійською мовою: Private joint-stock company «Dominik».

Скорочене:

- українською мовою: ПрАТ «Домінік»;
- російською мовою: ЧАО «Доминик»;
- англійською мовою: PrJSC «Dominik».

Місцезнаходження Товариства: Україна, індекс 36009, м. Полтава, вул. Маршала Бірюзова, 2.

За типом та організаційно - правовою формою Товариство є приватним акціонерним товариством (рис.2.1).

Під структурою управління організацією розуміється упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, які знаходяться між собою в сталих відношеннях, що забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого. Елементами структури є окремі робітники, служби та інші ланки апарату управління, а відношення між ними підтримуються завдяки зв'язкам, що прийнято поділяти на горизонтальні і вертикальні.

На підприємстві ПрАТ «Домінік» діє лінійно-функціональна організаційна структура управління.

Лінійно-функціональна організаційна структура управління є найбільш поширеною на підприємствах, які, зростаючи, переходять від категорії малих до категорії середніх. Вона базується на розподілі повноважень та відповідальності за функціями управління, а також на прийнятті рішень по вертикалі. Управління на підприємстві організується за лінійною схемою, функціональні ж підрозділи апарату управління лише допомагають лінійним керівникам вирішувати поставлені завдання. Лінійні керівники не є підлеглими керівникам функціональних підрозділів апарату управління.

Застосування такої організаційної структури управління найбільш доцільне в умовах масового виробництва зі сталим асортиментом продукції, незначних еволюційних змін технології виробництва продукції.

Таким чином, лінійно-функціональна організаційна структура являє собою комбінацію лінійної та функціональної структур. В основу такої структури покладено принцип розподілення повноважень і відповідальності за функціями та прийняття рішень по вертикалі.

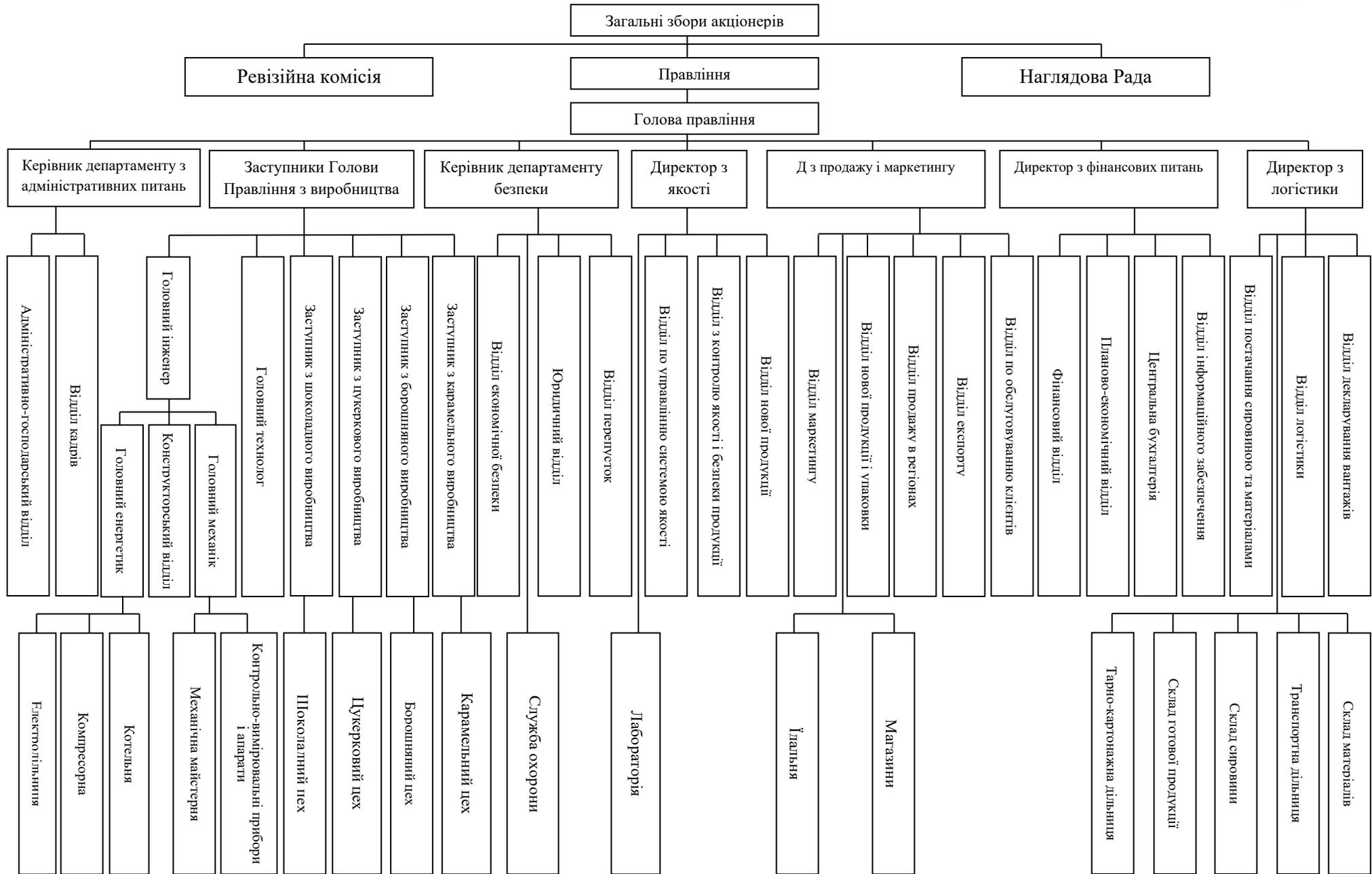


Рис. 2.1. Організаційна структура управління ПрАТ «Домінік»

Лінійно-функціональна структура дозволяє організувати управління за лінійною схемою, а функціональні підрозділи допомагають лінійним керівникам у вирішенні відповідних управлінських функцій (рис.2.1).

Із схеми випливає, що функціональні керівники мають право безпосередньо впливати на виконавців.

Органами управління ПрАТ «Домінік» є:

- загальні збори акціонерів;
- наглядова рада;
- правління;
- ревізійна комісія.

Загальні збори є вищим органом ПрАТ «Домінік». У них мають право брати участь усі його акціонери незалежно від кількості і виду акцій, що їм належать.

Наглядова рада є органом товариства, який здійснює контроль за діяльністю правління та захист прав акціонерів підприємства.

Правління є виконавчим органом, який здійснює керівництво його поточною діяльністю. Воно є підзвітним загальним зборам акціонерів і наглядовій раді та організовує виконання їх рішень.

Керівництво ПрАТ «Домінік» здійснює Голова Правління в особі Плаксія Валерія Ігоровича.

Генеральний директор представляє підприємство у всіх установах і організаціях, вирішує самостійно всі питання діяльності фірми, розпоряджається майном підприємства, укладає договори, видає накази і розпорядження, обов'язкові до виконання всіма працівниками підприємства, відповідно до трудового законодавства приймає і звільняє працівників, застосовує заходи заохочення і накладає стягнення на працівників підприємства, відкриває в банках рахунки підприємства. Генеральний директор несе в межах своїх повноважень повну відповідальність за діяльність фірми, забезпечення охоронності товарно-матеріальних цінностей, коштів й іншого майна підприємства.

Ревізійна комісія є органом, який контролює фінансово-господарську діяльність правління ПрАТ «Домінік».

У підпорядкуванні Голови Правління знаходяться:

- директор з продажу і маркетингу, який контролює діяльність відділу маркетингу, відділу нової продукції та упаковки, відділу по обслуговуванню клієнтів, складу готової продукції;
- фінансовий директор, у підпорядкуванні якого фінансовий відділ, бухгалтерія, інформаційне забезпечення, планово-економічний відділ;
- директор з виробництва, якому підпорядкований головний інженер, головний енергетик, відділ головного механіка, конструкторський відділ тощо;
- директор з логістики контролює діяльність відділу забезпечення, складів сировини та матеріалів, тарної дільниці, транспортної дільниці;
- керівник департаменту з адміністративних питань, який контролює діяльність відділу кадрів, господарського відділу;
- керівник департаменту з безпеки, якому підпорядкована служба безпеки, охорона, юридична служба;
- директор з якості, котрому підпорядковані відділ технічного контролю та лабораторія.

У своїй діяльності Товариство керується Конституцією України, міжнародними актами, що ратифіковані Україною, Законами України, підзаконними нормативними актами, Статутом, локальними нормативними актами, рішеннями Загальних зборів акціонерів та рішеннями інших органів управління Товариства.

Товариство має відокремлене майно, яке обліковується на його самостійному балансі, від свого імені виступає у правовідносинах, може укладати від свого імені угоди, набувати майнових та особистих немайнових прав та нести обов'язки, бути позивачем та відповідачем у суді загальної юрисдикції, господарському та третейському суді, має власний поточний основний та поточні додаткові рахунки у національній валюті, іноземній валюті та інші, визначені законодавством України, рахунки у банківських установах, має товарний знак, що затверджується Правлінням – Радою Директорів Товариства та реєструється в Торгово-промисловій палаті України, круглу печатку зі своєю назвою, штамп та

фірмовий бланк, а також інші ознаки юридичної особи згідно законодавства України.

Основною метою діяльності Товариства є отримання прибутку за рахунок виробничої, підприємницької, комерційної та інших видів діяльності в різноманітних галузях господарювання та задоволення на цій основі громадських соціально-економічних потреб та зростання добробуту його акціонерів та соціальних потреб його працівників.

Предметом діяльності ПрАТ «Домінік» є:

- кондитерська промисловість;
- виробництво кондитерських виробів, в тому числі і напівфабрикатів, какао у вигляді порошку, масла, жиру, рідкого масла, шоколаду, шоколадних виробів, цукрових кондитерських виробів, жувальної гумки, халви, глазурованих фруктів та горіхів, борошняних виробів, тощо;
- оптова торгівля хлібом, хлібобулочними виробами, цукром, кавою, чаєм, какао та прянощами, шоколадними, кондитерськими виробами, а також оптова торгівля іншими видами продовольчих та непродовольчих товарів;
- роздрібна торгівля цукром, кавою, чаєм, какао та прянощами, шоколадними, кондитерськими виробами, а також роздрібна торгівля іншими видами продовольчих та непродовольчих товарів;
- самостійна реалізація кондитерських виробів через торгівельну мережу, в т.ч. фірмову;
- створення профільних, універсальних, комерційних, комісійних та фірмових магазинів;
- організація виробництва і реалізація коньячних, вино-горілчаних та тютюнових виробів та інше.

Товариство має право здійснювати будь-які види діяльності, як перераховані вище, так і не перераховані, та які не суперечать меті та принципам діяльності Товариства та прямо не заборонені чинним законодавством України.

Товариство самостійно здійснює будь-які види зовнішньоекономічної

діяльності, а також користується повним обсягом прав суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності відповідно до законодавства України.

Окремими видами діяльності, перелік яких визначається законодавчими актами, Товариство може займатися лише після отримання спеціального дозволу (ліцензії) та іншого тощо, крім того при отриманні від власників патентів, авторів творів, що охороняються авторським правом та суміжними з ними правами.

Здійснено аналіз обсягів виробництва ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр. (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Обсяги виробництва асортиментної продукції ПрАТ «Домінік»
(за 2018-2020рр.), тис. грн.

Найменування товару (продукції)	Звітні роки			Відхилення (+;-) %, 2020р.до	
				2018 р.	2019 р.
	2018	2019	2020	2018 р.	2019 р.
Шоколад	102784	120678	126911	23,47	5,16
Драже	78453	81754	82386	5,01	0,77
Комбіновані продукти	89673	93678	107978	20,41	15,27
Карамель	98436	101985	102190	3,81	0,20
Снекова продукція	61612	80234	84673	37,43	5,53
Вафлі	33856	36885	37894	11,93	2,74
Печиво	79567	84785	89674	12,70	5,77
Пустотілі фігурки	23689	27674	29785	25,73	7,63
Всього	568070	627673	661491	16,45	5,39

Згідно аналізу табл.2.1, у 2020 р. відбувся приріст обсягу виробництва в цілому на 5,39 % в порівнянні з попереднім періодом а на 16,45% в порівнянні з 2018 р. Приросту 2020 р. в порівнянні з 2018 р. відбувся в основному за рахунок збільшення обсягу виробництва снекової продукції (+37,43%),пустотілих фігурок (+25,37%) та шоколадну (+23,47%). Приросту 2020 р. в порівнянні з 2019 р. відбувся в основному за рахунок збільшення обсягу виробництва комбінованих продуктів (+15,27%). Також спостерігається уповільнена тенденція збільшення драже та карамелі (у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. лише на 0,77% та 0,2% відповідно).

На рис.2.2 відображено структуру обсягу виробництва ПрАТ «Домінік» у 2020 р.

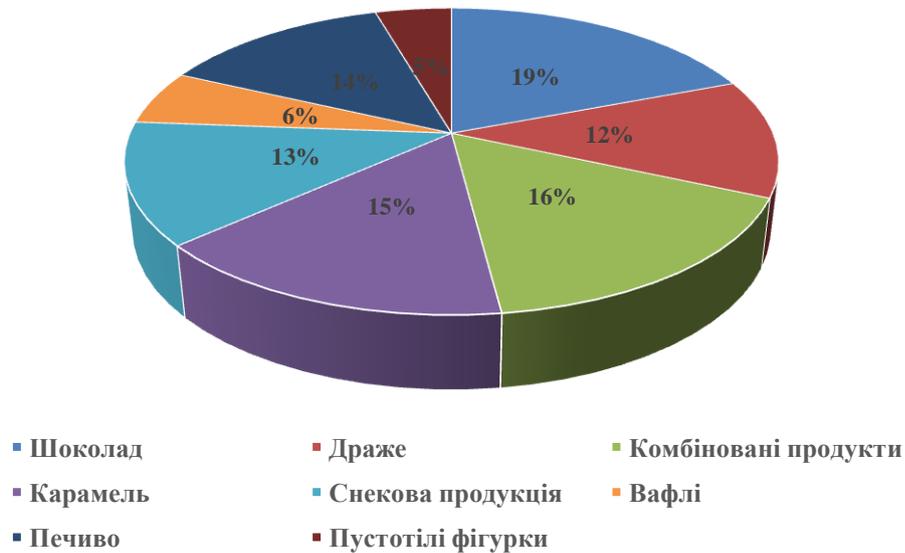


Рис. 2.2. Структура асортиментної продукції ПрАТ «Домінік» у 2020 р.

Згідно рис.2.2, у 2020 р. основну частку становить шоколад – 19%, комбіновані продукти – 16% та карамель – 15%.

На сьогоднішній день ПрАТ «Домінік» зуміло стати одним із признаних лідерів по виробництву кондитерських виробів України, виробнича потужність якого складає більше 200 тон продукції на добу.

Однією з головних наших завдань підприємства є збереження стабільності у відносинах, що вже склалися, та завоюванні довіри у покупців. Дистриб'юторська мережа компанії ПрАТ «Домінік» охоплює всю територію України. Однак, солодощі ТМ «Домінік» відомі також і за її межами – в Росії, Казахстані, Фінляндії, Азербайджані, Монголії, Грузії, Молдавії, Таджикистані, Киргизії, Туркменії, Естонії, Литві, Латвії.

ПрАТ «Домінік» особливу увагу надає співробітництву з покупцями. Широка торговельна мережа охоплює всі регіони України, ближнє та дальнє зарубіжжя, сприяє ефективному збуту. Основне завдання в роботі з партнерами – збереження стабільності у відносинах, що вже склалися, та завоювання довіри у нових покупців.

Дане товариство забезпечено сучасними технологічними лініями, які дають можливість виробляти конкурентну продукцію. Майно акціонерного товариства сформовано за рахунок необоротних та оборотних активів (табл.2). Формування майна ПрАТ «Домінік» відбувається як за рахунок власних коштів товариства, так і за рахунок позикових ресурсів.

2.2. Аналіз і оцінка фінансового стану підприємства

Аналіз фінансового стану ПрАТ «Домінік» розпочнемо з аналізу майна за 2018-2020 рр. Майно акціонерного товариства сформовано за рахунок необоротних та оборотних активів (табл.2.2). Формування майна ПрАТ «Домінік» відбувається як за рахунок власних коштів товариства, так і за рахунок позикових ресурсів.

проаналізувавши його, можна зробити висновки, що загальна вартість майна підприємства протягом років дослідження постійно збільшувалась, а саме у 2019р. на 20059 тис. грн. (на 5,07 %), а у 2020 році на 43346тис.грн. (10,42%), такий результат діяльності є позитивним показником розвитку підприємства (рис.2.3).

Згідно з агрегованим балансом більшу частку у структурі активів підприємства складають оборотні активи, тому вони відіграють більшу роль у формуванні загальної кількості майна ПрАТ «Домінік» у 2018-2020 роках (рис.2.4).

Так, у період 2019 році необоротні активи зменшувались на 22970 тис.грн., а у 2020 році збільшились на 46713 тис. грн., але не досягли рівня 2018 року та на кінець звітного періоду склали суму 174717 тис. грн.

Скорочення необоротних активів є негативною тенденцією діяльності підприємства, оскільки свідчить про погіршення матеріально-технічного стану, в зв'язку з амортизацією основних засобів та відсутністю фінансування для придбання нового обладнання.

Таблиця 2.2

Агрегований баланс ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Актив	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-) 2019/2018		Темп зроста ння 2019/ 2018, %	Відхилення (+,-) 2020/2019		Темп зроста ння 2020/ 2019, %
	Сума, тис. грн.	Пито ма вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	в сумі, тис. грн.	в питомі й вазі, %		в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Необоротні активи (1095)	150974	38,14	128004	30,78	174717	38,05	-22970	-7,36	84,79	46713	7,27	136,49
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи (1000+...+1020)	150904	38,12	127955	30,77	174552	38,01	-22949	-7,36	84,79	46597	7,24	136,42
1.2. Довгострокові фінансові інвестиції (1030+1035)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
1.3. Відстрочені податкові активи (1045)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
1.4. Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість (1040+1090)	70	0,02	49	0,01	165	0,04	-21	-0,01	70,00	116	0,02	336,73
2. Оборотні активи (1195)	244850	61,86	287881	69,22	284514	61,95	43031	7,36	117,57	-3367	-7,27	98,83
2.1. Запаси (1100+1110)	115206	29,11	84257	20,26	88583	19,29	-30949	-8,85	73,14	4326	-0,97	105,13
2.2. Дебіторська заборгованість (1120+1125+1155)	86330	21,81	85961	20,67	82367	17,94	-369	-1,14	99,57	-3594	-2,73	95,82
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	43314	10,94	117663	28,29	113564	24,73	74349	17,35	271,65	-4099	-3,56	96,52
2.4. Витрати майбутніх періодів (1170)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
2.5. Інші оборотні активи (1180+1190)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (1200)	2	0,00	0	0,00	0	0,00	-2	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Всього майна (1300)	395826	100,00	415885	100,00	459231	100,00	20059	0,00	105,07	43346	1,00	110,42

Продовження табл.2. 2

Пасив	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-) 2019/2018		Темп зростання 2019/ 2018, %	Відхилення (+,-) 2020/2019		Темп зростання 2020/ 2019, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %		в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Власний капітал (1495)	360274	91,02	381471	91,73	411955	89,71	21197	0,71	105,88	30484	-2,02	107,99
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1595)	2384	0,60	1528	0,37	0	0,00	-856	-0,23	64,09	-1528	-0,37	0,00
3. Поточні зобов'язання і забезпечення (1695)	33168	8,38	32886	7,91	47276	10,29	-282	-0,47	99,15	14390	2,39	143,76
3.1. Короткострокові кредити банків (1600)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
3.2. Кредиторська заборгованість (1605+...+1650)	30341	7,67	29550	7,11	47276	10,29	-791	-0,56	97,39	17726	3,19	159,99
3.3. Інші поточні зобов'язання (1660+...+1690)	2827	0,71	3336	0,80	5608	1,22	509	0,09	118,00	2272	0,42	168,11
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
5. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду (1800)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Всього капіталу (1900)	395826	100,00	415885	100,00	459231	100,00	20059	0,00	105,07	43346	0,00	110,42

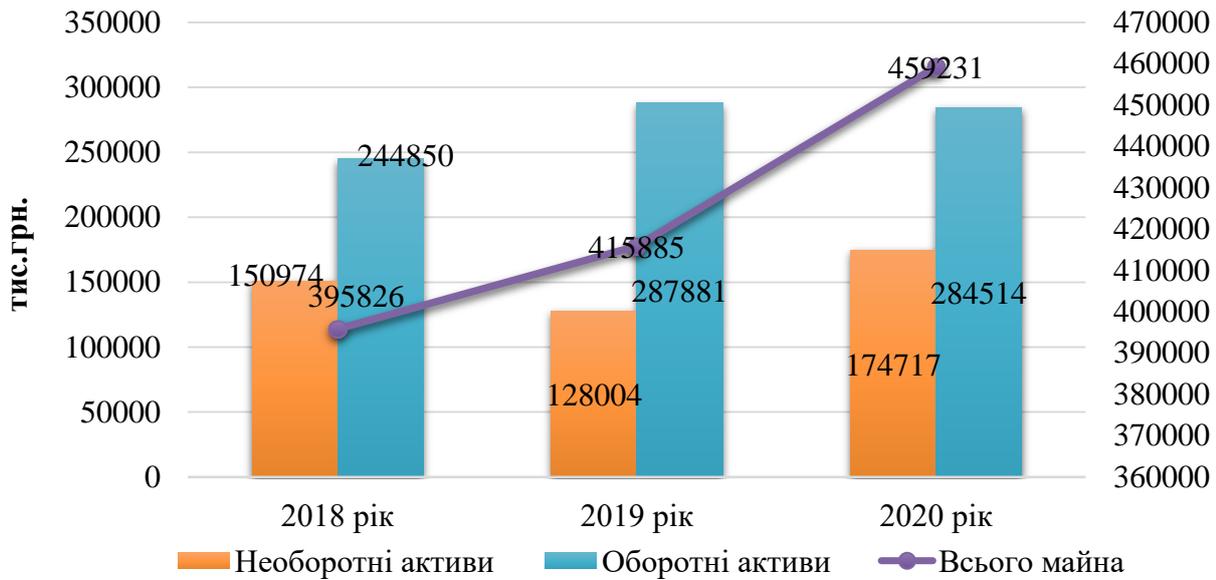


Рис 2.3. Динаміка майна ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

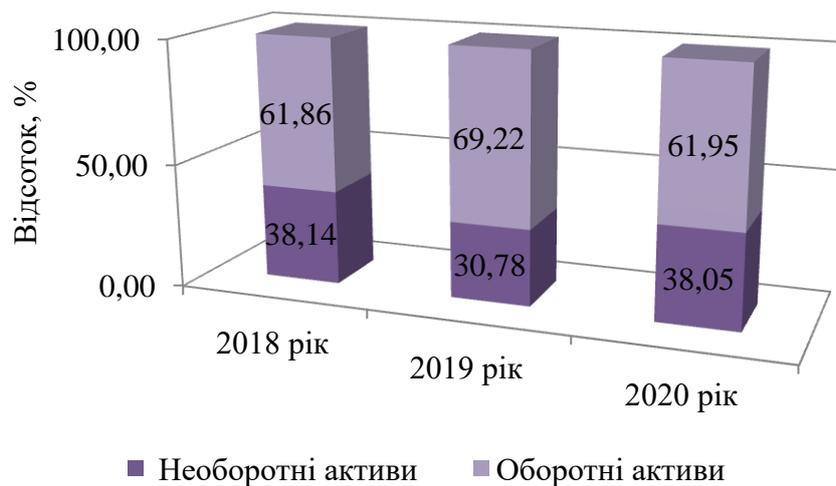


Рис.2.4. Структура активів на ПрАТ «Домінік» у 2018-2020 рр.

Ця ситуація може призвести до погіршення продуктивності праці та зменшення дохідності підприємства, тому у наступних роках потрібно працювати над збільшенням величини основних засобів для розширення виробництва продукції.

Сума оборотних активів протягом 2018-2020 років поступово збільшувалась. Так, за 2019 рік оборотні активи на підприємства зросли на 43031 тис.грн. (7,36 %), а у 2020 році зменшились на 3367 тис. грн. (1,17 %).

Найбільшу частку оборотних активів протягом 2018-2020 років складають запаси, дебіторська заборгованість та грошові кошти та їх еквіваленти. Зменшення запасів, грошових коштів та їх еквівалентів є негативним показником діяльності підприємства, оскільки це може свідчити про скорочення діяльності підприємства, та зменшення кількості клієнтів.

Позитивною тенденцією є те, що у 2018-2020 роках дебіторська заборгованість зменшилась, так у 2019 році вона зменшилась на 369 тис. грн. (0,43 %), а у 2020 році на 3594 тис. грн. (4,18 %). Така динаміка свідчить про те, що підприємство поступово отримує можливість розпоряджатися своїми коштами, оскільки частини їх поступає на рахунки підприємства.

Структура оборотних активів наведена на рисунку 2.5.



Рис. 2.5. Структура оборотних активів ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр..

Аналізуючи пасив ПрАТ «Домінік» можна сказати, що у 2018-2020 роках капітал підприємства збільшувався, що є позитивним показником, оскільки збільшення капіталу допомагає вчасно погашати заборгованість та більш ефективно планувати діяльність підприємства. Так на кінець 2020 року розмір власного капіталу становив 411955 тис.грн., що на 304845 тис.грн. більше у порівнянні з 2018 роком.

Після складання агрегованого балансу можна сказати, що значну частину пасиву підприємства склали довгострокові зобов'язання і забезпечення, поточні зобов'язання і забезпечення, а у 2020 році загальну суму капіталу склали власний капітал, поточні зобов'язання і забезпечення (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Структурна динаміка капіталу ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Частка поточних зобов'язань збільшувалась протягом 2018-2020 років. Так, частка поточних зобов'язань у 2018 році від загальної кількості капіталу складала 8,38%, у 2019 – 7,91, проте у 2020 вона досягла рівня 10,29 %.

Довгострокові зобов'язання у 2018-2020 роках стрімко зменшувались та у 2020 році їх зовсім не стало, це позитивна тенденція діяльності підприємства, оскільки при відсутності довгострокових зобов'язань підприємство може більш ефективно планувати свою діяльність та вчасно розраховуватись з поточними зобов'язаннями.

Загалом, можна сказати, що ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 роки намагається покращити ефективність своєї діяльності, підвищити дохідність підприємства та стати кращими, проте, для усунення всіх проблем потрібно працювати ще не один рік.

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Домінік», що наведений у таблиці 2.3 показав, що за аналізований період можемо спостерігати збільшення суми власних коштів підприємства в обороті. Так в 2018 році дане значення дорівнювало 211684 тис.грн. та зросло до 237238 тис. грн.. в 2020 році (рис. 2.7).

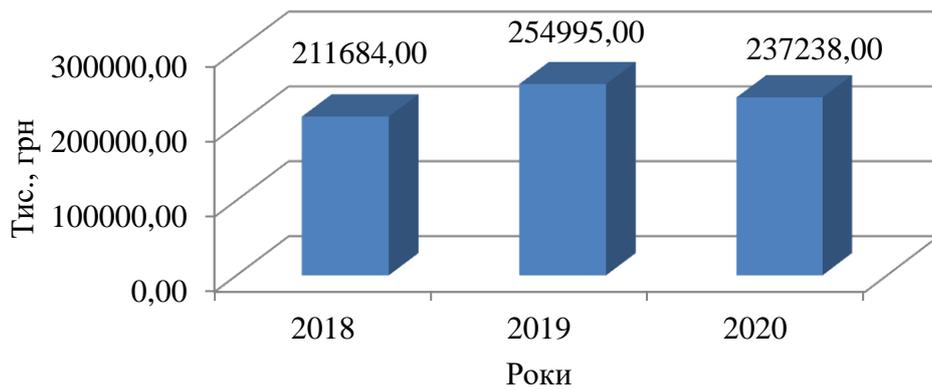
Таблиця 2.3

Показники фінансової стійкості ПАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Показники	2018	2019	2020	Відхилення	
				2019-2018	2020-2019
Наявність власних коштів підприємства в обороті , тис. грн..	211684,00	254995,00	237238,00	43311,00	-17757,00
Коефіцієнт фінансової стійкості, грн./грн.	0,92	0,92	0,90	0,00	-0,02
Коефіцієнт автономії, грн. /грн.	0,91	0,92	0,90	0,01	-0,02
Коефіцієнт фінансової залежності , грн./грн.	1,10	1,09	1,11	-0,01	0,02
Коефіцієнт фінансового ризику, грн./грн.	0,10	0,09	0,11	-0,01	0,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, грн./грн.	0,59	0,67	0,58	0,08	-0,09
Коефіцієнт покриття запасів, грн./грн.	1,84	3,03	2,68	1,19	-0,35
Коефіцієнт загальної заборгованості	0,09	0,09	0,11	-0,01	0,03
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу ,грн./грн.	10,13	11,08	8,71	0,95	-2,37

Коефіцієнт фінансової стійкості має стабільне значення на протязі 2018-2020 роках. Його значення відповідає нормативному. Це свідчить про здатність підприємства залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт автономії характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його господарської діяльності. Він показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування майна підприємства. Мінімальне (критичне) значення цього коефіцієнта – 0,5.



■ Наявність власних коштів підприємства в обороті , тис.грн

Рис.2.7. Динаміка наявності власних коштів підприємства в обороті на ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

На ПрАТ «Домінік» цей коефіцієнт має зростаючу динаміку у 2018-2019 році і становить 0,92грн./грн., що свідчить про спроможність підприємства подолати несприятливі ситуації щодо фінансового забезпечення господарської діяльності (рис. 2.8), а у 2020 році спостерігається не значне зменшення до 0,90 грн./грн., але показник знаходять в оптимальних межах.

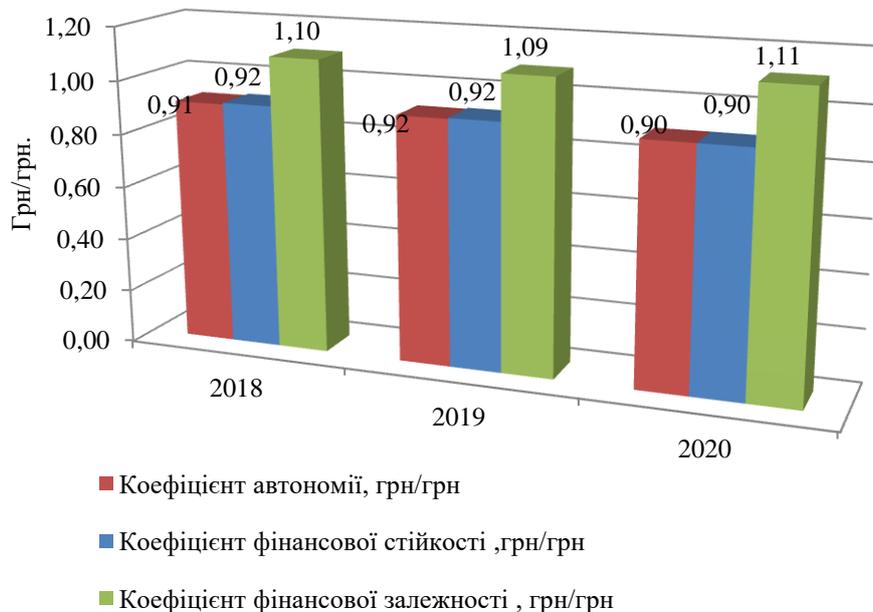


Рис. 2.8. Співвідношення коефіцієнтів на ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Фінансова залежність компанії ПрАТ «Домінік» скорочується, і в 2020 р. на кожну гривню власних коштів припадає 1,11 гривні фінансових ресурсів, що на 0,01 менше ніж в 2018 р. Однак значення показника знаходиться в нормативних межах, тому фінансові ризики компанії знаходяться на прийнятному рівні (рис. 2.8).

Коефіцієнт покриття запасів визначає ступінь залежності покриття потреби запасів від залученого капіталу. Цей показник зростає від 1,84 грн./грн. у 2018р. до 3,03 грн./грн. у 2019 році, а у 2020 р. – 2,68 грн./грн., , це говорить про те, що підприємство власними джерелами повністю покриває величину запасів і затрат, так як нормальним вважається фінансовий стан, коли значення цього коефіцієнта становить 0,8.

Коефіцієнт фінансового ризику є узагальнюючим при аналізі фінансової стійкості підприємства «Домінік». Зростання його значення в 2020 р. в порівнянні з 2018 р. на 2%, свідчить про залежність підприємства від позикових коштів і, відповідно, зниженні його фінансової стійкості. Про те коефіцієнт знаходиться в межах нормативного значення.

Маневреність власного капіталу показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом компанії. Значення показника говорить про те, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів.

Нормативним вважається значення 0,1 і вище, оптимальна динаміка – збільшення. В даному випадку маневреність є чудовою, і знаходиться вище нормативного значення.

Коефіцієнт загальної заборгованості підприємства має спадну тенденцію зі значенням 0,09 грн./грн. у 2018-2019рр. та збільшується до 0,11 грн./грн. у 2020 р. Рекомендоване значення показника <1 , а отже, це говорить про те, що підприємство має незначну частку позикового капіталу у загальному обсязі капіталу.

Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу є найбільш загальною оцінкою фінансової стійкості підприємства та має зростаючу динаміку протягом досліджуваного періоду окрім 2020 р., там спостерігається зниження показника. Нормативне значення зазначеного показника – 1. Так як у 2018 р. коефіцієнт дорівнює 10,13 і досягає 8,71 грн./грн. у 2020 р., то це свідчить про зниження залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про підвищення фінансової стійкості (рис. 2.9).

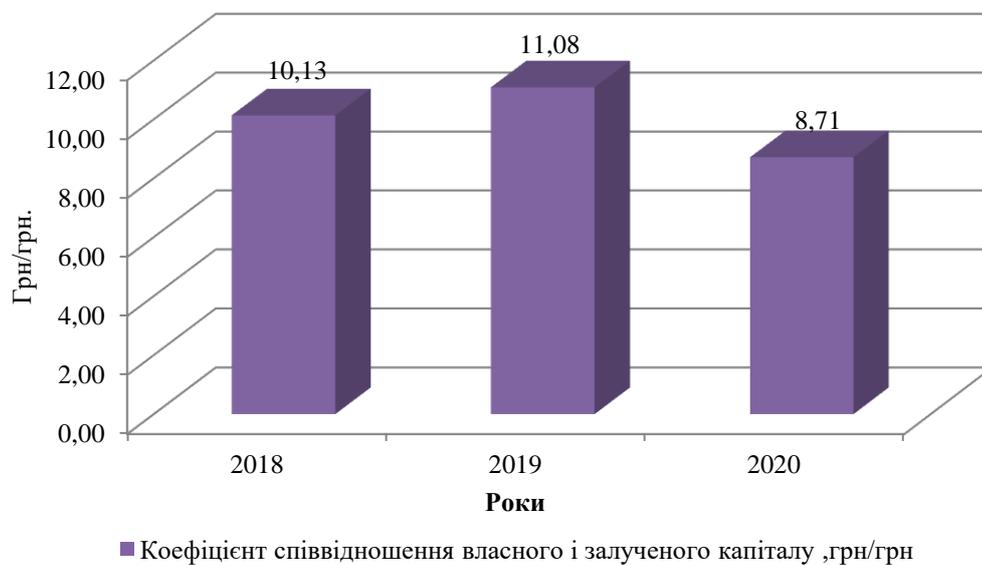


Рис. 2.9. Динаміка змін коефіцієнта співвідношення власного і залученого капіталу на ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Як і у випадку з іншими показниками фінансової стійкості, для підвищення значення показника необхідно працювати в напрямку збільшення суми власного капіталу і зниження суми позикових коштів. Оптимізація структури оборотних і необоротних активів дозволить вивільнити частину фінансових ресурсів, що позитивно вплине на нього. Загалом, захід щодо збільшення значення показника повинен враховувати поточну ситуацію і можливості компанії.

Аналіз ліквідності балансу підприємства відіграє важливу роль для характеристики його фінансового стану. Ліквідність є головним фактором, який визначає ступінь ризику вкладень в оборотні активи.

Проведені розрахунки свідчать про фінансову стійкість ПрАТ «Домінік» і надають можливість виявляти загрози, слабкі місця, ризики банкрутства та інші можливі негативні чинники для прийняття подальших управлінських рішень з метою покращення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства.

Значення коефіцієнтів ліквідності підприємства за досліджуваний період наведені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Показники ліквідності ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

№ з/п	Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темп зростання, %	
					2019/2018	2020/2019
1	Власний оборотний капітал, тис. грн..	211682	254995	237238	120,46	93,04
2	Загальний коефіцієнт ліквідності (покриття), грн./грн	7,38	8,75	6,02	118,58	68,75
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності, грн./грн	7,32	8,68	5,94	118,57	68,34
4	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, грн./грн	1,31	3,58	2,40	273,98	67,14
5	Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей, грн./грн	3,48	2,56	1,88	73,76	73,23
6	Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості, грн./грн	2,66	2,68	1,80	100,75	67,11

Протягом аналізованого періоду загальна сума власного оборотного капіталу постійно збільшувалась, що свідчить про високу ліквідність і платоспроможність, а отже і про високу ліквідність підприємства (рис. 2.10).

Коефіцієнт загальної ліквідності є вищим нормативного значення (2грн./грн.) протягом усього періоду дослідження, тому потрібно зазначити, що на підприємстві спостерігається висока ліквідність, а це в свою чергу призводить до виникнення хорошої платоспроможності. За 2019-2020 рр. показник коливався у межах 8,75- 6,02 грн. /грн., тобто у 2020 р. загальна ліквідність зменшилась.

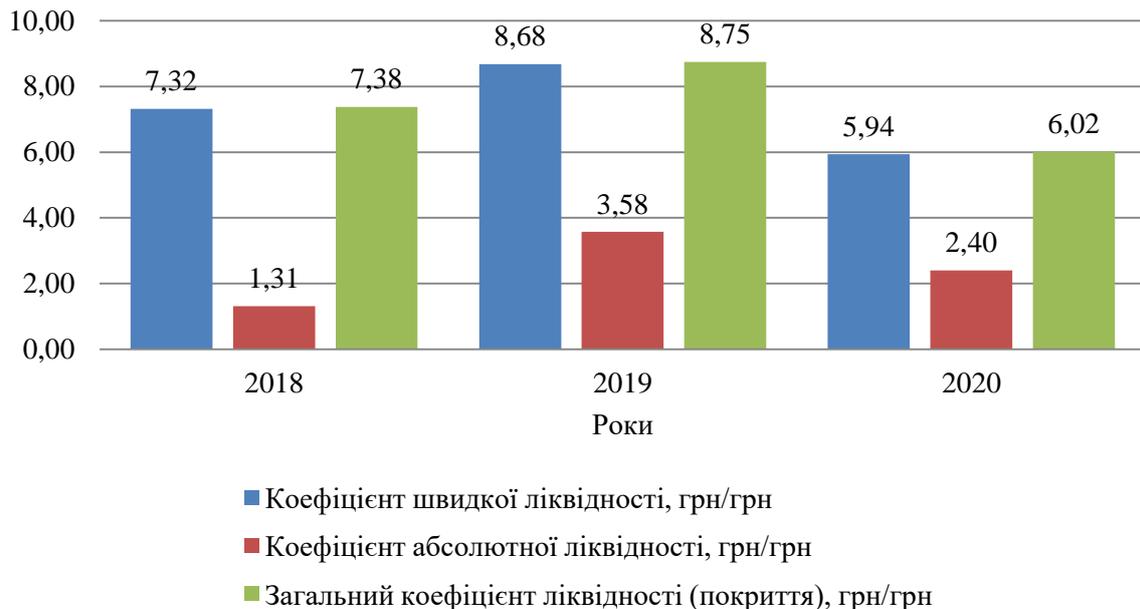


Рис.2.10. Динаміка коефіцієнтів ліквідності ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Провівши розрахунок коефіцієнта швидкої ліквідності, можна сказати, що протягом аналізованого періоду його значення було вищим за нормативне (0,5- 1 грн./грн.) у 2020 році спостерігалась динаміка його зменшення але в межах нормативного значення.

Оскільки показники абсолютної ліквідності нормативним вважається значення від 0,1 до 0,2. Більш низький показник вказує на те, що компанія не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром. Значення вище нормативного також може вказувати на проблеми в компанії і свідчити про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Грошові кошти, на відміну від інших активів, не беруть участі у виробничо-збутовому процесі, вони не генерують дохід компанії. Тому занадто

високий показник абсолютної ліквідності говорить про те, що значна частина капіталу відволікається на формування непродуктивних активів на ПрАТ «Домінік».

Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних запасів протягом аналізованого періоду зменшується, що свідчить про зниження ліквідності підприємства з кожним роком, тобто має негативну тенденцію.

Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду постійно зростає, а у 2020 році – знижується, це свідчить про те, що очікувані надходження від дебіторів, які будуть використані для погашення поточних зобов'язань зростають, така ситуація склалася за рахунок зростання дебіторської заборгованості з кожним роком.

Платоспроможність – це здатність та можливість підприємства за рахунок власних коштів на рахунках своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання.

Для оцінки платоспроможності розраховуються такі показники, які наведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Показники платоспроможності ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

№ з/п	Показники	2018	2019	2020	Темп зростання, %	
					2019/2018	2020/2019
1	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами, грн./грн	0,86	0,89	0,83	102,46	94,14
2	Коефіцієнт загальної платоспроможності, грн./грн	11,13	12,08	9,71	108,54	80,38
3	Коефіцієнт фінансового лівериджу, грн./грн	0,01	0,00	0,00	60,53	0,00
4	Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності, грн./грн	7,67	9,00	6,19	117,33	68,77
5	Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості, грн./грн	0,07	0,06	0,08	92,68	132,23
6	Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами, грн./грн	0,58	0,66	0,58	114,37	86,67

Аналізуючи показники платоспроможності, можна спостерігати зміни за 2018-2020 рр. коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами, збільшення з 0,86 грн./грн. до 0,89 грн./грн. у 2019р. - це свідчить про підвищення платоспроможності підприємства, але у 2020р. відбувається спад показника – до 0,83 грн./грн.

Коефіцієнт загальної платоспроможності протягом аналізованого періоду має позитивну динаміку до збільшення з 11,13 грн./грн. до 12,08 грн./грн. (рис.2.11.), а у 2020 році – спад до 9,71 грн./грн. Ситуація склалась внаслідок збільшення валюти балансу та випереджаючих темпів зростання валюти балансу над зобов'язаннями, виходячи з цього можна зробити висновок, що платоспроможність підприємства покращується, що позитивно впливає на його фінансовий стан, але у 2020 році на підприємстві відбуваються не досить позитивні зміни.



Рис. 2.11. Динаміка коефіцієнта загальної платоспроможності ПрАТ«Домінік» за 2018-2020рр.

Значення коефіцієнту фінансового левериджу впродовж 2019-2020рр. становило 0 грн./грн., а у 2018 році – 0,1 грн./грн. Дана динаміка до зниження розцінюється негативно, адже це стримує зростанню рентабельності власного капіталу.

У 2018-2019 рр. коефіцієнт втрати платоспроможності має динаміку до збільшення, а у 2020 році – різке зменшення показника до 6,19 грн/грн.

Платоспроможність – один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі, розраховуватися з боргами в необхідному обсязі та в зазначений термін наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності, на ПрАТ «Домінік» можуть виникнути проблеми з платоспроможністю.

Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторській заборгованості зменшується у 2019 році – це свідчить про позитивну динаміку, адже зменшення показника впливає у свою чергу на зростання платоспроможності підприємства. Але у 2020 році значення цього показника зростає і сприяє зниженню платоспроможності підприємства.

Провівши аналіз платоспроможності ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр. можна зробити висновок, що показники залишаються на нормальному рівні, за винятком коефіцієнта втрати платоспроможності та коефіцієнт фінансового левериджу. Для покращення платоспроможності та приведення її до нормального рівня по всіх показниках підприємство може вжити заходи щодо реалізації частини необоротних активів, збільшення власного капіталу шляхом емісії акцій чи залучення позик для поповнення оборотних активів.

Ділова активність підприємства передбачає визначення результатів діяльності підприємства шляхом комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, які впливають на фінансовий стан підприємства. Дані розрахунки наведені в таблиці 2.6.

Аналізуючи вище обраховані коефіцієнти, то можемо сказати, що коефіцієнт оборотності оборотних активів протягом аналізованого періоду має тенденцію до зменшення, тому це свідчить про зменшення оборотності активів на підприємстві, за рахунок зменшення чистого доходу.

Коефіцієнт ефективності використання ресурсів протягом аналізованого періоду значення є стабільним, коливаються в межах 0,10-0,13грн/грн., загалом показник має досить низькі значення, що свідчить про неналагоджений процес виробництва.

Таблиця 2.6

Показники ділової активності ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Темп зростання, %	Темп зростання, %
1	2	3	4	2019/2018	2020/2019
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,40	1,24	1,00	51,67	80,65
Тривалість обороту ОА	152,08	294,35	365,00	193,55	124,00
Коефіцієнт ефективності використання ресурсів	0,12	0,10	0,13	84,56	134,11
Коефіцієнт оборотності ДЗ	7,41	6,62	6,08	89,34	91,84
Коефіцієнт оборотності КЗ	37,31	34,02	20,95	91,18	61,58
Тривалість оборотів ДЗ	49,26	55,14	60,03	111,93	108,88
Тривалість оборотів КЗ	9,78	10,73	17,42	109,67	162,39
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	5,82	5,04	5,05	86,60	100,20
Тривалість обороту матеріальних запасів	62,71	72,42	72,28	115,48	99,80
Період обороту власного капіталу	1,62	1,18	1,10	72,59	93,49

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду має тенденцію до зменшення, тобто на підприємстві зменшується швидкість обороту дебіторської заборгованості за рахунок її зменшення.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості протягом 2018-2020р. має динаміку до зменшення, це свідчить що на підприємстві зменшується швидкість оплати кредиторської заборгованості, адже в той час відбувається зростання кредиторської заборгованості.

Тривалість періоду обороту дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду має тенденцію до збільшення, це є негативною тенденцією для підприємства, адже на підприємстві виникають проблеми з вчасною сплатою покупців за реалізовану продукцію.

Тривалість періоду кредиторської заборгованості за період 2018-2020 р. збільшується, але значення є не досить великими, тому підприємство в змозі швидко сплатити свої зобов'язання перед кредиторами.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів протягом 2018-2020 років має тенденцію до зменшення, це свідчить про зниження рівня управління запасами на підприємстві.

Тривалість обороту матеріальних запасів протягом аналізованого періоду має тенденцію до збільшення, але зростання відбулося лише на 9,57 днів, тому це є сприятливим явищем, адже на підприємстві зменшився коефіцієнт оборотності запасів.

Період обороту власного капіталу за період 2018-2020 років має динаміку до зменшення, це є негативною тенденцією, адже на підприємстві відбувається збільшення власного капіталу, і в той час відбувається зменшення чистого доходу, тому саме за рахунок чистого доходу відбувається зменшення показника.

2.3. Оцінка фінансово-економічних показників діяльності підприємства

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток, який формується як фінансовий результат за всіма видами його діяльності: операційній, інвестиційній, фінансовій.

Динаміку проведення операцій формування і розподілу прибутку підприємства проаналізовано в таблиці 2.7.

Провівши аналіз формування та розподілу прибутку за 2018-2020 рр. можна зробити відповідні висновки:

1) відповідно із зменшенням чистого доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг) (з 565951 тис. грн. у 2018 р. до 436532 тис. грн. у 2020 р.) зменшується і собівартість реалізованої продукції, яка на кінець аналізованого періоду становить 356247 тис. грн., що говорить про зменшення обсягів реалізації та зменшення виробничої діяльності підприємства.

Таблиця 2.7

Аналіз формування та розподілу прибутку ПрАТ «Домінік»
за 2018-2020 рр.

№ з/п	Показник	Рядок Ф№2	Розрахунок	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абс. відх. (6-5)	Абс. відх. (7-6)
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		565951	502668	436532	-63283	-66136
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050		454368	409777	356247	-44591	-53530
3	Валовий прибуток	2090	(p1-p2)	111583	92891	80285	-18692	-12606
4	Інші операційні доходи	2120		9159	13863	33987	4704	20124
5	Сумарні операційні доходи	(2000+2120)	(p1+p4)	575110	516531	470519	-58579	-46012
6	Адміністративні витрати	2130		28361	29362	27498	1001	-1864
7	Витрати на збут	2150		46268	45285	42213	-983	-3072
8	Інші операційні витрати	2180		20624	12249	12647	-8375	
9	Сумарні операційні витрати	(2050+2130+2150+2180)	(p2+p6+p7+p8)	549621	496673	438605	-52948	398
10	Прибуток від операційної діяльності	2190	(p5-p9)	25489	19858	31914	-5631	-58068
11	Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	(2200+2220+2240)		2403	7796	6649	5393	12056
12	Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	(2250+2255+2270)		262	1247	513	985	-734
13	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2290	(p10+p11-p12)	27630	26407	38050	-1223	11643
14	Витрати з податку на прибуток	2300		5158	5192	7547	34	2355
15	Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	(p13-p14)	22472	21215	30503	-1257	9288
16	Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		0	0	0	0	0
17	Сукупний дохід	2465	p15+p16	22472	21215	30503	-1257	9288

2) сумарні операційні доходи протягом аналізованого періоду мають негативну тенденцію до зменшення і на кінець періоду становлять 470519 тис.грн. (рис.2.12.)

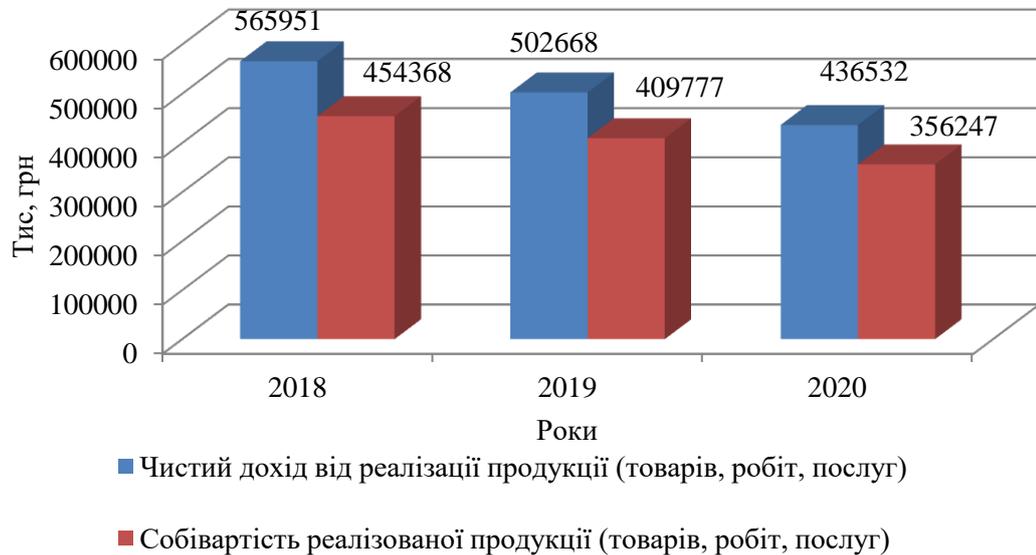


Рис. 2.12. Порівняння чистого доходу від реалізації та собівартості реалізованої продукції на ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр..

3) пропорційно з загальною сумою операційних доходів операційні витрати зменшуються і у 2018 році становлять 549621 тис. грн., а у 2020 році – 438605 тис.грн., що є позитивною тенденцією.

4) доходи від інвестиційної та фінансової діяльності на підприємстві збільшуються становлять у 2018 році – 2403 тис.грн., а у 2020 р. – 6649тис.грн.. Витрати ж порівняно з доходами значно менші, проте зростають протягом досліджуваного періоду, але було б доцільніше взагалі переглянути чи варто займатися такими видами діяльності.

5) протягом 2014-2016 рр. підприємство отримує прибуток, який збільшується з кожним роком.

б) сукупний дохід на підприємстві збільшується у 2018 р. – 22472тис.грн., а у 2020 році – 30503 тис.грн.

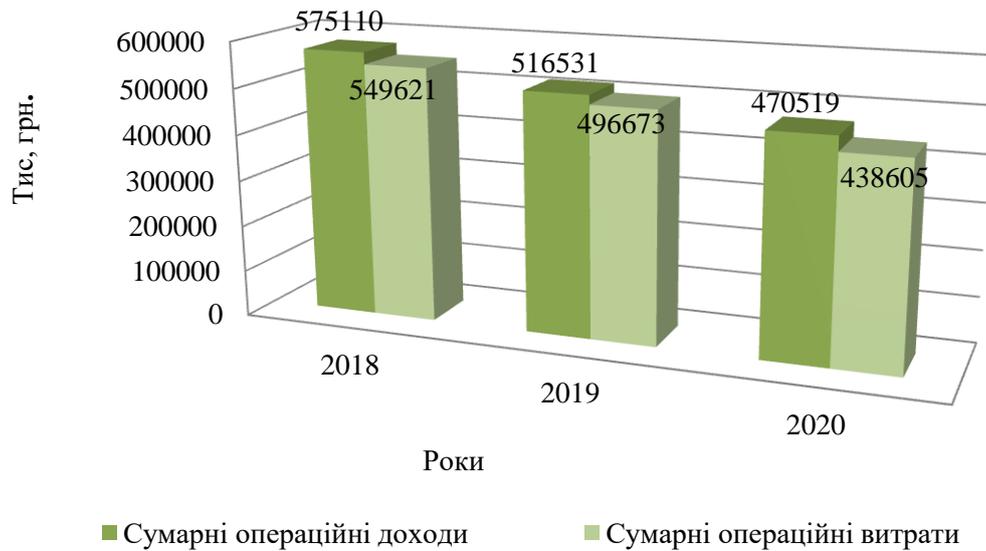


Рис. 2.13. Співвідношення сумарних операційних доходів та витрат на ПАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.



Рис. 2.14. Аналіз сукупного доходу на ПАТ «Домінік» за 2018-2020рр..

Величину фінансового результату діяльності підприємства безпосередньо визначає загальний обсяг доходів та витрат підприємства, аналіз яких здійснено в таблиці 2.8.

Проаналізувавши склад, структуру та динаміку доходів ПАТ «Домінік» за 2018-2020 рр. (табл. 2.9), слід відзначити, що загальна сума доходів над витратами з кожним роком зростає, тобто має позитивну тенденцію.

Доходи переважно складаються з чистого доходу від реалізації продукції, який у 2018-2019 рр. має понад 90 % питомої ваги від доходів в цілому, а решта припадає на інші операційні та фінансові доходи (рис. 2.15).

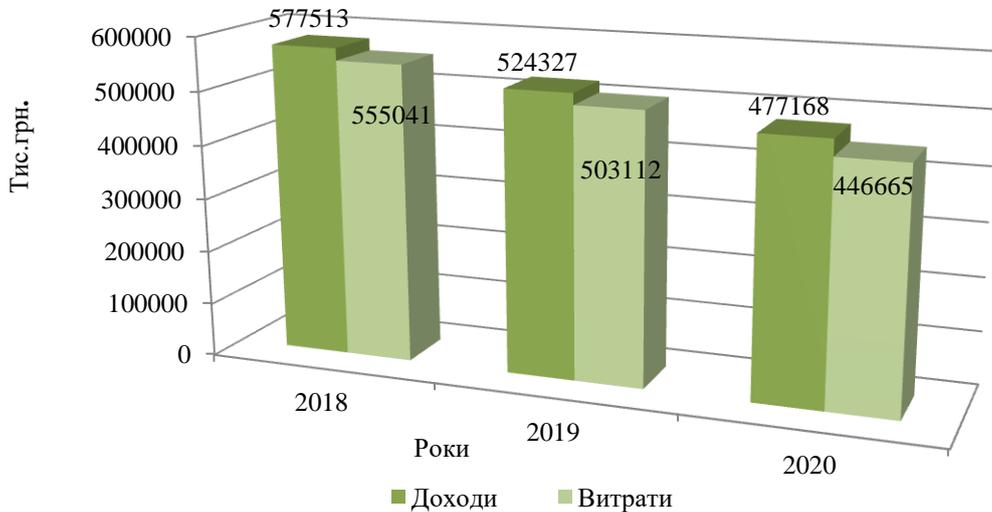


Рис. 2.15. Динаміка доходів та витрат на ПАТ «Домінік» за 2018-2020рр.



Рис. 2.16. Структура доходів на ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Розглядаючи витрати на ПрАТ «Домінік» можемо спостерігати, що найбільшу частку займає собівартість реалізованої продукції, яка за досліджуваний період мала тенденцію до зниження від 454368,00 тис.грн., у 2018 р. до 356247,00 тис.грн., у 2020 р. Серед інших витрати вагоме місце

посідають витрати на збут, які в середньому дорівнюють 10 % від загальних витрат та зменшуються від 46268 тис. грн. у 2018 р. до 42213 тис. грн. у 2020 р. (рис. 2.17).

За результатами виконаного аналізу дамо оцінку динаміки доходів та витрат підприємства, які безпосередньо впливають на формування чистого прибутку, та проведемо аналіз динаміки окремих показників доходів і витрат підприємства за досліджуваний період у таблиці 2.10.

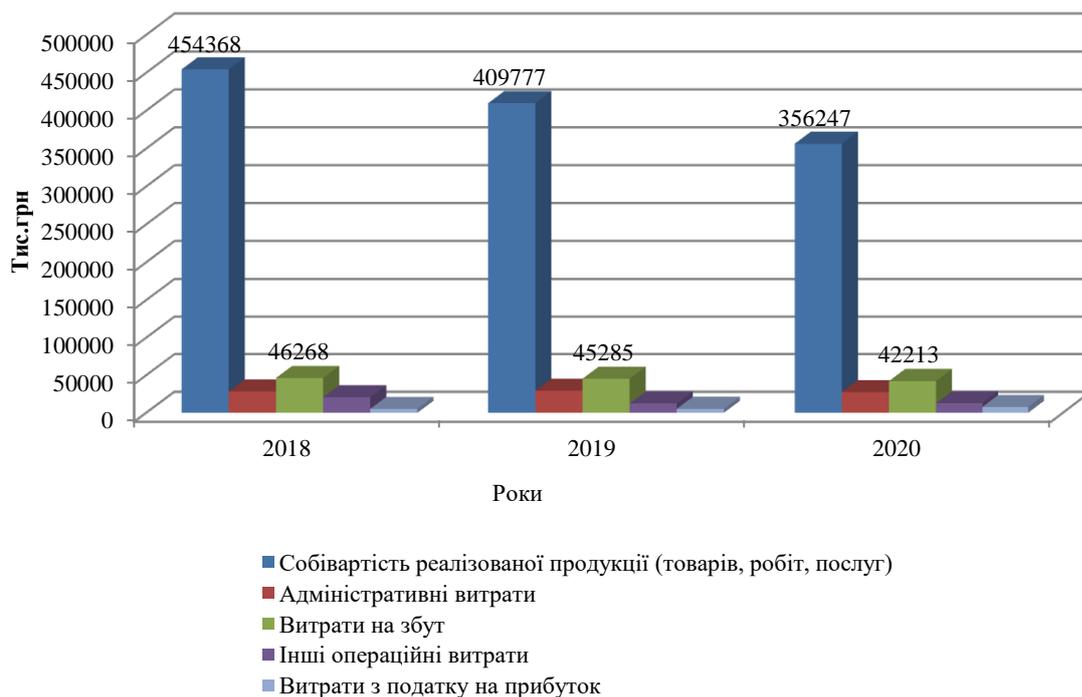


Рис. 2.17. Структура витрат наПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат
ПрАТ «Домінік» за 2018-2020 рр.

Показник	2018 рік, тис. грн	2019 рік, тис. грн	2020 рік, тис. грн	Відхилення 2019/2018		Відхилення 2020/2019	
				+, - тис.грн.	темп росту, %	+, -тис.грн.	темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Доходи	577513,00	524327,00	477168,00	-53186,00	90,79	-47159,00	91,01
2. Витрати	555041,00	503112,00	446665,00	-51929,00	90,64	-56447,00	88,78

Продовження табл.2.10

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності (п.1 - п.2)	22472,00	21215,00	30503,00	-1257,00	94,41	9288,00	143,78
4. Середньорічна вартість активів	389438,00	387855,00	437558,00	-1583,00	99,59	49703,00	112,81
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	565951,00	502668,00	436532,00	-63283,00	88,82	-66136,00	86,84
6. Рентабельність активів, % (п.3 : п.4)	5,77	5,47	6,97	-0,30	94,79	1,50	127,45
7. Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	3,97	4,22	6,99	0,25	106,29	2,77	165,56
8. Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	4,05	4,22	6,83	0,17	104,15	2,61	161,95
9. Виручка від реалізації в 1 грн. доходів (п.5 : п.1)	98,00	95,87	91,48	-2,13	97,83	-4,39	95,43
10. Доходи на 1 грн. активів (п.1 : п.4)	1,48	1,35	1,09	-0,13	91,16	-0,26	80,67
11. Доходи на 1 грн. витрат (п.1 : п.2)	25,70	24,71	15,64	-0,98	96,17	-9,07	63,30

Показники доходів і витрат ПрАТ «Домінік» протягом аналізованого періоду зазнали незначних коливань. Протягом 2018-2020 рр. підприємство отримувало прибуток, так як позитивним є переважання темпів росту доходів, над темпами росту витрат, це позитивно впливає на діяльність підприємства, адже зростають кошти, які воно може інвестувати на покриття боргів та для розширення своєї діяльності.

Рентабельність активів показує ефективність використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного в виробництво капіталу, як власного так і залученого. Цей показник протягом 2018-2020 рр. має негативну тенденцію до зменшення з 122,44 до 6,97, спостерігаємо різке погіршення, тобто капітал використовується неефективно.

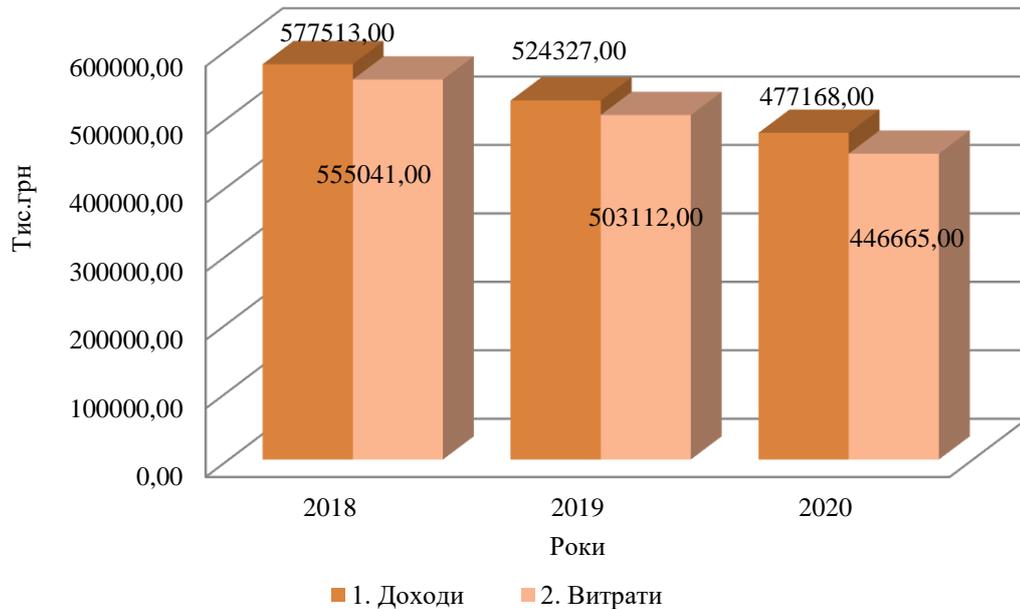


Рис.2.18. Співвідношення доходів і витрат за аналізуючий період 2018-2020 рр. на ПАТ «Домінік»

У 2018 році рентабельність продаж має позитивний показник, але на кінець періоду з 2019-2020 рр. спостерігаємо зменшення показника 4,22- 6,99 %. Отже, кількість прибутку, яку отримує підприємство з 1 грн. реалізованої продукції скорочується, і це дає нам зрозуміти, що відбувається зниження ефективності діяльності та погіршення фінансового стану підприємства.

У динаміці рентабельність витрат спостерігаємо також різке зменшення протягом 2019-2020 рр. показник характеризує скільки підприємство отримує прибутку з 1 грн. понесених витрат. Оскільки, показник у 2019-2020 рр. набуває низьких значень, можна сказати, що підприємство неефективно та нерационально витрачає кошти для здійснення своєї виробничо-господарської діяльності.

Оскільки виручка від реалізації в 1 грн. доходів зменшується (з 98% у 2018 р. до 91,48 % у 2020 р.), можна зробити висновок про скорочення частки виручки від реалізації у загальній структурі доходів, але все одно підприємство забезпечує основну частину своєї діяльності виручкою від реалізації і з її

збільшенням зростають пропорційно доходи, а внаслідок цього зростає прибуток.

Протягом 2018-2020 рр. доходи, які припадають на 1 грн. активів зменшуються, це свідчить про зниження ефективності використання інвестованого капіталу у господарську діяльність підприємства.

Доходи на 1 грн. витрат є протягом періоду зростають з 1,21 – у 2018 р., до 24,71 – у 2019 році, а в 2020 році – спостерігається зменшення до 15,64 грн/грн., проте, доходи переважають над витратами, тому підприємство має стійкий фінансовий результат, що свідчить про покращення фінансового стану.

ПрАТ «Домінік» сучасне підприємство, що динамічно розвивається, на насиченому конкурентному ринку займає вагомую частку. За типом та організаційно - правовою формою Товариство є приватним акціонерним товариством. Згідно КВЕД, основний вид діяльності 10.82 Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів.

За показниками середньої кількості працівників (станом на 31.12.2020 р. становить 689 осіб) та за обсягом діяльності (станом на 31.12.2020 р. становить 463532 тис. грн.), підприємство вважається великим.

На підставі отриманих у роботі результатів по ПрАТ «Домінік» слід зробити наступні висновки.

1. Розглянуто структуру управління фінансовими ресурсами на підприємстві та зазначено головні його складові елементи, такі як: предмет, суб'єкт, об'єкт, мета (цілі), завдання, принципи, методи, інструменти, інформаційне забезпечення.

2. Визначено два основні напрями оцінки фінансових ресурсів підприємства шляхом проведення аналізу джерел формування фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта та оцінка ефективності їх використання. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів підприємства запропоновано проводити в два етапи, де першим є аналіз джерел формування фінансових ресурсів (капіталу), а саме оцінка структури

джерел фінансових ресурсів у цілому, та в розрізі власних коштів, позикових коштів, кредиторської заборгованості, а другим є джерел розміщення фінансових ресурсів шляхом проведення оцінки активів підприємства, їх складу та структури в цілому та в розрізі окремих його складових.

3. Оцінку ефективності використання фінансових ресурсів запропоновано проводити шляхом: оцінки активів за ступенем їх ліквідності (ПрАТ «Домінік» має власну ліквідність, тобто здатністю перетворюватися за визначений термін у грошову форму) і пасивів за ознакою терміновості їх погашення; розрахунку головних показників ліквідності (коефіцієнт швидкої ліквідності – 2018 р. – 7,32 грн./грн., у 2019 р. – 8,68 грн./грн., а у 2020 році – 5,94 грн./грн.) та платоспроможності; дослідження ефективності використання оборотних та необоротних активів господарюючого суб'єкта; розрахунку узагальнюючих та часткових показників фінансової стійкості; оцінки рентабельності підприємства.

4. Проведений фінансово-економічний аналіз підприємства ПрАТ «Домінік» протягом 2018-2020 років визначив достатньо стійкий фінансовий стан, ефективну структуру капіталу з високою часткою власних коштів, оптимальну структуру активів, достатність власного оборотного капіталу, прибутковість діяльності товариства. При цьому всі розраховані фінансові показники мають тенденцію до покращення, що є свідченням фінансово - стійкого стану товариства. Негативними чинниками діяльності підприємства можна зазначити: зниження обсягів реалізації продукції та зменшення чистого прибутку товариства.

5. Здійснено оцінку ефективності використання фінансових ресурсів підприємства ПрАТ «Домінік» протягом 2018-2020 років, що визначило нераціональне їх використання.

6. Проведений аналіз джерел формування фінансових ресурсів ПрАТ«Домінік» протягом 2018-2020 років визначив, що фінансові ресурси

сформовані, в основному, за рахунок власних джерел, свідченням чого є достатньо висока частка власних коштів в сукупному капіталі підприємства.

Шляхом підвищення ефективності керування та розподілу фінансовими ресурсами ПрАТ «Домінік» є – збільшення потоків формування фінансових ресурсів. Збільшення обсягів реалізації кондитерських виробів «Домінік» можна досягти шляхом оновлення асортименту кондитерської продукції, розширення або зміна ринку збуту, запровадження нового обладнання, підвищення рівня продуктивності праці, забезпечення ритмічності збутової діяльності підприємства та підвищення ефективності маркетингової політики.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ПРАТ «ДОМІНІК»

3.1. Впровадження інвестиційного проекту підприємства

Здійснення й розробка комплексу заходів, що спрямовані на досягнення ефективної інвестиційної діяльності, зокрема, впровадження інвестиційних проектів, сприятимуть забезпеченню інвестиційного розвитку підприємства. В процесі впровадження якого, потрібно здійснити ряд таких завдань:

1) забезпечити оптимальний темп економічного розвитку підприємства, шляхом здійснення ефективної інвестиційної діяльності, збільшення обсягів інвестицій;

2) за рахунок оптимізації управлінських рішень забезпечити максимізацію прибутку від використання інвестиційних ресурсів;

3) шляхом всебічного обґрунтування інвестиційних рішень – мінімізувати інвестиційні ризики;

4) у процесі реалізації інвестиційного проекту – забезпечити фінансову стабільність та платоспроможність підприємства;

5) забезпечити оптимальні обсяги та структуру інвестиційних ресурсів на всіх етапах реалізації інвестиційного проекту.

Ефективність та розвиток будь-якого виробничого підприємства залежить від стану його технічного забезпечення. Критичний стан технічного забезпечення можна спостерігати у значній кількості українських підприємств, рівень зносу основних засобів є досить високим, виробниче обладнання є застарілим, що пов'язано з відсутністю коштів для їх оновлення та модернізації. Причиною цього є неефективне управління фінансовими ресурсами, недостатні капітальні вкладення, що обумовлено низькою інвестиційною привабливістю, через що, підприємство займає недостатньо міцне конкурентне становище на

ринку та має низький споживчий попит на продукцію, що в свою чергу приносить незначні прибутки.

Реалізація інвестиційного проекту розвитку може забезпечити підвищення технічного рівня виробництва, збільшення вартості активів, зокрема основних засобів, як матеріальної основи зростання обсягів реалізації високоякісної продукції в майбутніх планових періодах.

Аналіз, проведений в попередньому розділі показав, що на ПрАТ «Домінік» стан основних засобів є незадовільним, оскільки більша їх частина є зношеними. Оновлення обладнання надасть підприємству можливість знизити собівартість продукції, оскільки нові основні засоби створять можливість знизити витрати на електроенергію. Також підприємству варто розробити інвестиційний проект щодо впровадження нових видів продукції. Розрахуємо прогнозовані витрати пов'язані з розробкою та впровадженням нової лінійки продукції ПрАТ «Домінік».

1. Основна заробітна плата розробників (дослідників) Z_o , які працюють в наукових установах бюджетної сфери розраховується за формулою:

$$Z_o = \frac{M}{T_p} \cdot t, \quad (3.1)$$

де M – місячний посадовий оклад конкретного розробника, грн. У 2022 році величини окладів знаходиться в межах (7000...15000) грн. за місяць;

T_p – число робочих днів в місяці; прийmemo $T_p = 20$ днів;

t – число робочих днів роботи розробника (дослідника).

Зроблені розрахунки зведемо до таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунок основної заробітної плати робітників (розробників)

Найменування посади виконавця	Місячний посадовий оклад, грн.	Оплата за робочий день, грн.	Число днів роботи	Витрати на оплату праці, грн.
1. Керівник роботи	15000	750	15	11250
2. Розробник	12000	600	60	36000
3. Допоміжний персонал	7000	350	50	17500
Всього				$Z_o = 64750$

2. Основна заробітна плата працівників Z_p , які беруть участь у виконанні даного етапу роботи, розраховується за формулою:

$$Z_p = \sum_1^n t_i \cdot C_i, \quad (3.2)$$

де t_i – норма часу (трудомісткість) на виконання конкретної роботи, годин;

n – число робіт по видах та розрядах;

C_i – погодинна тарифна ставка робітника відповідного розряду, який виконує дану роботу. C_i визначається за формулою:

$$C_i = \frac{M_m \cdot K_i}{T_p \cdot T_{zm}}, \quad (3.3)$$

де M_m – розмір мінімальної заробітної плати за місяць, грн.; з 1.01.2022 р. $M_m = 6500$ грн.;

K_i – тарифний коефіцієнт робітника відповідного розряду;

T_p – число робочих днів в місяці; приблизно $T_p = 20$ днів;

T_{zm} – тривалість зміни, зазвичай $T_{zm} = 8$ годин.

Зроблені розрахунки зведемо до таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунок заробітної плати робітників

Найменування робіт	Трудоміст- кість, н.-годин	Розряд роботи	Погодинна тарифна ставка, грн./год	Величина оплати, грн.
1. Розразункові	20	6	40	800
2. Аналітичні	20	6	40	800
Всього				$Z_p = 1600$

3. Додаткова заробітна плата Z_d всіх розробників та працівників, які брали участь у виконанні даного етапу роботи, розраховується як (10...12)% від суми основної заробітної плати всіх розробників та працівників, тобто:

$$Z_d = (0,1 \dots 0,12) \cdot Z_o \quad (3.3)$$

Для нашого випадку:

$$Z_d = 0,1 * (64750 + 800) = 6635 \text{ грн.}$$

4. Нарахування на заробітну плату H_{zn} розробників та працівників, які брали участь у виконанні даного етапу роботи, розраховуються за формулою:

$$H_{zn} = (Z_o + Z_p + Z_d) \cdot \frac{\beta}{100}, \quad (3.4)$$

де Z_o – основна заробітна плата розробників, грн.;

Z_p – основна заробітна плата робітників, грн.;

Z_d – додаткова заробітна плата всіх розробників та робітників, грн.;

β – ставка ЄСВ. Приймаємо в розмірі 22 %.

Тоді:

$$H_{zn} = (64750 + 1600 + 6635) \cdot 0,22 = 16056,7 \text{ грн.}$$

5. Амортизація обладнання, комп'ютерів та приміщень, які використовувались під час виконання даного етапу роботи.

У спрощеному вигляді амортизаційні відрахування (A) в цілому бути розраховані за формулою:

$$A = \frac{Ц \cdot H_a \cdot T}{100 \cdot 12}, \quad (3.5)$$

де $Ц$ – загальна балансова вартість всього обладнання, комп'ютерів, приміщень тощо, що використовувались для виконання даного етапу роботи, грн;

H_a – річна норма амортизаційних відрахувань. Для нашого випадку можна прийняти, що $H_a = (10...25)\%$;

T – термін, використання обладнання, приміщень тощо, місяці.

Зроблені розрахунки бажано звести до таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок амортизаційних відрахувань

Найменування обладнання, приміщень тощо	Балансова вартість, грн.	Норма амортизації, %	Термін використання, міс.	Величина амортизаційних відрахувань, грн.
1.Комп'ютери, принтери, інша комп'ютерна техніка тощо	20000	20	6	2000
Всього				A = 2000

б. Витрати на матеріали (М), що були використані під час виконання даного етапу роботи, розраховуються по кожному виду матеріалів за формулою:

$$M = \sum_1^n H_i \cdot C_i \cdot K_i - \sum_1^n B_i \cdot C_s, \quad (3.6)$$

де H_i – витрати матеріалу i -го найменування, кг;

C_i – вартість матеріалу i -го найменування, грн./кг.;

K_i – коефіцієнт транспортних витрат, $K_i = (1,1...1,15)$;

B_i – маса відходів матеріалу i -го найменування, кг;

C_s – ціна відходів матеріалу i -го найменування, грн/кг;

n – кількість видів матеріалів.

Для нашого випадку загальні витрати на матеріали (за аналогією з іншими розробками) на рівні 1000 грн.

7. Витрати на силову електроенергію (B_e) розраховуються за формулою:

$$B_e = B \cdot P \cdot \Phi \cdot K_n, \quad (3.7)$$

де B – вартість 1 кВт-год. електроенергії, в 2022 р. $B \approx 5,98$ грн./кВт;

P – установлена потужність обладнання, кВт;

Φ – фактична кількість годин роботи обладнання, годин,

K_n – коефіцієнт використання потужності; $K_n < 1$.

Для нашого випадку:

$$B_e = 5,98 \times 2 \times 1000 \times 0,9 = 10764 \text{ грн.}$$

8. Інші витрати ($B_{ін}$) можна прийняти як (100...300)% від суми основної заробітної плати розробників та робітників, які були виконували дану роботу, тобто:

$$B_{ін} = (1..3) \times (Z_o + Z_p). \quad (3.8)$$

Для нашого випадку:

$$B_{ін} = 2 \times (64750 + 1600) = 132700 \text{ грн.}$$

9. Сума всіх попередніх статей витрат дає витрати на виконання частини роботи – (B).

$B = 64750 + 1600 + 6635 + 16056,7 + 2000 + 10764 + 132700 = 228505,7$ грн.

Розрахунок загальних витрат на виконання роботи. Загальна вартість всієї наукової роботи визначається за ($B_{заг}$) формулою:

$$B_{заг} = \frac{B}{\alpha}, \quad (3.9)$$

де α – частка витрат, які безпосередньо здійснює виконавець даного етапу роботи, у відн. одиницях. Для нашого випадку $\alpha = 0,8$.

$$\text{Тоді: } V_{\text{заг}} = \frac{228505,7}{0,8} = 285632,13 \text{ грн.}$$

Прогнозування загальних витрат на виконання та впровадження результатів виконаної розробки здійснюється за формулою:

$$3B = \frac{V_{\text{заг}}}{\beta}, \quad (4.27)$$

де β – коефіцієнт, який характеризує етап (стадію) виконання роботи.

Для нашого випадку $\beta \approx 1,0$.

$$\text{Тоді: } 3B = \frac{285632,13}{1,0} \cong 285632,13 \text{ грн.}$$

Тобто прогнозовані витрати на виконання та впровадження результатів наукової роботи може скласти приблизно 285632,13 грн.

Також підприємству варто вжити заходів щодо стимулювання збуту, удосконалюючи маркетингову політику комунікацій.

Обидві ці складові однаково важливі, їхній взаємозв'язок дає підставу говорити про маркетингову комунікацію як про систему. Жодне підприємство не може охопити всі ринки збуту своєї продукції та задовольнити потреби усіх верств споживачів. Навпаки, концентруючи зусилля на окремій цільовій аудиторії, підприємство досягає максимального успіху.

Сучасне підприємство управляє складною системою корпоративних комунікацій. Воно підтримує комунікації зі своїми посередниками, споживачами та різноманітними контактними аудиторіями.

Останнім часом більшість науковців схилиються до інтегрованої системи маркетингових комунікацій, під якою розуміють концепцію планування маркетингових комунікацій, пов'язана з необхідністю оцінювання стратегічної ролі окремих напрямків (реклами, стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю та ін.) і пошуком оптимального їх поєднання для забезпечення

чіткості, послідовності та максимізації впливу комунікаційних програм з допомогою несуперечливої інтеграції всіх окремих звернень (табл. 3.4).

Таким чином, поєднання різних інструментів маркетингових комунікацій дозволяє отримати більший економічний ефект, ніж при використанні кожного інструменту окремо.

Таблиця 3.4

Середня ціна розміщення реклами на місяць в обласних центрах України

Місце розміщення реклами	Опис	Кількість	Ціна
1	2		3
Білборд	Щити з зовнішнім (в окремих випадках можуть пропонуватися з внутрішнім) підсвічуванням. Розмір рекламного поля щита 3*6 м або 4*8 м.	250	3800 грн. за 1 бігборд 3800*250= 950000грн
Сітілайт	Яскрава підсвічувана конструкція, розташована на рівні очей людей. Стандартний розмір 1,2*1,8 м. Зазвичай розміщуються на зупинках громадського транспорту та у місцях, де заборонена установка білбордів.	200	4350 грн за 1 сітілайт 4350*200= 870000 грн
Брандмауер	Величезне рекламне полотно із банерної тканини, яке натягається завдяки спеціальній конструкції на фасад будівлі.	125	2500 грн. за 1 бранмаеур 2500*125= 312500 грн
Промоакції в супермаркеті	Дегустація з професійно підготовленими промоутерами, одягненими в промо одяг з фірмовим логотипом. Кількість промоутерів на один супермаркет – 2 особи. Тривалість промоакції 2-3 дня. 8-годинний робочий день (15 грн/год)	100	480 грн/1 супермаркет 480*100= 48000 грн
Реклама на телебаченні з 19:00-21:00	Реклами на загальнодержавному телебаченні (30 секунд ефірного часу) з 19:00-21:00 (телеканали ICTV, Inter, 1+1, Новий канал, СТБ, НТН, М1, 5 канал)		379469 грн.
Розкрутка сайту	В пошукових системах, на форумах, розсилка об'яв	20	3000 грн. з одного сайту 3000*20= 60000 грн

Продовження табл.3.5

1	2	3	4
Реклама на інформаційних інтернет-порталах	Містить офіційний блок (назва, адреса, телефон, e-mail тощо), логотип (або кілька логотипів та товарних знаків) та інформаційний блок (перелік послуг, види продукції тощо)		Від 2000 грн.
Мінімальні витрати на рекламу на місяць з урахуванням середніх цін (реклама на телебаченні бралася мінімальна – 30 секунд, в журналі – реклама площею 20 см ²), зовнішня реклама лише в обласних центрах України			2639789грн

Обидві ці складові однаково важливі, їхня єдність дає підставу говорити про інтегровану маркетингову комунікацію як про систему. Підприємство буде процвітати лише в тому випадку, якщо воно націлене на такий зовнішній ринок, клієнти якого з найбільшою ймовірністю будуть зацікавлені в його маркетинговій програмі.

ПрАТ «Домінік» доцільно займатись більш активним стимулюванням покупців за рахунок розповсюдження зразків товарів, проведення конкурсів і демонстрацій; стимулювання сфери торгівлі – це зарахування за закупку, надання товарів безкоштовно, проведення спільної реклами, стимулювання власного торгового персоналу підприємства – це можуть бути премії, конкурси, конференції продавців.

Отже, посилення рекламної кампанії на місяць, як розкрутка нової лінійки продукції, обійдеться підприємству в 2639,789 тис. грн. Враховуючи особливості споживання, посилення рекламної кампанії передбачається на 4 місяці. Відповідно сума необхідних коштів становитиме:

$$2639,789 \times 4 = 10559,156 \text{ тис.грн.}$$

Загальна сума інвестиційного проекту розробки нової лінійки продукції складе $285,632 + 10559,156 = 10844,79$ тис. грн

Оскільки, виручка від реалізації продукції в 2020 році становила 436532 тис. грн., то за 4 місяці відповідно становитиме – 145511 тис. грн..

Припустимо, що нова лінійка продукції призвела до збільшення виручки від реалізації на 15%. Тоді з урахуванням збільшення на 15% виручка від реалізації продукції за 4 місяці становитиме $145511 \times 1,15 = 167337,3$ тис.грн. Проект окупить за 4,8 місяці $10559,156 / (145511 \times 0,15) = 4,8$ місяці.

3.2. Обґрунтування економічної ефективності інвестиційного проекту підприємства

Також варто зазначити, що виробництво шоколаду і шоколадних виробів нині є найпопулярнішим напрямком на ринку кондитерських виробів у світі. В Україні обсяг споживання шоколаду складає 7,5% солодкої продукції, або 1,2–1,3 кг шоколаду щорічно на душу населення, що в 4–6 разів нижче від країн Європи. Це свідчить про те, що існують достатні резерви на ринку для збільшення споживання шоколаду. Тому для підвищення інвестиційної привабливості ПрАТ «Домінік» доцільним було б створення нового каналу збуту, а саме шоколадних «шоу-румів».

Створення абсолютно нового каналу збуту продукції ПрАТ «Домінік» вимагає розробки чіткого бізнес-плану. Для реалізації власної мережі спеціалізованих «шоу-румів», пропонується сформувати бюджет проекту в розмірі 1916 тис. грн. Приблизна площа приміщення: 200 м², який розрахований на 100 посадочних місць. Запропонована структура середніх витрат наведена у таблиці 3.6.

Розглянемо статті витрат:

1. Отримання ліцензій та дозвільної документації
 - 1.1. Підготовка і підписання франчайзингової угоди
 - 1.2. Відкриття поточного рахунку в банку
 - 1.3. Підготовка документів до реєстрації в державній реєстраційній палаті
 - 1.4. Сплата державних мит за реєстрацію
 - 1.5. Формування і виплата статутного фонду
 - 1.6. Проведення процедури реєстрації підприємства в державній реєстраційній палаті
 - 1.7. Реєстрація в податковій інспекції, відділі статистики, Пенсійному фонді, фондах соціального захисту

Таблиця 3.6

Структура середніх витрат бізнес-проекту створення мережі шоколадних
«шоу-румів» в розрахунку на одиницю

Сума, тис. грн.	Призначення коштів
1	2
600	Безпосередньо будівництво
110	Отримання ліцензій та дозвільної документації
120	Додаткові елементи живлення електрики
20	Послуги дизайнера-декоратора, який працює над проектом і дизайном
15	Оплата послуг інженера, що стежить за правильним виконанням проекту
10	Пожежна сигналізація
10	Система водоочищення
80	Опалення та системи вентиляції
15	Освітлення
80	Вбудовування меблів, підготовка комунікацій та інші роботи
280	Меблі, вивіска, дрібна обробка інтер'єру
110	Обладнання для кухні (холодильне, теплове та механічне)
90	Барне обладнання
40	Посуд
20	Кухонне начиння
10	Форма співробітників
40	Оргтехніка
6	Музика
10	Комутація для ТБ-сигналу, музики, комп'ютера
20	Касова система

Продовження табл. 3.6

1	2
30	Зарплата персоналу до відкриття (шеф-кухар, керуючий і заступники, лінійний персонал)
20	Опрацювання страв
50	Реклама
80	Створення стратегічного запасу плюс поточні продукти і напої на п'ять перших днів
50	Непередбачені витрати
Разом: 1916 тис.грн. або 77 тис. дол.	

2. Створення «шоу-руму», безпосередньо будівництво

2.1. Побудова приміщення

2.2. Підготовка і отримання документів дозвільного характеру

2.2.1. Узгодження проекту з санепідстанцією

2.2.3. Узгодження проекту пабу з пожежною інспекцією

2.2.4. Узгодження проекту з відділом архітектури і будівництва

2.2.5. Складання і затвердження проектно-кошторисної документації

2.2.6. Підписання договору з постачальниками теплової, електричної енергії, підприємствами водоканалізаційної служби

2.3. Оснащення «шоу-руму»

2.3.1. Розробка дизайну «шоу-руму»

2.3.2. Формування загальної концепції «шоу-руму», вимог до дизайну і оснащення

2.3.3. Укладення договору з агенством по дизайну

2.3.4. Розробка дизайну «шоу-руму» агенством по дизайну

2.3.5. Затвердження дизайну «шоу-руму»

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. Облаштування робочих місць

2.3.6.8. 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 «шоу-руму»

2.6.1. Отримання свідоцтва торгової точки

2.6.2. Отримання дозволу санепідстанції

2.6.3. Отримання дозволу пожежної інспекції

2.6.4. Сплата і отримання ліцензії на право торгівлі алкогольними напоями

2.7. Укладання договорів на матеріально-технічне постачання сировини, матеріалів, продуктів та напоїв.

2.8. Розробка цінової політики послуг «шоу-руму»

2.9.1. Складання пакетів послуг

2.9.2. Оцінка вартості пакету

2.9.3. Складання цін меню

2.9. Розробка рекламної кампанії

2.10.1.Складання плану рекламної кампанії

2.10.2.Розробка рекламних текстів і рекламних роликів

2.10.3. Проведення рекламної кампанії

3. Запуск «шоу-руму»

3.1. Підготовка до відкриття

3.2. Урочисте відкриття (святковий фуршет)

Основними статтями витрат будуть маркетингові заходи з маркетингових досліджень, за результатами яких можна було б правильно позиціонувати шоколадний «шоу-рум» по всій території України, а також асоціювати його з брендом «ДОМІНІК».

Після формування повного пакета пропозиції, пропонується відкрити перший шоколадний «шоу-рум» у Полтаві. Відкриття першого шоколадний «шоу-руму» у Полтаві було б позитивно сприйняте громадськістю, завдяки прихильності до продукції ПрАТ «Домінік». По-друге, розміщення «шоу-руму» біля заводу дасть змогу використовувати знання фахівців шоколаду, і оптимально здійснювати виробництво безпосередньо у закладі згідно з оригінальною рецептурою.

Враховуючи той факт, що ведення ресторанного бізнесу передбачає кінцеве споживання продукції безпосередньо в місці покупки, можна говорити про створення нульового каналу розподілу, за схемою виробник-споживач. Об'єкти розгляду – є кінцевими заключними ланками окремого каналу збуту ПрАТ «Домінік».

Важливими і витратними при реалізації бізнес-плану з створення мережі цукерень будуть заходи комунікаційної політики. Найбільшою складовою проекту бюджету є витрати на рекламу. Необхідність її широкого використання пояснюється важливістю поінформованості потенційних споживачів про створення подібного закладу, формування у споживачів пива особливого ставлення до його споживання. Здійснення рекламної діяльності доречно буде

доручити одній з провідних рекламних агенцій в Україні. Для реклами слід застосовувати такі засоби:

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

Відкриття кожного шоколадного «шоу-руму» повинно супроводжуватись промоакціями, які мають бути розроблені в межах підтримання їх іміджу.

Важливим елементом діяльності є дотримання єдиних стандартів до якості і створення єдиної системи постачання. Досягти її ефективного функціонування можна завдяки використанню комп'ютерним систем прийняття замовлень і правильній організації логістичних процесів.

Проведемо аналіз чутливості інвестиційного проекту відкриття шоколадного «шоу-руму» від ПрАТ «Домінік».

Виручка від реалізації пабу ресторану – 243000 грн.

Оскільки, очікується, що середній товарний чек на одну особу становитиме 65-100 грн, то з виручки від реалізації можна зробити висновок, що в місяць буде $243000:100 = 2430$ осіб, а в день відповідно – $2430:30 = 81$ особа.

Постійні витрати – 33750 грн.

Змінні витрати – 54000 грн.

Побудуємо точку беззбитковості діяльності шоколадного «шоу-руму», тобто точку, яка визначає, яким має бути обсяг продажів для того, щоб паб-ресторан міг покрити всі свої витрати, не отримуючи прибутку (рис.3.1).

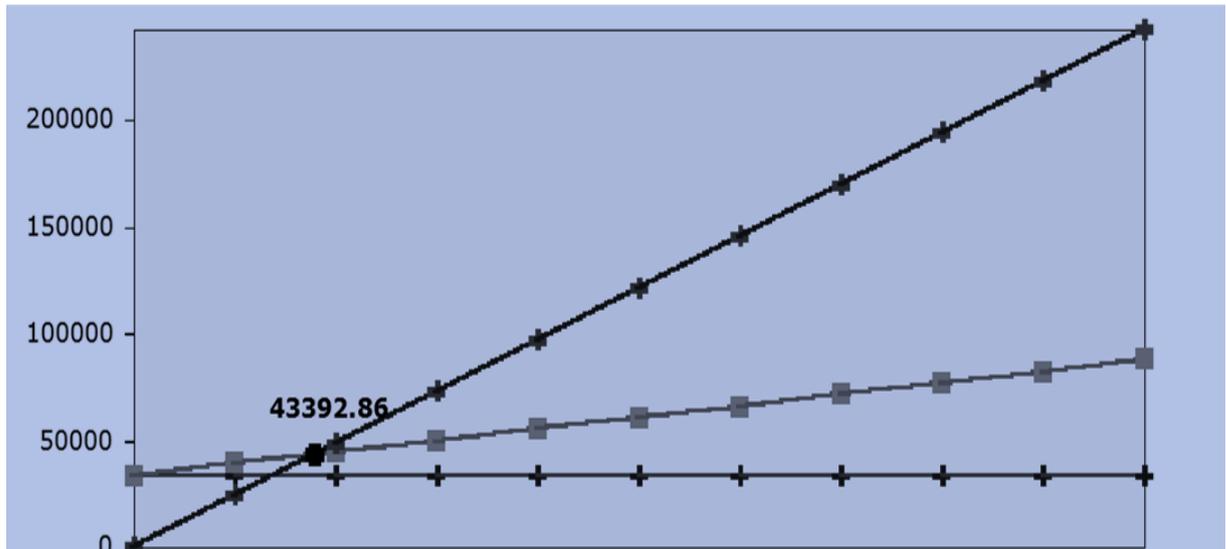


Рис. 3.1. Точка безбитковості діяльності шоколадного «шоу-руму»

Отже, точка безбитковості для шоколадного «шоу-руму» становить 43393,86 грн. в місяць. Беручи до уваги вартість середнього торговельного чеку, то для безбиткової діяльності шоколадного «шоу-руму» необхідно $43392,86:100 = 434$ відвідувача в місяць.

Чистий прибуток для шоколадного «шоу-руму» в місяць становитиме:

$$243000 - 33750 - 54000 - 43393,86 = 111856,14 \text{ грн}$$

Звідси, реалізація моделі окупиться за:

$$1916000:111856,14 = 17,1 \approx 17 \text{ міс. або 1 рік 5 місяців}$$

Також у відповідності до розробленого комплексу заходів щодо удосконалення системи управління інвестиційною привабливістю досліджуваного підприємства основними результативними змінами після впровадження відповідних напрямків управлінських дій стануть зростання прибутків та обсягів реалізації продукції підприємства, зростання частки ринку підприємства, захоплення нових ринків та завоювання лідерства на них і т.п.

В середньостроковому періоді (2022-2023 рр.) першочергово очікується зростання частки ринку ПрАТ «Домінік», що в свою чергу, обумовлює зростання обсягів реалізації та прибутків підприємства.

Розрахуємо очікуваний економічний ефект від зростання частки ринку досліджуваного підприємства в середньостроковому періоді.

За даними ПрАТ «Домінік» підприємство займало в середньому 26,7 % частки на ринку кондитерської продукції.

Використовуючи функцію тренда спрогнозуємо зростання частки ринку досліджуваного підприємства в 2022-2023 роках (рис. 3.2).

Показник достовірності апроксимації становить 0,933, що свідчить про досить високий рівень відповідності емпіричним даним і дозволяє будувати обґрунтовані прогнози на майбутнє.

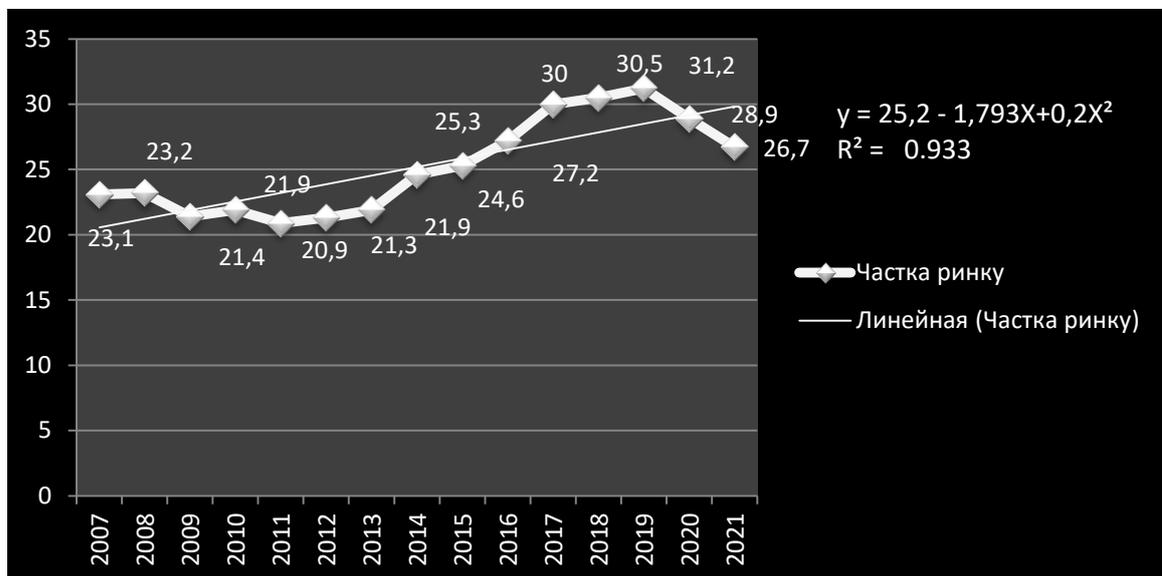


Рис. 3.2. Прогнозування динаміки частки ринку

У відповідності до побудованого графіка в 2022 році очікується зростання частки ринку ПрАТ «Домінік» до 39,3%, а в 2023 році – до 43,3 %.

Відповідно до зростання частки на ринку досліджуваного підприємства визначаємо прогнозовані обсяги реалізації підприємства в 2022-2023 рр.

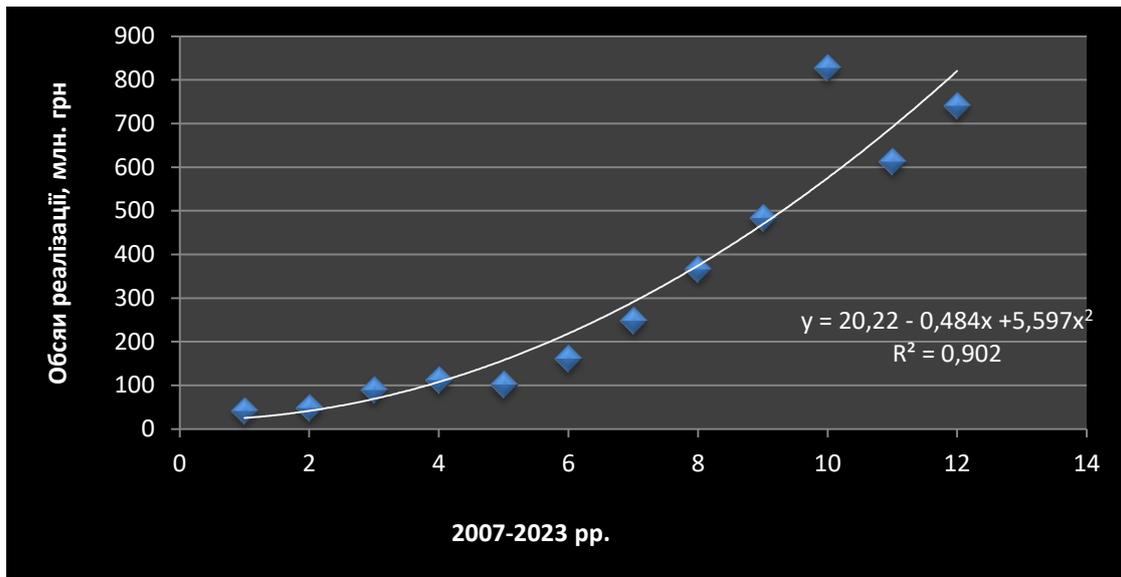


Рис. 3.3. Прогнозування обсягу реалізації продукції ПрАТ «Домінік»

Значення парного лінійного коефіцієнта кореляції свідчать, що побудоване рівняння відзначається високими статистичними характеристиками, тому можна скласти прогноз за даною моделлю на 2022-2023 рр. Отже, в 2022 році обсяг реалізованої продукції складе – 959,821 млн. грн., а в 2023 році – 1110,456 млн. грн.

Однак розроблений комплекс заходів для ПрАТ «Домінік» (табл. 3.7) спрямований саме на активізацію інвестиційної діяльності підприємства та збільшення частки виробленої і реалізованої продукції на 9%-13% відповідно. При цьому обсяги реалізації продукції в 2022 р. складуть – 959,821 млн. грн., в 2023 р. – 1110,456 млн. грн.

Отже, в даному розділі роботи описано заходи впровадження інвестиційного проекту. Визначено, що основними факторами та резервами підвищення інвестиційної привабливості є такі: фінансово-економічні, соціальні, інформаційні. Також для досягнення інвестиційного розвитку підприємства варто прогнозувати майбутню діяльність та дотримуватись запланованих заходів щодо поліпшення інвестиційного рейтингу.

Таблиця 3.7

План заходів для підвищення інвестиційної привабливості ПрАТ
«Домінік» та покращення результатів його діяльності

Найменування та зміст заходу, що пропонується	Відповідальні за реалізацію заходу	Терміни виконання	Витрати, грн	Економічний та інші види ефектів, грн
1. Збільшення частки залученого капіталу з метою забезпечення фінансової стійкості	Фінансовий департамент	1 рік	36869	167958
2. Розробка та впровадження інвестиційного проекту нової лінійки продукції	Департамент маркетингу та виробництва	6 місяців	105664,15	235359,4
3. Створення абсолютно нового каналу збуту («шоу-руму»)	Департамент маркетингу та фінансовий департамент	1,5 роки	1916000	111856,14
Разом	-	1,5 роки	2058533,15	515173,54

З метою збільшення прибутку підприємства запропоновано збільшувати величину залученого капіталу до рівня власного. В такому випадку підприємство збереже свою фінансову стійкість та не втратить альтернативних можливостей. Також одним із заходів пропонується розробити інвестиційний проект щодо впровадження нових видів продукції, що також включає стимулювання збуту та маркетингової політики.

Визначено, що споживання шоколаду та шоколадних виробів має тенденцію до зростання, тому з метою підвищення інвестиційної привабливості доцільним вважається створення нового каналу збуту, а саме шоколадних «шоу-румів». Розраховано, що проект окупиться за 1 рік 5 місяців.

У відповідності до вище наведених заходів, використовуючи функцію тренда, спрогнозовано зростання частку ринку та обсягу реалізації ПрАТ «Домінік» на 2022-2023 рр.

Враховуючи вищевикладане, можна зробити висновок, що інвестиційна привабливість відіграє вагомую роль в активізації інвестиційних процесів. В умовах економічної кризи формування інвестиційної привабливості є вирішальним фактором в забезпеченні притоку грошових коштів і як наслідок забезпечення сталого розвитку. Тому, головним завданням є переконання потенційних інвесторів у доцільності вкладень за допомогою конкретних показників. При цьому необхідно врахувати той факт, що інвестор розглядає інвестиційну привабливість комплексно. Для нього важливою є необхідність враховувати забезпечення високої привабливості на всіх етапах інвестиційних рішень.

ВИСНОВОК

Результати реалізації поставлених завдань дозволяють стверджувати таке.

У найзагальнішому вигляді інвестиції можуть бути визначені як відмова від споживчого використання наявного у розпорядженні економічного суб'єкта капіталу у нинішньому періоді часу і вкладання його у різні об'єкти з метою збільшення його величини у майбутньому. Як фундаментальні характеристики або детермінанти інвестицій виступають: здатність приводити до збільшення початкової величини капіталу; цілеспрямований характер; спрямованість у майбутнє, зазвичай, досить віддалене; керованість в ході реалізації; відмова з боку власника інвестованого капіталу від його використання для споживання у теперішньому часі; альтернативність напрямів інвестиційного (неспоживчого) використання капіталу; обтяженість невизначеністю та зумовленим нею ризиком.

Під реальними інвестиціями слід розуміти вкладання коштів (капіталу) у формування, підтримання на належному рівні, а також розвиток реальних (матеріальних і нематеріальних) активів, а також нематеріальних нефінансових цінностей без утворення активів, які безпосередньо забезпечують або опосередковано підтримують можливість здійснення операційної діяльності суб'єкта господарювання. Відповідно до зазначеного, реальні інвестиції включають в себе вкладення в основні засоби, оборотні засоби, а також нематеріальні блага (нематеріальні активи і нематеріальні нефінансові цінності без утворення активів). Якщо напрями реального інвестування обмежуються основними засобами і нематеріальними активами, то у цьому разі мають місце інвестиції, які означаються як капітальні.

Фінансові інвестиції являють собою вкладання капіталу у фінансові інструменти: пайові цінні папери, боргові цінні папери, похідні фінансові інструменти (деривативи), іноземну валюту, інші фінансові інструменти.

Основною формою планування та здійснення реальних інвестицій є проект. Нині проектний підхід до обґрунтування заходів з реального інвестування виокремлено в окремий науковий напрям, відомий як проектний аналіз. До ключових характеристик, або ознак, які відрізняють проект від інших заходів або видів людської діяльності, можуть бути віднесені: наявність чіткої мети; скоординоване виконання пов'язаних між собою дій; обмежена тривалість виконання з фіксованою датою початку і завершення; наявність бюджету; тією чи іншою мірою неповторність.

Ключовим питанням у системі аналізу інвестиційного проекту є оцінювання його ефективності. Якщо орієнтуватися на найбільш утверджений за теперішнього часу підхід, ефективність інвестиційного проекту являє собою характеристику, яка відображає співвідношення між сумарними вигодами і витратами, пов'язаними з його реалізацією. При цьому, по-перше, зазначене співвідношення може мати як абсолютну, так і відносну форму, а по-друге, у межах даного співвідношення вигоди і витрати виражаються у грошовій (вартісній) формі, або, у всякому разі, грошова форма вираження виступає як пріоритетна.

Показниками, які відображають ефект інвестиційного проекту, є чиста теперішня вартість (Net Present Value, NPV). Ядро другої з виокремлених вище груп показників економічної ефективності реальних інвестицій становлять такі показники: індекс прибутковості (Profitability Index, PI); внутрішня норма доходності (Internal Rate of Return, IRR); термін окупності (Payback Period, PP).

Робота була виконана на ПрАТ «Домінік». Це сучасне підприємство, що динамічно розвивається, на насиченому конкурентному ринку займає вагомую частку. За типом та організаційно - правовою формою Товариство є приватним акціонерним товариством. Згідно КВЕД, основний вид діяльності 10.82 Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів.

Проведений фінансово-економічний аналіз підприємства ПрАТ «Домінік» протягом 2018-2020 років визначив достатньо стійкий фінансовий стан, ефективну структуру капіталу з високою часткою власних

коштів, оптимальну структуру активів, достатність власного оборотного капіталу, прибутковість діяльності товариства. При цьому всі розраховані фінансові показники мають тенденцію до покращення, що є свідченням фінансово - стійкого стану товариства. Негативними чинниками діяльності підприємства можна зазначити: зниження обсягів реалізації продукції та зменшення чистого прибутку товариства.

Сформовано пропозиції щодо впровадження інвестиційного проекту за рахунок поліпшення маркетингових комунікацій підприємства, розробки нових лінійок продукції, інвестиційних проектів що надасть можливість збільшити прибуток. Одним із заходів пропонується розробити інвестиційний проект щодо впровадження нових видів продукції, що також включає стимулювання збуту та маркетингової політики. З метою підвищення інвестиційної привабливості доцільним вважається створення нового каналу збуту, а саме шоколадних «шоу-румів».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
2. Словник іншомовних слів / уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкарапута. Київ: Наук. думка, 2000. 662 с.
3. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. Львів: ЛьвДУВС, 2019. 276 с.
4. Яременко О.В. Економічна сутність інвестицій та основні поняття інвестиційної діяльності. URL: http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41357/st_57_07.pdf?sequence=1
5. Поняття інвестицій та інвестиційної діяльності. Studin: веб-сайт. URL <https://studin.ru/all/ekonomicheskaya-teoriya/nacionalni-zaoshadzhennyainvestycii-ukrainy/teoriya/ponyattya>.
6. Крамаренко І. С. Розвиток інвестиційного потенціалу України: особливості та завдання управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 19-20. С. 7–10.
7. Енциклопедія банківської справи України / [за ред. В.С. Стельмаха] – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
8. Будюк Ю.Г. Стратегія реалізації державної політики по залученню іноземних інвестицій в економіку України / Ю. Г. Будюк; Укр. акад. наук, Відня економіки і упр. – К.: Фенікс, 2009. – 111 с.
9. Бланк І.О., Ситник Г.В. та ін. Фінансове забезпечення розвитку підприємств / за ред. проф. Бланка І.О. Київ : КНТЕУ, 2011. 344 с.
10. Мельник В.І., Погріщук Г.Б., Погріщук О.Б. Інноваційні зміни в економіці в контексті еволюційних зрушень. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2016. Випуск 2(48). С. 200–208.

11. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом: монографія. Київ: Лібра, 2002. 472 с.
12. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. Дата оновлення: 18.12.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
13. Суханова А. Інвестиційна діяльність підприємств в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17.
14. Крамаренко І.С., Войт Д.С., Прокопенко Н.О., Клецов Є.С., Кльоц Ю.Ю. Ретроспективний аналіз формування та розвитку інвестиційного потенціалу в умовах нестабільності. *Агросвіт*. 2020. № 7. С. 102-110.
15. Мельник С. І., Свиноус І. В., Фурман І. В., Трофімова Г. В., Зубченко В. В. Розвиток інтеграційних та кооперативних відносин при інвестиційній діяльності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2021. № 21-22. С. 10–18.
16. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
17. Майорова Т.В., Крук В.В., Шевчук Я.В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 21. С. 12–16.
18. Кононенко В. В., Пирх Д. О. Використання індексів в аналізі залучення іноземних інвестицій. // *БізнесІнформ*. 2012. № 4. С. 65–68. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/binf_2012_4_21.pdf.
19. Верба В. А., Завгородніх О. А. Проектний аналіз. Київ : КНЕУ, 2000. 322 с. URL: http://shron1.chtyvo.org.ua/Boiarko_Iryna/Investytsiinyi_analiz.pdf.
20. Грицай Т.Л. Інвестиційний проект як економічна категорія [Електронний ресурс] / Т.Л. Грицай // *Фінанси, облік і аудит*. – 2011. – Вип. 18. – С. 272–278. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2011_18_34.

21. Базилевич В. Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В. Базилевич, І. Мазур // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 36–44.
22. Щукін Б.М. Інвестування: курс лекцій / Б.М. Щукін. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.
23. «Управління проектами»: навчальний посібник до вивчення дисципліни для магістрів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації: «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент міжнародних проектів», «Менеджмент інновацій», «Логістика»/ Уклад.: Л.Є. Довгань, Г.А.Мохонько, І.П.Малик. – К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 420 с.
24. Ноздріна Л.В. Управління проектами: підручник / Ноздріна Л.В., Ящук В.І., Полотай О.І./ За заг.ред.Л.В.Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432с.
25. Крайнік О.М.. Планування проектних дій: навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА спеціальності 8.18010013“Управління проектами» денної форми навчання / О.М. Крайнік, Н.І. Тахтаджиева – Запоріжжя, ЗДІА, 2015. – 80 с.
26. Ноздріна Л.В. Управління проектами: підручник / Ноздріна Л.В., Ящук В.І., Полотай О.І./ За заг.ред.Л.В.Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.
27. Прийняття проектних рішень: Навчальний посібник / Фещур Р. В., Кічор В. П., Якимів А. І., Тимчишин І. Є., Янішевський В. С., Лебідь Т. В., Самуляк В. Ю., Когут І. В., Шишковський С. В. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 220 с.
28. Руководство к своду знаний по управлению проектами, 5-е издание/ Project Management Institute (PMI). – Project Management Institute, Inc., 2012. – 614 с.

29. Блага Н. В. Управління проєктами : навчальний посібник / Наталія Блага. - Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. - 152 с.
30. Інститут управління проєктами (Project Management Institute). URL: <https://www.pmi.org/about>.
31. Burke R. Project management: planning and control techniques. New Jersey, USA, 2013.
32. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). – 4th Ed., ANSI/ PMI 99-001. – Project Management Institute, 2008. – 401 р.
33. Khdadadkny, M. Stages of implementation of project execution methodology. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://modernprojectmanagement.blogspot.com>.
34. McConnell, E. Project Management Methodology: Definition, Types, Examples. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mymanagementguide.com/basics/project-methodology-definition/>.
35. Судакова О. І. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ. - Управління проєктами: проєктний підхід в сучасному менеджменті: Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції фахівців, магістрантів, аспірантів та науковців. – Одеса: ОДАБА. 2020. – С.232-236.
36. Гараєв М. Управління інвестиційними проєктами на підприємствах залізничного транспорту в умовах цифровізації економіки / М. Гараєв // Причорноморські економічні студії. - 2019. - Вип. 40. - С. 76-80.
37. Березін О. В. Управління проєктами: навч. посібн. Суми : Університетська книга, 2014. 272 с.
38. Тянь Р.Б. Управління проєктами: підручник для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 221 с.

39. Що таке інвестиційні проекти – види, оцінка та аналіз + складання плану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://itstatti.in.ua/16-finansy-ta-investytsii/478-investitsijni-proekti.html>.

40. Заїка С. О. Інноваційний проект як об'єкт управління / С. О. Заїка, О. В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2016. – Вип. 172. – С. 101-114.

41. Філіппова С. В., Захарченко В. І., Акулюшина М. О. Науковометодичні засади передпланової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів: монографія. Одеса, 2015. 104 с.

42. Карташов Є. Г. Особливості впровадження моделей управління проектами у державному секторі / Є. Г. Карташов // Вісник післядипломної освіти. Серія : Управління та адміністрування. – 2019. – Вип. 8. – С. 10-21.

43. Управління проектами в бізнес-об'єднаннях малих і середніх підприємств: посібник / Олег Андрієнко – Київ: 2017 – 77 с.

44. Литвиненко Г. Управління проектами: сутність та особливості застосування в освіті / Г. Литвиненко, Н. Клясен // Рідна школа. – 2017. – № 11-12. - С. 39-43.

45. Сметанюк О. А., Бондарчук А. В. Особливості системи управління проектами в іт-компаніях. Агросвіт. 2020. № 10. С. 105–111.

46. Крижановський Є.М. Моделювання бізнес(процесів та управління ІТ (проектами / Є.М. Крижановський, А.Р. Ящолт, С.О. Жуков, О.М. Козачко — Вінниця: ВНТУ, 2018. – 91 с.

47. Модель ефективної системи управління інвестиційною діяльністю на партисипативних засадах в органах місцевого самоврядування громади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/v.sichevsky/Downloads/Investment%20Model_upd-p.pdf.

48. Конспект лекцій з дисципліни «Проектне фінансування» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за спеціальністю 072

«Фінанси, банківська справа та страхування» денної і заочної форм навчання / Ковшун Н.Е., Заячківська О.В. – Рівне : НУВГП, 2019. – 64 с.

49. Проектне фінансування: підручник / Майорова Т. В., Ляхова О. О. та ін.; за заг. та наук. ред. проф., д.е.н. Т. В. Майорової. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2017. 434 с.

50. Посібник з підготовки проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://enefcities.org.ua/upload/files/Dodatky.pdf>.

51. Офіційний сайт ПрАТ «Домінік». – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dominik.ua/ru/>

52. Господарський кодекс України: №436 – IV від 16.01.2003 (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

53. Податковий кодекс України №2755-VІ від 02.12.2010 (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

54. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: [Підручник] / Під ред. А. М. Поддєрьогіна – 2-ге вид., перероб. і доп. - К. : КНЕУ, 2005. - 384с.

55. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: [Підручник] / А. М. Поддєрьогін; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.

56. Подольська О. В. Фінансовий аналіз: [Навчальний посібник] / О.В. Подольська, О. В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

57. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: [Підручник] / С. Ф. Покропивний. – [Вид. 3-є, перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.

58. Азаренкова Г. Фінанси підприємств: [Навчальний посібник] / Г. Азаренкова, Т. Журавель, Р. Михайленко. – К.: Знання-Прес, 2004. – 291 с.

59. Власова Н. Фінанси підприємств: [Навчальний посібник] / Н. Власова, О. Круглова, Л. Безгінова – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.

60. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: [Монографія] / О. Є. Гудзь. – К.: ННЦ, 2007. – 578 с.

61. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: [Навчальний посібник] / І. В. Зятковський. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.
62. Косарева І. П. Формування ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства: [Електронний ресурс] / І. П. Косарева, І. О. Пономаренко. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
63. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: [Підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
64. Орлюк О. П. Фінансова енциклопедія / О. П. Орлюк, Л. К. Воронова, І. Б. Заверуха та ін. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 472 с.
65. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: [Навчальний посібник] / Філімоненков О. С. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
66. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посібник / О. С. Філімоненков. – К.: МАУП, 2004. – 328 с.
67. Юрій С. І. Фінанси: [Навчальний посібник] / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
68. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
69. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
70. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н. О. Власової – Х.: Світ Книг, 2018. – 437 с.
71. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері [текст]: навч. посіб. / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.
72. Фінанси підприємств: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. – 402 с.

73. Фінанси підприємств: навч. посіб. / С. О. Нікола. – Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2020. – 206 с.
74. Чевганова В. Я., Биба В. В., Скрильник А. С. Проектний аналіз: навчальний посібник. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 258 с.
75. Швець, Л. П., Пилипак О. В., Доберчак Н. І. Проектний аналіз: навчальний посібник. Львів : Новий світ-2000, 2011. 643 с.
76. Про інвестиційну діяльність: Закон України №1560-ХІІ від 10.09.1991 (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
77. Аналіз вигод і витрат: практ. посіб./Секретаріат Ради .Скарбниці Канади. Пер. з англ. С.Соколик; Наук. ред. пер. О.Кілієвич. – К.: Основи, 1999. – 175 с.
78. Лукашенко Т.В. Проектний аналіз: навч. посіб./Т.В. Лукашенко. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 238с.
79. Рижиков В.С. , Яковенко М.М. та ін. Проектний аналіз: навч. посіб. / [В.С. Рижиков, М.М. Яковенко, О.В. Латишева і ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. — 384 с.
80. Телишевська Л.І. Проектний аналіз у схемах: навч. посібник / Л.І. Телишевська . – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 256 с.
81. Чорна М.В. Проектний аналіз: навч. посіб. /М.В. Чорна. – Харків: Консум, 2003. – 228 с.
82. Біла О.Г. Фінансове планування та прогнозування: навч.посіб. //О.Г. Біла. - Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 312 с.
83. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту /Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 631с.
84. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учеб курс./И.А. Бланк. – М.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448с.

ДОДАТКИ

Агрегований баланс ДП «ДГ імені Декабристів» за 2017-2019 роки

Актив	2017 рік		2018 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %	2018 рік		2019 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Необоротні активи (1095)	65677	87,67	79458	88,60	13781	0,93	120,98	79458	88,60	90906	89,38	11448	0,78	114,40
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи (1000+...+1020)	65677	87,67	79458	88,60	13781	0,93	120,98	79458	88,60	90906	89,38	11448	0,78	114,40
1.2. Довгострокові фінансові інвестиції (1030+1035)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3. Відстрочені податкові активи (1045)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.4 Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість (1040+1090)	10	0,01	10	0,01	0	0	1	10	0,01	10	0	0	0	0
2. Оборотні активи (1195)	9232	12,32	10223	11,39	991	-0,93	109,54	10223	11,39	10792	10,61	569	-0,78	105,56
2.1. Запаси (1100+1110)	7493	10,00	7694	8,57	201	-1,43	102,68	7694	8,57	9099	8,94	1405	0,37	118,26
2.2. Дебіторська заборгованість (1120+1125+1155)	1147	1,53	971	1,08	-176	-0,45	-176	971	1,08	1207	1,18	236	0,1	124,30
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	592	0,79	1558	1,73	966	0,94	966	1558	1,73	423	0,41	-1135	-1,32	27,15
2.4. Витрати майбутніх періодів (1170)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.5. Інші оборотні активи (1180+1190)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (1200)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всього майна (1300)	74909	100	89681	100	14772	0	119,71	89681	100	101698	100	12017	0	113,39

Пасив	2017 рік		2018 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %	2018 рік		2019 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомі й вазі, %		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомі й вазі, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Власний капітал (1495)	68231	91,08	79133	88,23	10902	-2,85	115,97	79133	88,23	93044	91,49	13911	3,26	117,57
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1595)	17	0,02	69	0,07	52	0,05	405,88	69	0,07	118	0,11	49	0,04	171,01
3. Поточні зобов'язання і забезпечення (1695)	6661	8,89	10479	11,68	3818	2,79	157,31	10479	11,68	8536	8,39	-1943	-3,29	81,45
3.1. Короткострокові кредити банків (1600)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.2. Кредиторська заборгованість (1605+...+1650)	4886	6,52	8771	9,78	3885	3,26	179,51	8771	9,78	8449	8,30	96,32	-1,48	96,32
3.3. Інші поточні зобов'язання (1660+...+1690)	1775	2,36	1708	1,90	-67	-0,46	96,22	1708	1,90	87	0,08	-1621	-1,82	5,09
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду (1800)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всього капіталу (1900)	74909	100	89681	100	14772	0	119,71	89681	100	101698	100	12017	0	113,39

Баланс ліквідності ДП «ДГ імені Декабристів» протягом 2017-2019 років

Актив	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Пасив	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Надлишок +,-		
								2017 рік	2018 рік	2019 рік
Група А1 Грошові кошти	592	1558	423	Група П1 Поточні зобов'язання Кредит. Заборгован. За товари, роботи	4990	8808	8536	-4398	-7250	-8113
Група А2 Дебіторс. заборгова- ність, Готова продукція	1147	971	1270	Група П2 Короткостро- кові кредити банку	0	0	0	1147	971	1270
Група А3 Виробничі запаси, незаверш. виробництво	7503	7704	9109	Група П3 Довгострокові зобов'язання	1688	1740	118	5815	5964	8991
Група А4 Необоротні активи	65667	79448	90896	Група П4 Власний капітал	68231	79133	93044	-2564	315	-2148
Баланс гр.1+2+3+4	74909	89681	101698	Баланс гр.1+2+3+4	74909	89681	101698	0	0	0