Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студентки Марухно Марина Анатоліївна

академічної групи 073-21з-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Усатенко О.В.	95	відм	
Рецензент	Шаповал С.М.	95	відмінно	
Нормоконтролер	Усатенко О.В.	95	відм	

Дніпро
2025

ЗАТВЕРДЖЕНО:
завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.
(підпис)
«28 » квітня 2025 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра

студентці Марухно М.А. **академічної групи** 073-21з-1
спеціальності 073 Менеджмент
на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства
затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 06 травня 2025 р. № 348-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні засади управління та розробки інвестиційних проєктів підприємства	28.04.2025 р. – 08.05.2025 р.
Аналітичний	Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»	09.05.2025 р. – 25.05.2025 р.
Рекомендаційний	Розробка інвестиційного проєкту для ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»	26.05.2025 р. – 07.06.2025 р.

Завдання видано _____ Усатенко О.В.
(підпис керівника)

Дата видачі «28 » квітня 2025 року

Дата подання до екзаменаційної комісії «10 » червня 2025 року

Прийнято до виконання _____ Марухно М.А.
(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студентки групи 073-21з-1
Марухно Марини Анатоліївни
НТУ «Дніпровська політехніка»
Обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства

УПРАВЛІННЯ, ІНВЕСТИЦІЇ, ПРОЄКТ, ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК, ПОЗИЦІОНУВАННЯ, ІНСТРУМЕНТИ, ЕФЕКТ, ЕФЕКТИВНІСТЬ

Структура роботи: 72 сторінок комп'ютерного тексту; 13 рисунків; 22 таблиці; 28 джерел посилання.

Об'єкт розроблення – обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій у сфері підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: визначено сутність механізму забезпечення інвестиційного зростання підприємства; досліджено ключові складові інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств; узагальнено підходи до реалізації інвестиційних проєктів на підприємстві; надано загальні відомості про підприємство; проаналізовано показників економічної діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»; проаналізовано фінансовий стан ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»; обґрунтовано проєкт розбудови магазинів; досліджено вплив мотиваційних факторів на продуктивність праці; оцінено ефективність інвестиційного проєкту ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві».

Методи дослідження – аналітичний (дослідно-статистичний) метод, коефіцієнтні методи, порівняльний та якісний аналіз, табличне відображення даних.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання на підприємствах, що спеціалізуються на роздрібній торгівлі продуктами харчування.

Сфера застосування – при обґрунтуванні рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства.

Практична значущість одержаних результатів полягає у тому, що впровадження інвестиційного проєкту, дозволить отримати чисте сучасне значення грошового потоку 2001,869 тис. грн., IRR – 20,18% і перевищує вартість власного капіталу на 3,18%. Дисконтований термін окупності складає 5,369 року, або 5 років та 5 місяців.

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-21з-1
Dnipro University of Technology
Marukhno Maryna Anatoliivna
Substantiation of managerial decisions in the field of developing an enterprise investment project

MANAGEMENT, INVESTMENT, PROJECT, INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT, POSITIONING, TOOLS, EFFECT, EFFICIENCY.

Structure: 72 printed pages; 13 figures; 22 tables; 28 references.

Object of development is the justification of management decisions in the field of developing an investment project of an enterprise.

The aim of the paper is the theoretical justification and development of practical recommendations in the field of increasing the competitiveness of the enterprise.

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as follows: the essence of the mechanism for ensuring the investment growth of the enterprise is determined; the key components of the innovation and investment development of enterprises are investigated; approaches to the implementation of investment projects at the enterprise are summarized; general information about the enterprise is provided; the indicators of economic activity of LLC "OPTTORG-15", the Delvi store are analyzed; the financial condition of LLC "OPTTORG-15", store "Delvi" was analyzed; the project for the development of stores was substantiated; the influence of motivational factors on labor productivity was investigated; the effectiveness of the investment project of LLC "OPTTORG-15", store "Delvi" was assessed.

Research methods are analytical (research and statistical) method, coefficient methods, comparative and qualitative analysis, tabular display of data.

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are recommended for use at enterprises specializing in retail food trade.

The scope of application is when substantiating decisions in the field of developing an investment project of an enterprise.

The practical significance of the results obtained is that the implementation of the investment project will allow obtaining a net present value of cash flow of 2001,869 thousand UAH, IRR - 20.18% and exceeds the cost of equity by 3.18%. The discounted payback period is 5.369 years, or 5 years and 5 months.

ЗМІСТ

Вступ 4

1 Теоретичні засади управління та розробки інвестиційних проєктів підприємства 6

1.1 Механізми забезпечення інвестиційного зростання підприємства 6

1.2 Ключові складові інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств 10

1.3 Реалізація інвестиційних проєктів на підприємстві 13

2 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» 22

2.1 Загальні відомості та характеристика підприємства 22

2.2 Аналіз показників економічної діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» 29

2.3 Аналіз фінансового стану ТОВ «ОПТТОРГ-15» 42

3 Розробка інвестиційного проєкту для ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» 55

3.1 Обґрунтування проєкту розбудови магазинів 55

3.2 Оцінка ефективності інвестиційного проєкту ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» 58

Висновки 65

Перелік джерел посилань 70

ВСТУП

Інвестиційні ресурси відіграють ключову роль у забезпеченні економічного зростання підприємства, адже сприяють оновленню виробничих потужностей, створенню нових робочих місць, зміцненню їх конкурентоспроможності. Сьогодні Україна опинилася у складному економічному становищі через воєнні дії та зростаючі атаки на енергетичну й іншу критичну інфраструктуру. Непрямі фінансові втрати від початку війни становлять близько 1,164 трлн дол. США у вигляді втраченого доходу або понад 385 млрд дол. доданої вартості [9]. Найбільших втрат зазнали ключові сектори економіки – промисловість, будівництво, сільське господарство та торгівля. Інвестиційна діяльність виступає ключовим чинником економічного зростання, що відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування підприємств. Рівень добробуту населення, а також інші важливі показники розвитку сучасного суспільства значною мірою залежать від темпів економічного зростання, які, у свою чергу, визначаються обсягами інвестицій. Для будь-якого суб'єкта господарювання стратегічно важливо здійснювати продуману та цілеспрямовану інвестиційну політику. Вкладення капіталу в реалізацію проєктів має на меті досягнення певних цілей, сформульованих відповідно до загальної стратегії підприємства. Серед можливих цілей інвестування – підвищення прибутковості виробництва, модернізація технічного оснащення, підвищення ефективності діяльності, розширення виробничих потужностей, збільшення ринкової частки, технологічне оновлення підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства.

У відповідності до поставленої мети у роботі сформульовані такі завдання:

- визначено сутність механізму забезпечення інвестиційного зростання

підприємства;

- досліджено ключові складові інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств;

- узагальнено підходи до реалізації інвестиційних проєктів на підприємстві;

- надано загальні відомості про підприємство;

- проаналізовано показників економічної діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»;

- проаналізовано фінансовий стан ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»;

- обґрунтовано проєкт розбудови магазинів;

- досліджено вплив мотиваційних факторів на продуктивність праці;

- оцінено ефективність інвестиційного проєкту ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві».

Об'єктом розроблення кваліфікаційної роботи виступає процес обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства.

Предметом розроблення є теоретичні, методичні та практичні підходи до обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві».

У роботі використано такі методи дослідження: аналітичний (дослідно-статистичний) метод, коефіцієнтні методи, порівняльний та якісний аналіз, табличне відображення даних.

Практична значущість одержаних результатів полягає у впровадженні інвестиційного проєкту, чисте сучасне значення якого дорівнює 2001,869 тис. грн., IRR – 20,18% і перевищує вартість власного капіталу на 3,18%. Дисконтований термін окупності складає 5,369 року, або 5 років та 5 місяців. Це менше тривалості проєкту, тому цей інвестиційний проєкт може бути прийнятий до реалізації ТОВ «ОПТТОРГ-15». Ефективність проєкту складає 0,0643 або 6,43%.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ТА РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Механізми забезпечення інвестиційного зростання підприємства

Необхідність фінансової підтримки підприємств в умовах воєнного стану та у період післявоєнного відновлення зумовлює потребу в ефективному фінансовому механізмі, який би стимулював притік інвестиційних ресурсів в Україну. У зв'язку з цим дослідження фінансового механізму інвестиційного зростання підприємств має не лише наукову, але й практичну значимість [11]. Враховуючи наявні дослідження, під фінансовим механізмом інвестиційного зростання підприємств розуміється сукупність інструментів, методів та нормативно-правового забезпечення, що створюють умови для успішної реалізації інвестиційних проєктів підприємств шляхом залучення і ефективного використання фінансових ресурсів (рисунок 1.1).

Інвестиційна діяльність в Україні регламентується Законом України «Про інвестиційну діяльність» [26], який визначає можливість здійснення інвестиційної діяльності громадянами та юридичними особами як України, так і іноземних держав, а також органами державної влади, органами місцевого самоврядування, іноземними державами, юридичними особами та громадянами іноземних країн.

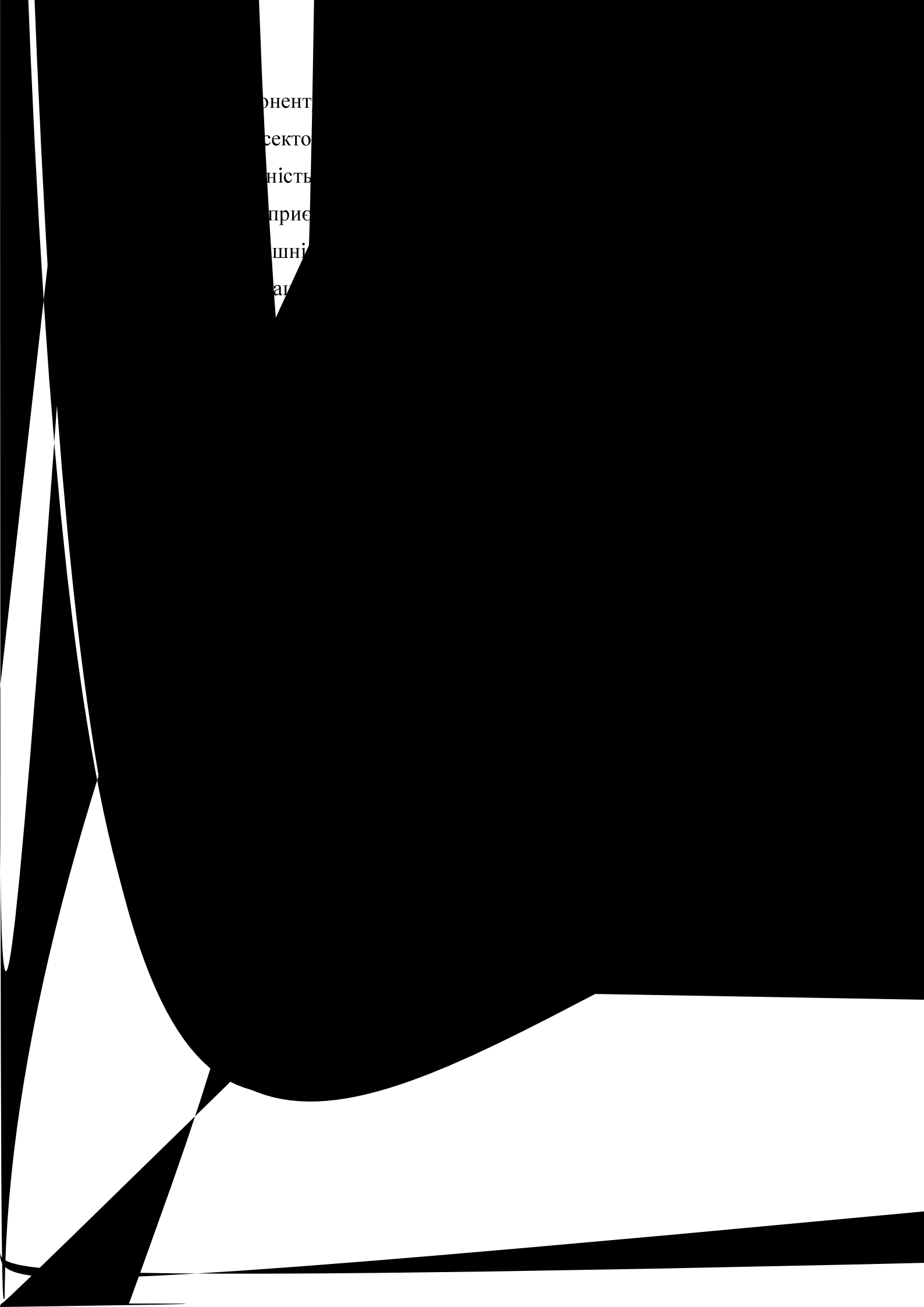
Формуванню сприятливого інвестиційного клімату та стимулюванню економічного розвитку підприємств сприяють положення Закону України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» [25]. Згідно з цим законом, передбачено державну підтримку інвестиційних проєктів обсягом від 12 млн євро, які реалізуються менш як за 5 років у переробній і добувній промисловості, науково-технічній сфері, логістиці та складському господарстві, сферах освіти, охорони здоров'я, духовного й культурного розвитку, а також туризму. Однією з ключових



Ще одним дієвим елементом механізму стимулювання інвестицій є кредитування підприємств. В Україні ця функція реалізується, зокрема, через державну програму «Доступні кредити 5–7–9%» [27]. З моменту запуску програми у 2020 р. було надано пільгових кредитів на загальну суму 320,3 млрд грн [27]. В умовах воєнного стану уряд вніс зміни до умов програми, надавши пріоритет кредитуванню інвестиційних проєктів у регіонах, що наближені до зони бойових дій. Ці кошти спрямовуються на розвиток підприємництва, створення нових робочих місць і забезпечення енергетичної стійкості суб'єктів господарювання. Згідно з даними Міністерства економіки України, у 2024 р. для фінансування інвестиційних проєктів у межах цієї програми передбачено 0,2 млрд грн [27].

Бюджетна політика також виступає інструментом стимулювання інвестиційного зростання підприємств через державні видатки. Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2024 р.» [24], у межах бюджетної програми «Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва» заплановано витрати в обсязі 1,0 млрд грн, що сприятиме активізації інвестицій в агропромисловий комплекс. Крім того, в рамках програми «Забезпечення державної підтримки реалізації інвестиційних проєктів із значними інвестиціями» передбачено фінансування у розмірі 3,0 млрд грн, яке буде спрямоване на будівництво об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури та інші видатки, пов'язані з реалізацією відповідних проєктів [23; 24].

Згідно з положеннями Закону України «Про Державний бюджет України на 2025 р.» [24], передбачено виділення 36,5 млрд грн на фінансування публічних інвестиційних проєктів [20]. Додатково, у період 2025–2027 рр. планується залучення ресурсів для забезпечення інвестиційного зростання підприємств за рахунок донорської допомоги: у 2025 р. – 59 млрд грн (у вигляді позик від іноземних держав і міжнародних фінансових організацій), у 2026 р. – 17 млрд грн, а у 2027 р. – 30 млрд грн. Крім того, у зазначений період очікується надходження 7 млрд євро в межах



охоплюють 10 основних секторів економіки, зокрема: оборонно-промисловий комплекс, енергетику, агропромисловість, металургію, металообробку, інноваційні технології, виробництво, деревообробку і меблеву промисловість, логістику, інфраструктуру та фармацевтику. Інвестори можуть зареєструватися на платформі та отримати детальну інформацію про потенційні можливості та переваги інвестування в українську економіку [22].

Під час конференції з питань відновлення України, яка відбулася у Берліні у 2024 р., Міністерство економіки України презентувало «Інвестиційний гайд України». У документі відображено сучасний інвестиційний ландшафт держави, а також визначено пріоритетні галузі для інвестування: енергетику, транспортно-логістичну інфраструктуру, агропромисловий сектор, металургійну галузь, медицину та ІТ. Загалом у гайді представлено 95 інвестиційних проєктів на загальну суму понад 27 млрд дол. США [15].

Таким чином, Україна, продовжуючи боротьбу за свою незалежність, водночас формує передумови для дієвого функціонування фінансового механізму інвестиційного зростання [11].

1.2 Ключові складові інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств

Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств являє собою комплексний процес, спрямований на підвищення рівня конкурентоспроможності, ефективності та стабільності функціонування підприємства шляхом впровадження сучасних технологій, нових продуктів, прогресивних виробничих процесів і управлінських рішень на основі раціонального залучення інвестиційних ресурсів. У цьому контексті охоплюються як технологічні інновації, так і інвестиційні стратегії, що дають змогу підприємствам адаптуватися до змін у ринковому середовищі та використовувати нові можливості для зростання [4].



економічної нестабільності інноваційно-інвестиційний розвиток набуває особливої актуальності, оскільки забезпечує підприємствам не лише можливість адаптації, але й потенціал для зростання в умовах постійних змін [19].

Щодо українських реалій, слід зазначити, що вітчизняні підприємства стикаються з низкою обмежень у сфері інноваційно-інвестиційного розвитку, що негативно впливає на їхню конкурентоспроможність як на національному, так і на міжнародному ринках [19]. Основні проблеми проілюстровані на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 – Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку українських підприємств [19]

Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств відіграє визначальну роль у формуванні їх конкурентоспроможності в умовах сучасного економічного середовища. Утім, українські компанії стикаються з рядом викликів, які істотно обмежують їхню спроможність до впровадження інновацій та залучення інвестиційних ресурсів. До ключових бар’єрів належать недостатній рівень державної підтримки, низька ефективність взаємодії між бізнесом і науковою сферою, а також дефіцит

ококваліфікованих спеціалістів [19].

Для усунення вказаних проблем необхідно реалізувати комплекс ходів, серед яких особливе значення мають формування сприятливого рмативно-правового середовища, збільшення обсягів фінансування ауково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, розвиток освітніх ніціатив, а також впровадження інноваційних фінансових механізмів. У цьому контексті підприємствам слід активно налагоджувати співпрацю з науковими установами, дослідницькими центрами та інвесторами для реалізації спільних інноваційних проєктів. Такий підхід сприятиме не лиш ефективній адаптації до динамічних змін на ринку, але й забезпе здатність підприємств інтегруватися в сучасні технологічні підвищуючи їх стійкість і перспективи розвитку [5].

1.3 Реалізація інвестиційних проєктів на підприємст

Починаючи з 1991 р., у вітчизняній науковій середовищі спостерігалися певні трансфор «проєкт» та «інвестиційний проєкт». Часто перекладу з іноземних джерел фахівц сфері інвестиційної діяльності або процес створення проєктів – чи у своїй суті подібний як Німеччина чи США. По технічних, економіч методів, інструм конкрет

благодійна фінансова допомога від організацій, підприємств і фізичних осіб; реалізація надлишкових оборотних активів; страхові виплати; гранти.

Найбільш поширеним джерелом фінансування інвестиційної діяльності є прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків. До складу власних ресурсів також входять амортизаційні відрахування, довгострокові фінансові інвестиції, кошти від реалізації частини основних фондів і страхові компенсації [13].

Порівняно з зовнішніми (залученими та запозиченими) ресурсами, власні джерела характеризуються оперативністю та простотою у використанні. Водночас вони мають суттєвий недолік – високу вартість, що зумовлена тим, що у міжнародній практиці очікувана ставка доходу на власний капітал зазвичай перевищує кредитну ставку. Крім того, витрати за запозиченими коштами можна включати до складу собівартості, що знижує податкове навантаження, тоді як прибуток, який використовується для інвестицій, оподатковується [13].

Управління реалізацією інвестиційних проєктів орієнтоване на досягнення цільових показників у встановлені строки, що дозволяє забезпечити своєчасне повернення вкладених коштів через формування позитивного чистого грошового потоку, перш за все – очікуваного інвестиційного прибутку. Управлінські рішення при цьому ухвалюються у межах кожного конкретного інвестиційного проєкту, інтегрованого до загальної інвестиційної програми підприємства [1].

Через обмеженість власних ресурсів за обсягом та їх високу вартість підприємства активно використовують зовнішні джерела фінансування, зокрема: випуск нових акцій, емісію інвестиційних сертифікатів, збільшення статутного капіталу, а також безповоротну фінансову допомогу [13].

У таблиці 1.1 представлено основні способи залучення інвестиційного капіталу.

Таблиця 1.1 – Способи залучення капіталу для реалізації інвестиційних проєктів [13]

Основні способи залучення капіталу в інвестиційних цілях	Акціонування	Корпоратизація
		Самофінансування
		Транстинг
		Венчурні фірми
		Придбання рядового пакету акцій
	Боргове фінансування	Кредитування
		Кредит з факторингом
		Форфейтинг
		Іпотечний кредит
		Кредити державних установ
		Іноземний кредит
		Розміщення боргових зобов’язань
	Фінансування на консорційних засадах	Спільні підприємства
		Альянси
		Франчайзинг
		Ліцензування
		Інжиніринг
		Екаутинг
	Оренда	Оперативна оренда
		Фінансовий лізинг
		Лізбек
		Хайринг
		Рентинг
		Селенг
	Пільгове фінансування	Урядовий пільговий кредит
		Гарантування
		Інвестиційний податковий кредит
		Безпроцентний кредит
	Субсидіювання	Дотування
		Гранти
		Субвенції
		Спонсорство
		Донорство

Процес формування структури джерел фінансування інвестиційної діяльності є складним і багатофакторним. Його специфіка визначається низкою суб’єктивних чинників, серед яких: потужність фінансових джерел у певний момент часу, загальний фінансовий стан підприємства, перспективи його розвитку, ринкова кон’юнктура, актуальність інвестиційного проєкту тощо [13].

Конфігурація джерел фінансування змінюється відповідно до стадії

економічного циклу. Так, у фазі пожвавлення та підйому економіки, коли зростає інвестиційна активність, частка внутрішніх джерел, як правило, знижується. Натомість у періоди економічного спаду частка власного капіталу зростає, що пов’язано із зменшенням обсягів інвестування, зниженням доступності зовнішнього фінансування та зростанням вартості кредитних ресурсів [13].

Фінансування інвестиційних проєктів охоплює різні сфери діяльності – як виробничу, так і державну – та передбачає взаємодію між суб’єктами підприємництва, банківськими і фінансовими інститутами. У цьому контексті відбуваються глибокі трансформації у системі власності та характері економічних відносин. Враховуючи необхідність використання широкого спектру фінансових інструментів із властивими їм особливостями, можна стверджувати, що уніфікованих підходів до фінансування не існує. Кожен інвестиційний проєкт має індивідуальні характеристики, що вимагають специфічного підходу до формування механізму його фінансування [4].

Таким чином, механізм фінансування інвестиційних проєктів можна охарактеризувати як [13]:

1) центральний елемент системи управління інвестиційною діяльністю суб’єктів господарювання;

2) чинник, що формує і регулює економічні відносини між усіма учасниками інвестиційного процесу та одночасно зазнає впливу з їхнього боку;

3) динамічну систему, що постійно розвивається і адаптується до змін внутрішнього й зовнішнього середовища.

У зв’язку з обмеженими фінансовими можливостями підприємства почали активно впроваджувати нові, альтернативні джерела та механізми залучення капіталу. Серед найбільш перспективних форм фінансування виокремлюють венчурний капітал, форфейтинг і факторинг. Також значного поширення набули лізинг та селенг. У розвинених країнах світу активно застосовується система пільгового фінансування, яка охоплює державні

пільгові кредити, гарантування, інвестиційні податкові кредити та безвідсоткове кредитування. Крім того, практикуються різноманітні форми субсидування, включаючи дотації, гранти, субвенції, спонсорську підтримку та донорське фінансування [13].

Впровадження зазначених механізмів, зокрема венчурного капіталу, факторингу, форфейтингу, лізингу та селенгу, відкриває нові можливості для забезпечення інвестиційної діяльності, особливо в умовах нестачі традиційних джерел фінансування [13].

Ефективне управління реалізацією інвестиційних проєктів потребує дотримання чітко встановлених правил і процедур. Серед ключових принципів управління – запобігання незапланованим витратам, дотримання графіків виконання робіт, а також професійний контроль за відповідністю дій стратегічним цілям інвестора та актуальним ринковим умовам. Одним із критично важливих компонентів є управління ризиками, що включає [13]:

1) ідентифікацію потенційних ризиків;

2) проведення їх якісного та кількісного аналізу й оцінки;

3) розробку заходів щодо зменшення ризиків та усунення їх можливих наслідків;

4) вибір ефективних методів управління ризиковими ситуаціями;

5) акумуляцію та обробку інформації про випадки реалізації ризиків і наслідки.

6) контроль за реалізацією запланованих заходів і формування рекомендацій щодо врахування отриманого досвіду в майбутньому.

Ще одним важливим аспектом управління інвестиційними проєктами є моніторинг, який здійснюється інвестором (замовником) або представниками підприємства від його імені (рисунок 1.5).



Рисунок 1.5 – Послідовність основних етапів розробки системи моніторингу реалізації інвестиційного проєкту на підприємстві [13]

Моніторинг передбачає безперервне спостереження за ходом реалізації проєкту з метою своєчасного виявлення та усунення потенційних відхилень у ключових параметрах. Це дозволяє оцінити як результати, так і динаміку розвитку проєкту, забезпечуючи цілісне бачення його поточного стану та

перспектив [16].

Прийняття рішення щодо необхідності впровадження системи моніторингу та її безпосередня розробка відбувається на завершальному етапі аналізу інвестиційного проєкту, перед ухваленням остаточного управлінського рішення. Моніторинг виступає інструментом постійного спостереження за ходом реалізації проєкту, забезпечуючи своєчасне виявлення помилок і проблем, що могли бути не помічені на етапі формування інвестиційного портфеля капітальних вкладень. Його завдання – фіксація відхилень до того моменту, коли ще існує можливість оперативного їх виправлення [12].

Варто підкреслити, що врахування результатів моніторингу під час реалізації поточного інвестиційного проєкту сприяє уникненню аналогічних помилок у майбутньому. В умовах подолання фінансової нестабільності в Україні, падіння довіри міжнародних інвесторів до вітчизняних фінансових інститутів, а також зниження інвестиційної привабливості країни загалом, актуалізується потреба у впровадженні нових підходів до залучення інвестицій, зокрема через сучасні інструменти та механізми [13].

Підбиваючи підсумки до першого розділу, відмітимо, що функціонування механізму інвестиційного зростання підприємств потребує його активного використання як під час війни, так і в процесі повоєнного відновлення, з огляду на потребу: відновлення інфраструктури шляхом спрямування фінансових ресурсів на реконструкцію об’єктів транспортної, енергетичної та іншої критичної інфраструктури; активізації економічної діяльності, особливо в регіонах, що зазнали значних руйнувань; підвищення інтересу іноземного капіталу до української економіки; впровадження інноваційних проєктів у стратегічно важливих секторах.

Зважаючи на зазначене, доцільно вжити низку заходів, зокрема: продовжити практику надання податкових преференцій для інвесторів; зменшити фіскальне навантаження на галузі з високим інвестиційним потенціалом; запровадити механізми страхування інвестиційних ризиків в

умовах воєнного стану; посилити боротьбу з корупцією та забезпечити прозорість процесів прийняття рішень; розширити програми пільгового кредитування для інвестиційних проєктів; забезпечити ширше інформування про можливості участі у грантових програмах для стартапів і новаторських ініціатив.

Ефективність реалізації інвестиційного проєкту значною мірою визначається якістю організації його впровадження, що потребує оптимального планування тривалості окремих етапів реалізації в узгодженні з доступними фінансовими ресурсами та умовами їхнього використання. Основними проблемними аспектами при впровадженні інвестиційних проєктів є ефективне використання ресурсів, зменшення пов'язаних з цим витрат, а також інтеграція сучасних систем моніторингу управлінських процесів у сфері інвестиційного менеджменту.

Таким чином, до ключових факторів успішної реалізації інвестиційних проєктів належать внутрішні організаційно-управлінські ресурси підприємства, що свідчать про його готовність до впровадження ініціатив у сфері капіталовкладень. У контексті досягнення економічної результативності визначальне значення має внутрішня підприємницька ефективність, яка формує базу для ухвалення рішень потенційними інвесторами. На підставі проведеного аналізу встановлено, що ефективне управління реалізацією інвестиційних проєктів має ґрунтуватися на системному підході, який передбачає інтеграцію управління ризиками та функціонування системи моніторингу як невід'ємної складової якісного управління інвестиційною діяльністю підприємства.

.

2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ОПТТОРГ-15» МАГАЗИН «ДЕЛВІ»

2.1 Загальні відомості та характеристика підприємства

ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» було зареєстроване 13.03.2015 у м. Кривий Ріг. В основу створення Національної мережі сімейних маркетів «ДЕЛВІ» (НМСМ «Делві») було покладено ідею відкриття тисяч невеликих комфортних і затишних магазинчиків самообслуговування європейського рівня з радісними та щасливими співробітниками, де на невеликій площі, не витрачаючи зайвого часу та сил, як у великих супермаркетах, відвідувачі мали б змогу купити всі необхідні товари щоденного споживання [21].

Торгова площа маркетів – 40–120 м2. Формат маркетів – самообслуговування. Асортимент товарів налічує більше 2000 найменувань в категоріях: гастрономія, свіже м’ясо, риба, молоко, хліб, овочі, фрукти, бакалія, кондитерські вироби, снеки, товари для дітей, алкогольні, слабоалкогольні, безалкогольні напої, тютюнові вироби, заморожені напівфабрикати, морозиво, чай, кава, товари для тварин, засоби особистої гігієни, побутова хімія, товари для дому, супутні товари, сезонні товари.

Перші маркети НМСМ «ДЕЛВІ» було відкрито в травні 2015 р. в м. Дніпро. Молода і цілеспрямована команда, працювала над розвитком мрії. Долаючи труднощі, що виникали на шляху, переживаючи кризові часи разом із Україною, менеджмент рухався вперед. На початку 2016 р. мережа налічувала 45 маркетів в м. Дніпро, Кривий Ріг, Павлоград, Кропивницький, Черкаси, Умань та стала співпрацювати з Nielsen Ukraine по обміну інформацією. У 2017 р. компанія перевела свій офіс в м. Київ та відкрила в м. Кривий Ріг Розподільчий Центр. Були відкриті нові маркети і нові території, проведений ребрендинг торговельних залів та екстер’єрів маркетів.

За підсумками 2023 р. мережа налічує 180 маркетів і не планує зупинятися, поставивши за мету 250 маркетів до кінця 2024 р. [21].

Міста в яких сьогодні представлені маркети: Київ, Дніпро, Полтава, Запоріжжя, Кропивницький, Черкаси, Умань, Біла Церква, Кривий Ріг, Павлоград, Кам'янське, Самар, Синельникове та Вільнянськ (рисунок 2.1).

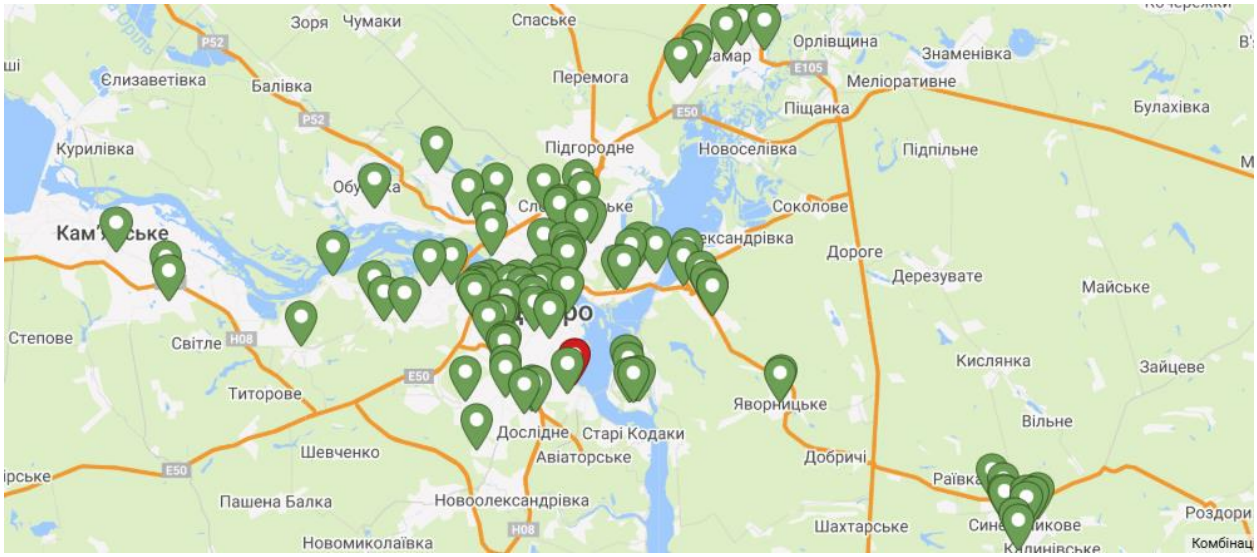


Рисунок 2.1 – Розташування маркетів НМСМ «ДЕЛВІ» [21]

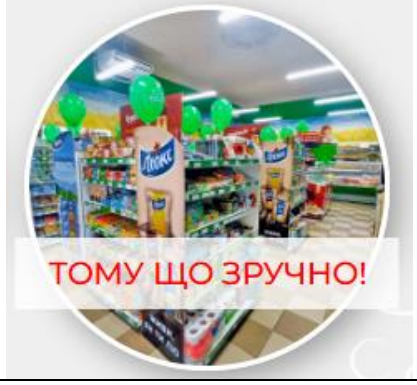
Керівництво обіцяє відвідувачам, співробітникам, партнерам, що кожен день вони будуть покращувати професіоналізм та якість роботи, вкладати в кожну дію частинку себе і робити все це з любов'ю. Принципи роботи наведені у таблиці 2.1.

На рисунку 2.2 наведений перелік партнерів ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві».



Рисунок 2.2 – Партнери ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазина «Делві» [21]

Таблиця 2.1 – Принципи роботи ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»

Переваги	Фото	Переваги	Фото
1	2	3	4
Тому що розвиток!		Тому що поруч!	
Тому що зручно!		Тому що свіже!	

Кінець таблиці 2.1

1	2	3	4
Тому що акції!			

Організація менеджменту. Місією підприємства є «Бути поруч з любов'ю для кожного». У таблиці 2.2 наведені правила ведення бізнесу для досягнення визначної місії.

Таблиця 2.2 – Правила ведення бізнесу для досягнення визначної місії ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» [21]

Категорії	Характеристика
1	2
Співробітники	ТОВ створює умови для підтримки працівників на всіх етапах їх професійного розвитку: від початку кар'єри до рівня досвідчених фахівців. Підприємство забезпечує супровід у процесі стажування, адаптації та подальшого кар'єрного зростання, стимулюючи професійну самореалізацію. У межах корпоративної культури формується стійке середовище командної підтримки, що охоплює колектив з понад 1000 осіб у 15 містах України. Компанія сприяє зміцненню командного духу через взаємну підтримку у складних ситуаціях, а також колективну радість від професійних досягнень. Особливу увагу приділено забезпеченню відкритого комунікаційного простору, в якому кожен працівник може отримати своєчасну допомогу, зворотний зв'язок або сприяння у зміні напрямку професійної діяльності
Відвідувачі	Компанія активно розширює свою присутність на ринку, прагнучи охопити дедалі ширше коло споживачів. Її основною метою є адаптація до потреб і очікувань кожного клієнта, незалежно від його емоційного стану, стилю життя чи соціального статусу. Принцип близькості до споживача реалізується через доступність і зручність обслуговування у повсякденних ситуаціях – від ранкового візиту за продуктами до короткої зупинки під час перерви чи у відрядженні. Компанія формує атмосферу безумовного прийняття і прагне бути постійно присутньою у житті клієнтів, забезпечуючи якісний сервіс у будь-який момент
Партнери	Підприємство позиціонує себе як надійний, стабільний і стратегічно орієнтований партнер для розвитку ділових відносин. Основу взаємодії становлять принципи довгострокового співробітництва,

Кінець таблиці 2.2

1	2
	прозорості, відкритого діалогу і готовності до конструктивного обговорення. Компанія підтримує партнерів на всіх етапах проєктного циклу – від запуску нових ініціатив до адаптації у випадку непередбачуваних змін. Розширення асортименту, реалізація спільних маркетингових кампаній та підвищення лояльності клієнтів є основними інструментами вдячності за партнерство. Через розміщення продукції партнерів на своїх торгових майданчиках компанія формує ланцюжок доданої вартості для обох сторін

Роль цінностей в бізнесі для досягнення визначної місії ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» наведена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Роль цінностей в бізнесі для досягнення визначної місії ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» [21]

Цінність	Візуалізація	Значення
1	2	3
Стабільність		Компанія демонструє стратегічну орієнтацію на довгостроковий розвиток і стале зростання. Надійність і послідовність є ключовими характеристиками її управлінських рішень. Організація послідовно виконує взяті на себе зобов'язання перед основними стейкхолдерами: працівниками, клієнтами та партнерами, що забезпечує високий рівень довіри. Адаптивність до змін у зовнішньому середовищі та здатність до подолання кризових ситуацій підтверджують її системну стійкість
Розвиток		Компанія дотримується принципу безперервного вдосконалення, спрямовуючи зусилля на розширення ресурсної бази та розкриття внутрішнього потенціалу. Вона виступає платформою для самореалізації співробітників, сприяє особистісному та професійному зростанню персоналу. Постійне прагнення до покращення якісних характеристик діяльності закладає основу конкурентоспроможності організації
Відкритість		Внутрішня культура компанії ґрунтується на чесності, прозорості та взаємній довірі. Забезпечується відкритий доступ до інформації щодо стратегічних орієнтирів, пріоритетів і процесів прийняття рішень. Така політика сприяє ефективній комунікації, узгодженості дій і посиленню організаційної єдності

Кінець таблиці 2.3

1	2	3
Сміливість		Компанія демонструє здатність до прийняття нестандартних рішень, відкритість до інновацій та готовність до ризику. Вона активно виходить за межі звичних управлінських моделей, експериментує та реалізує креативні ідеї навіть в умовах невизначеності. Такий підхід сприяє зміцненню конкурентних позицій на динамічному ринку роздрібної торгівлі
Залученість		Організаційна культура компанії передбачає високий рівень залученості працівників до внутрішніх процесів. Співробітники виявляють ініціативність, зацікавленість у результатах спільної діяльності та схильність до міжвідділової взаємодії. Визнання індивідуальних досягнень, системна підтримка та мотивація персоналу формують основу продуктивного і згуртованого колективу

Організаційна структура підприємства наведена на рисунку 2.2.

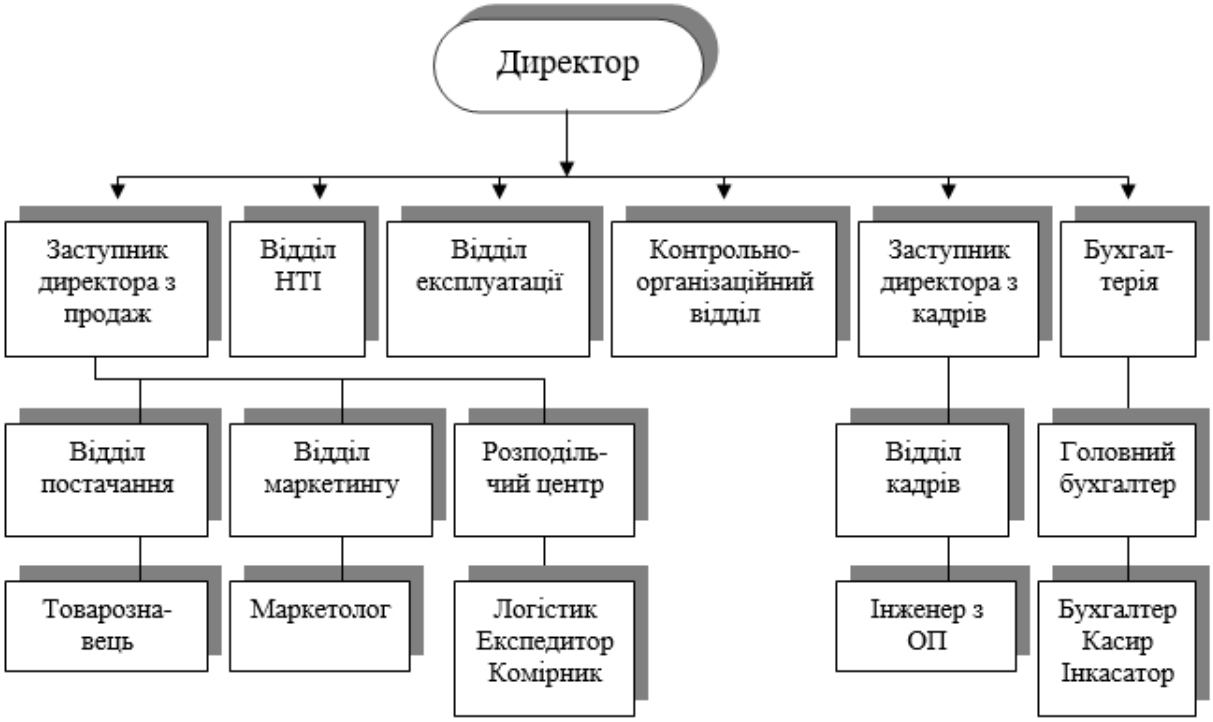


Рисунок 2.2 – Функціональна організаційна структура ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Керівництво підприємства та спеціалісти в межах їх компетенції вважають своїми обов'язками постійно підтримувати і контролювати необхідний рівень питань якості сільськогосподарської техніки, охорони

навколишнього середовища та безпеки праці.

ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» постійно проводить роботу з перевірки якості продукції, з метою задоволення вимог та очікувань споживачів (замовників) до якості; зі створення безпечних умов праці та зниження техногенного навантаження на навколишнє середовище.

Для повного розуміння умов функціонування підприємства доцільно здійснити детальний аналіз його середовища. Традиційно організаційне середовище класифікується на три складові: макросередовище (загальне), безпосереднє (робоче) середовище та внутрішнє середовище підприємства. Макросередовище формує загальні умови існування підприємства у зовнішньому середовищі та охоплює фактори політико-правового, техніко-економічного, соціокультурного, екологічного та іншого характеру.

Аналіз безпосереднього середовища передбачає оцінку тих зовнішніх суб'єктів, з якими підприємство перебуває у прямій взаємодії, таких як споживачі, постачальники, конкуренти, кредитори та акціонери. Вивчення внутрішнього середовища спрямоване на визначення потенціалу організації та зазвичай охоплює такі ключові напрями, як маркетингова діяльність, виробничі потужності, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), фінанси, персонал і організаційна структура управління.

Серед найбільш поширених методів аналізу умов діяльності підприємства виділяються SWOT-аналіз та STEP-аналіз. SWOT-аналіз (від англ. Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) дозволяє комплексно оцінити як зовнішні умови (можливості та загрози), так і внутрішні характеристики (сильні та слабкі сторони) підприємства. STEP-аналіз (від англ. Social, Technological, Economic, Political) фокусується на вивченні соціальних, технологічних, економічних та політичних аспектів зовнішнього середовища.

У даному контексті проведемо SWOT-аналіз, який складається з двох логічно взаємопов'язаних частин. Перша частина охоплює ідентифікацію зовнішніх можливостей і загроз, що можуть впливати на підприємство як у

поточному, так і у перспективному періоді, формуючи базу для стратегічних альтернатив. Друга частина фокусується на вивченні внутрішнього потенціалу підприємства, визначаючи його сильні та слабкі (таблиця 2.4).

Тут оцінюється потенціал підприємства. Іншими словами, SWOT-аналіз дозволяє провести комплексне вивчення зовнішнього і внутрішнього стану господарюючого суб'єкта.

Матриця SWOT-аналізу для ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» доводить, що загалом у підприємства більше можливостей та сильних сторін, зокрема підприємство має постійних споживачів та накопичений досвіт у сфері роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами. Зокрема ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» прагне бути лідером українського ринку за продажем цих продуктів. Але існують також і основні проблеми, які негативно впливають на розвиток підприємства. Зокрема, це залишки старого устаткування, яке використовується у торговельних залах, домовленості з нечіткими умовами постачання та виконання умов договорів, також основними загрозами для подальшого розвитку підприємства є нестабільна економічна, політична та військова ситуація в країні, що негативно відображається на курсі грн, та негативно впливає на продаж продукції в мережі магазинів ТОВ «ОПТТОРГ-15».

2.2 Аналіз показників економічної діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»

У сучасних умовах функціонування діяльність кожного суб’єкта господарювання перебуває в полі уваги широкого кола зацікавлених сторін – як інституційних, так і фізичних осіб, які мають інтерес до результатів його функціонування. На основі наявної обліково-звітної інформації (Баланс та Звіт про фінансові результати [28]) зазначені учасники ринку здійснюють оцінювання фінансового стану підприємства.

Таблиця 2.2 – SWOT-аналіз діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Наявність кваліфікованого персоналу, що має досвід роботи в даній області	Наявність старого, зношеного товарного устаткування на підприємстві
Накопичений багаторічний досвід роботи у сфері роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Труднощі в організації збуту великого обсягу продукції
Гарні ділові зв'язки зі споживачами і постачальниками товарів	
Наявність торговельного обладнання, що дозволяє підтримати продажі і обслуговування покупців	Затягування термінів партнерами при постачаннях продукції
Завойована частка регіонального ринку роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах	Недостатність та відсутність джерел фінансування
Зручне місце розташування мережі магазинів	Нечітко оформлені умови договору
Достатня маржинальна рентабельність продажу продукції	Існуюча низька ефективність процесу супроводження клієнтів, покупців та бізнес-партнерів
Забезпеченість усім необхідним асортиментом споживачів різного рівня достатку	
Середня трудомісткість процесу підготовки та продажу продукції	Можлива неузгодженість по термінах постачанню та прогнозах продажу продукції
Висока продукції, що відповідає європейському рівню	
Активна маркетингова політика	
Наявність лідера та ефективний менеджмент	
Близькість та ефективність логістичної системи	
Зовнішні сприятливі можливості	Зовнішні погрози підприємству
Попит на мережеві супермаркети в Україні, країнах Євросоюзу і у світі досить високий і має стійку тенденцію до збільшення	Зниження грошової складової в розрахунках із бізнес-партнерами
Позитивна тенденція зростання кількості торговельних точок (мережевих магазинів) в Україні	Зниження загальної платоспроможності підприємств
Сформований імідж підприємства у споживачів продукції	Затримка росту інвестиційної активності
Підтримка з боку міських органів влади дій підприємства щодо збільшенню кількості магазинів	Нестабільна політична ситуація, наявність військової агресії
Становлення ринкових відносин в Україні	Нестабільність господарського, податкового, банківського й іншого законодавств в Україні
Бажання закордонних постачальників продукції сприяти залученню інвестицій для модернізації точок продажу та представлення продукції власного виробництва в магазинах мережі	Зниження бажання закордонних фірм поставляти товари на український ринок
Бажання закордонних фірм поставляти продукти харчування, напої та тютюнові вироби на український ринок	Недосконаліть законодавства
Зниження кредитної процентної ставки	Знецінення гривні

Ключовим інструментом такої оцінки виступає економічний аналіз, який дозволяє об’єктивно дослідити як внутрішні процеси, так і зовнішні взаємозв’язки підприємства. Зокрема, він дає змогу оцінити рівень платоспроможності, прибутковості, ефективності діяльності та визначити перспективи розвитку суб’єкта господарювання, що в подальшому є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Економічний аналіз являє собою системний процес дослідження фінансових показників організації, сформованих на основі ретроспективних даних, з метою прогнозування майбутніх умов діяльності та фінансових результатів. Фінансовий стан підприємства визначає його здатність забезпечувати фінансування власної господарської діяльності. Він характеризується рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами, ефективністю їх розміщення і використання, стабільністю фінансових зв’язків з контрагентами, платоспроможністю та загальною фінансовою стійкістю. Фінансовий стан підприємства може бути класифікований як стійкий, нестійкий або кризовий. Ознакою задовільного фінансового стану виступає здатність суб’єкта господарювання своєчасно здійснювати зобов’язання, фінансувати свою діяльність та забезпечувати її розширене відтворення.

Основні показники, які використано в рамках техніко-економічного аналізу діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15», надано в таблиці 2.3. Там же відображено їх умовні позначення, одиниці виміру та розрахунок значень абсолютних та відносних відхилень.

Аналізуючи розрахунки, що наведені у таблиці 2.3, зробимо такі висновки: 1) завдяки постійному зростанню попиту та розбудові мережі магазинів, виручка від реалізації збільшилася на 39,86%. Однак на це зростання вплинуло кілька факторів: по-перше, розширення рекламної діяльності та, по-друге, збільшення асортименту продукції, що пропонується. Окремо слід додати, що протягом 2024 р. відбулося підвищення цін на товари, що пропонує підприємство;

Таблиця 2.3 – Техніко-економічні показники діяльності ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Найменування показника	Ін-декс	Од. вим.	Значення за роками		Відхилення	
			2023	2024	абсо-лютне	темп росту, %
Виручка від реалізації	Вр	тис. грн.	1411064	1973457	562393	39,86
Вартість основних виробничих фондів	Fос	тис. грн.	10536	15909	5373	51,00
Обігові кошти	Fоб	тис. грн.	423002	582427	159425	37,69
Середньооблікова чисельність працівників усього	q	чол.	795	1008	213	26,79
адмін. персоналу	qадм	чол.	218	296	78	35,78
основних працівників	qпр	чол.	577	712	135	23,40
Фонд зарплати усього	U	тис. грн.	11113	16166	5052	45,46
адмін. персоналу	Uадм	тис. грн.	3393	5165	1772	52,23
основних працівників	Uпр	тис. грн.	7720	11000	3280	42,49
Середня заробітна плата адмін. персоналу	Задм	грн.	15564	17450	1886	12,12
інших працівників	Зпр	грн.	13380	15450	2070	15,47
Питома вага адмін. персоналу	Jадм	частка од.	0,274	0,294	0,019	7,09
Питома вага основних працівників	Jпр	частка од.	0,726	0,706	-0,019	-2,68
Собівартість реалізованої продукції	Sp	тис. грн.	1301387	1831700	530313	40,75
Чистий прибуток	P	тис. грн.	536	806	270	50,37
Річна продуктивність праці в грошовому виразі	W	тис. грн. /чол.	1775	1958	183	10,30
адмін. персоналу	Wадм	тис. грн. /чол.	6473	6667	194	3,00
основних працівників	Wпр	тис. грн. /чол.	2446	2772	326	13,34
Фондовіддача основних фондів	f	грн./ грн.	133,93	124,05	-9,88	-7,38
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Коб	разів	3,34	3,39	0,05	1,57
Витрати на гривню продукції	Z	грн./ грн.	0,92	0,93	0,01	0,64
Рентабельність підприємства	R	%	0,124	0,135	0,011	-
Рентабельність продукції	Rs	%	0,041	0,044	0,003	-

2) збільшення вартості основних виробничих фондів на 51% пояснюється плановим оновленням торговельного обладнання. Підприємство працює на орендованих площах, саме тому при зростанні виручки від

реалізації та збільшенні вартості необоротних активів відбулося зменшення показника фондовіддачі на -7,38%. Внаслідок цього підприємство отримує на кожну грн. вкладену в основні виробничі фонди 133,93 грн. виручки від реалізації у 2024 р. Це на -9,88 грн. менше, ніж у 2023 р.

3) сума обігових коштів також збільшилася на 37,69%. Це пояснюється збільшенням суми грошових коштів, дебіторської заборгованості та запасів товарів на складах підприємства. При цьому відбулося збільшення коефіцієнту оборотності на 1,57% або на 0,05 обороту в абсолютному вимірюванні. В перспективі наявність такої динаміки може призвести до отримання стабільного фінансового положення за рахунок своєчасного повернення залучених коштів ТОВ «ОПТТОРГ-15».

4) у 2024 р. спостерігалося зростання чисельності працівників (на 213 чоловік), при цьому чисельність основних працівників збільшилася на 35,78%. Завдяки розширенню діяльності і збільшенню виручки від реалізації, продуктивність праці адміністративних працівників зросла на 10,30%, основних робітників – на 13,34%. Відтак за наведеним аналізом більшість показників поліпшилися у 2024 р. по зрівнянню з 2023 р., однак основним критерієм щодо оцінки ефективності, все ж такі залишається рентабельність підприємства, зростання (на 0,011%) якої спостерігалося в аналізуємому періоді.

Таким чином метою подальшого аналізу буде встановлення основних факторів, що сприяли такому становищу.

Аналіз показників реалізації. Аналіз динаміки обсягу реалізації, собівартості, прибутку й рентабельності підприємства за 2023 - 2024 рр. представлений у таблиці 2.4.

З таблиці 2.4 видно, що обсяг реалізації товарів у 2024 р. виріс на 562393 тис. грн. у порівнянні з 2024 р. У зв'язку з ростом обсягів реалізації товарів виросла й сума витрат (собівартість реалізованої продукції) на 530313 тис. грн. Як видно з таблиці 2.4 темп росту витрат (40,75%) випереджає темп росту реалізації (39,86%), що позначається на зниженні рентабельності по

валовому прибутку (-0,689%) та незначному збільшенні по чистому прибутку (0,003%) та високих темпах росту чистого прибутку (50,37%).

Таблиця 2.4 – Динаміки обсягу продаж, собівартості, прибутку й рентабельності ТОВ «ОПТТОРГ-15» за 2023 – 2024 рр.

Найменування показників	Показники		Абсолютне відхилення	Темп росту, %
	2023 р.	2024 р.		
1 Виручка від реалізації товарів, тис. грн.	1411064	1973457	562393	39,86
2 Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1301387	1831700	530313	40,75
3 Валовий прибуток, тис. грн. (ряд.3 = ряд. 1 - ряд.2)	109677	141757	32080	29,25
4 Рентабельність по валовому прибутку, % (ряд.4 = ряд.3*100% / ряд.2)	8,428	7,739	-0,689	-
5 Чистий прибуток, тис. грн.	536	806	270	50,37
6 Рентабельність по чистому прибутку, % (ряд.6 = ряд.5*100% /ряд.2)	0,041	0,044	0,003	-

Динаміку показників таблиці 2.4 можна представити у вигляді діаграми, представленої на рисунку 2.3.

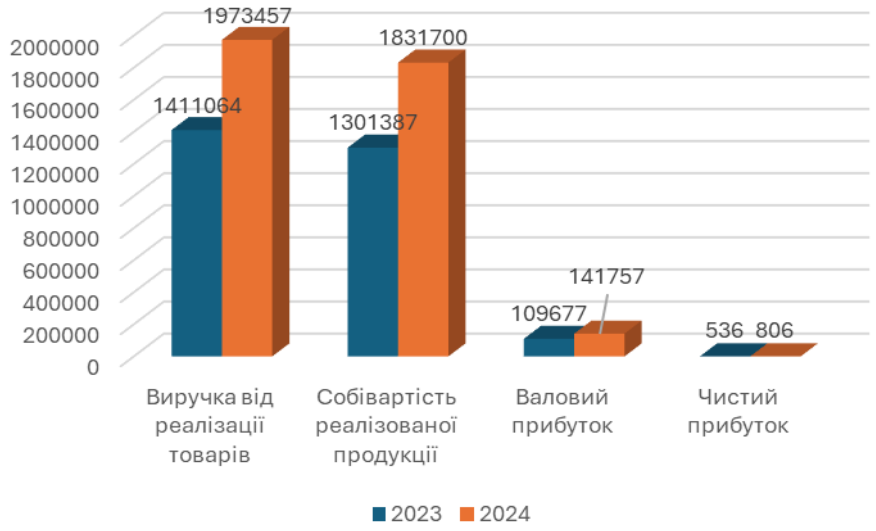


Рисунок 2.3 – Діаграма динаміки обсягу реалізації, собівартості, валового та чистого прибутків ТОВ «ОПТТОРГ-15» у 2023 –2024 рр.

Для більш повного аналізу розглянемо вплив на факторну ознаку (обсяг реалізації або виручку від реалізації) інших факторів. Так за даними таблиці 2.1 сума виручки від реалізації у звітному році збільшилась на 10325,9 тис. грн. Фактичний обсяг реалізації становив 36000,4 тис. грн. Обсяг реалізації продукції (Вр) визначається за формулою:

$$Вр = Fос*f = Fоб*Коб, \quad (2.1)$$

де Fос – вартість основних виробничих фондів,

f – фондовіддача основних виробничих фондів,

Fоб – вартість обігових коштів,

Коб – коефіцієнт оборотності обігових коштів.

На зміну обсягу реалізації мають вплив зміни таких факторів (таблиця 2.5): вартість і ефективність використання основних виробничих фондів; вартість і ефективність використання обігових коштів; кількість та продуктивність праці працівників ТОВ «ОПТТОРГ-15».

Таблиця 2.5 – Розрахунок впливу факторів на виручку від реалізації ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Показники впливу факторів	Формули впливу та розрахунки	Абсолю-тні зміни
Вплив зміни вартості і ефективності використання основних фондів В = Fос*f		
Зміни вартості основних фондів	ΔBfос = ΔFос*fб = 5373*133,93	719594
Зміни фондовіддачі основних фондів	ΔBf = Δf*Fоса = -9,88*15909	-157201
Вплив зміни вартості і ефективності використання оборотних коштів В = Fоб*Коб		
Зміни вартості оборотних коштів	ΔBрFоб = ΔFоб*Кобб = 159425*3,34	531815
Зміни коефіцієнта оборотності оборотних коштів	ΔBрКоб = ΔКоб*Fоба = 0,05*582427	30578
Вплив кількості і продуктивності праці персоналу Впр = W*q		
Зміни чисельності працівників підприємства	ΔBpq =Δq*Wб = 213*1775	378059
Зміни продуктивності праці працівників	ΔBpW = ΔW*qа = 183*1008	184334
Сума впливу за кожною групою факторів		562393

Отже, показник обсягу виручки від реалізації зріс на 562393 тис. грн. за рахунок збільшення вартості основних виробничих фондів на 719594 тис. грн. Позитивно вплинули на ріст виручки від реалізації зростання коефіцієнта оборотності обігових коштів (30578 тис. грн.), вартості обігових коштів (531815 тис. грн.), негативно – зменшення показника фондовіддачі основних фондів на -157201 тис. грн. Сприятливими факторами є збільшення чисельності працівників підприємства (378059 тис. грн.) та зростання продуктивності праці працівників (184334 тис. грн.).

Аналіз показників по праці. Велике значення для збільшення обсягів продажів і підвищення ефективності роботи підприємства має достатня забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці. Аналіз використання коштів на оплату праці дозволяє виявити можливості нарощування темпів продажів, економії коштів і зниження трудомісткості продажів. Основними показниками використання трудових ресурсів підприємства є: середньооблікова чисельність персоналу, продуктивність праці, річний фонд заробітної плати, середньорічна заробітна плата одного працівника, сума чистого прибутку на 1 грн. зарплати.

Аналіз показників по праці представлений у таблиці 2.6.

За даними таблиці 2.6 ми бачимо, що з ростом обсягу реалізації (39,86%) чисельність персоналу практично значно збільшилася (26,79%). Зросла середньорічна зарплата працівників, приріст склав 14,73%. Вона залишається на рівні із середньогалузевими показниками. Розглядаючи подальші показники таблиці 2.6 видно, що спостерігається підвищення продуктивності праці (10,30%), співвідношення темпів росту продуктивності праці й середньорічної зарплати одного працівника говорить про значний приріст продуктивності праці при збільшенні середньорічної зарплати, що свідчить про вміле керування трудовими ресурсами.

Для більш повного аналізу розглянемо вплив на факторну ознаку (продуктивність праці) інших факторів.

Таблиця 2.6 – Аналіз показників по праці ТОВ «ОПТТОРГ-15» за 2023–2024 рр.

Найменування показників	Показники		Абсолютне відхилення	Темп росту, %
	2023р.	2024р.		
1 Обсяг реалізації товарів, тис. грн.	1411064	1973457	562393	139,86
2 Чисельність персоналу, чол.	795	1008	213	126,79
3 Продуктивність праці одного працівника, тис. грн. / чол. (ряд.3 = ряд.1 / ряд.2)	1775	1958	183	110,30
4 Фонд заробітної плати, тис. грн.	11113	16166	5052	145,46
5 Середньорічна зарплата одного працівника, тис. грн. / чол. (ряд.5 = ряд.4 / ряд.2)	13978,88	16037,30	2058,42	114,73
6 Співвідношення темпів росту продуктивності праці й середньорічної зарплати одного працівника (ряд.6 = ряд.3 / ряд.5)	126,97	122,08	-4,89	96,15
7 Сума чистого прибутку на 1 грн. зарплати, грн.	0,048	0,050	0,002	103,38

Як вже було сказано раніше, показником ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці (W) , яка визначається за формулою:

$$W = Вр/qпр = (Вр* Jпр)/qпр = Wпр*Jпр, \quad (2.4)$$

де qпр – середньорічна чисельність працівників , чоловік.

Визначення і розрахунок факторів впливу на показник продуктивності праці підприємства відображено у таблиці 2.7.

За даними таблиці 2.7 у звітному році продуктивність праці працівників ТОВ «ОПТТОРГ-15» збільшилась на 183 тис. грн., при цьому зміна структури (-48 тис. грн.) вплинула негативно, а продуктивності праці (230 тис. грн.) – позитивно. При цьому на продуктивність праці працівників позитивно вплинуло зростання виручки від реалізації (558 тис. грн.), а збільшення чисельності – негативно (-328 тис. грн.).

Таблиця 2.7 – Розрахунок впливу факторів на показник продуктивності праці у ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Показники впливу факторів	Формули впливу та розрахунки	Абсолют-ні зміни
Зміни структури чисельності інших працівників	ΔWJпр=ΔJпр*Wпрб ΔWJпр=-0,019*1775	-48
Зміна продуктивності праці інших працівників	ΔWWпр=ΔWпр*Jпра ΔWWпр=183*0,706	230
Сума впливу		183
Зміна чисельності інших працівників	ΔWqпр=Врб*Jпра*(1/qпра-1/qпрб) ΔWqпр=1411064*0,706*(1/1008-1/795)	-328
Зміна виручки від реалізації продукції	ΔWв=ΔВр*Jпра/qпра ΔWв=562393*0,706/1008	558
Сума впливу		230

Аналіз використання основних виробничих фондів. Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів служать показники рентабельності (відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів), фондовіддачі (відношення вартості зробленої або реалізованої продукції після відрахування ПДВ до середньорічної вартості основних виробничих фондів), фондоемкости (зворотний показник фондовіддачі), коефіцієнти зношування, придатності, надходження й вибуття основних засобів.

Аналіз використання основних засобів підприємства представлений у таблиці 2.8.

З дані таблиці 2.8 видно, що на підприємстві у 2023–2024 рр. постійно здобуваються нові основні фонди. При цьому спостерігається постійне їх вибуття: у 2024 р. вибуло на 791 тис. грн. більше у порівнянні з попереднім роком. Зменшився коефіцієнт зношування (-1,79%) і збільшується коефіцієнт придатності (9,31%). Однак разом із цим зменшується загальна фондовіддача (-7,38%), що свідчить про зниження суми виручки від реалізації, що приходиться на необоротні активи. Для встановлення причин нераціонального використання основних фондів, зробимо факторний аналіз показника фондовіддачі.

Таблиця 2.8 — Аналіз використання основних засобів ТОВ «ОПТТОРГ-15» у 2023–2024 рр.

Найменування показників	Показники		Абсол. відхил.	Темп росту, %
	2023р.	2024р.		
1 Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	62723	85172	22449	35,79
2 Зношування основних засобів, тис. грн.	52599	70144	17545	33,36
3 Залишкова вартість основних засобів, тис. грн., (ряд.3 = ряд.1 - ряд.2)	10124	15028	4904	48,44
4 Надійшло основних засобів, тис. грн.	1070	1392	322	30,09
5 Вибуло основних засобів, тис. грн.	1482	2273	791	53,37
6 Коефіцієнт зношування основних засобів, (ряд.6 = ряд.2 / ряд.1)	0,84	0,82	-0,02	-1,79
7 Коефіцієнт придатності основних засобів, (ряд.7 = ряд.3 / ряд.1)	0,16	0,18	0,02	9,31
8 Коефіцієнт надходження (відновлення) основних засобів, (ряд.8 = ряд.4 / ряд.3)	0,11	0,09	-0,01	-12,36
9 Коефіцієнт вибуття основних засобів, (ряд.9 = ряд.5 / ряд.1)	0,02	0,03	0,00	12,95
10 Фондовіддача, грн./грн.	133,93	124,05	-9,88	-7,38
11 Фондоємність, грн./грн.	0,01	0,01	0,00	7,97

Середньорічна вартість основних засобів ТОВ «ОПТТОРГ-15» зменшилась у звітному році до 3160,5 тис. грн. (абсолютне відхилення 118,1 тис. грн.). Одним з найрозповсюдженіших показників використання основних фондів є фондовіддача (f), яка визначається за формулою:

$$f = Вр / Fос \qquad (2.2)$$

За даними таблиці 2.3 фондовіддача зменшилася і склала 124,05 грн./грн. Для підприємства це негативна тенденція, тобто у процесі діяльності відсутня економія капітальних вкладень в основні засоби. Розрахунок факторів впливу на фондовіддачу приведені в таблиці 2.9.

В основному показник фондовіддачі зменшився за рахунок зміни вартості основних фондів на -45,23 грн./грн. Позитивно вплинула зміна обсягів реалізації на 35,35 грн./грн.

При цьому необхідно відмітити, що підприємство працює на торгівельних площах, які були засвоєні у минулих роках, з метою збільшення асортименту продукції. Перед ТОВ «ОПТТОРГ-15» виникає серйозна

проблема реконструювання торгівельної діяльності при засвоєнні нових магазинів та зміни технології продаж. При бездіяльності керівництва і відсутності вливання інвестицій у цей напрямок, підприємство «з'їсть» усі кошти, що знаходяться у необоротних активах.

Таблиця 2.9 – Розрахунок впливу факторів на показник фондовіддачі у ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Показники зміни факторів	Формули впливу та розрахунки	Абсолю-тні зміни
Зміни вартості основних фондів	ΔfFoc = Врб/Foca – fб ΔfFoc = 1411064/15909-133,93	-45,23
Зміни обсягу реалізації	ΔfBp = ΔBp/Foca= 562393/15909	35,35
Сума впливу		-9,88

Аналіз використання обігових коштів. Фінансові ресурси підприємства характеризуються особливою увагою щодо їх формування та використання, тому потребують докладнішої оцінки та аналізу. За даними таблиці 2.3 вартість обігових коштів ТОВ «ОПТТОРГ-15» у звітному році збільшилась на 159425 тис. грн. В рамках завдання факторного аналізу розраховано один із показників ефективності використання обігових коштів – коефіцієнт оборотності. У таблиці 2.10 наведено розрахунок факторів впливу на оборотність коштів.

Коефіцієнт оборотності (Коб) визначається за формулою:

$$Коб = Вр / Fоб. \quad (2.3)$$

Таблиця 2.10 – Розрахунок впливу факторів на оборотність коштів у ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Показники впливу факторів	Формули впливу та розрахунки	Абсолютні зміни
Зміни вартості обігових коштів	ΔКобFоб=Врб/Fоба-Кобб ΔКобFоб=1411064/582427-3,34	-0,91
Зміни виручки від реалізації	ΔКобВр=ΔВр/Fоба=562393/582427	0,97
Сума впливу		0,05

У звітному періоді показник коефіцієнту оборотності обігових коштів підвищився на 0,05 обороту (див. таблицю 2.3), та взагалі залишається близьким до рівня загальногалузевих значень (рекомендоване значення коефіцієнту оборотності складає більше 3 оборотів). Позитивний вплив спричинило зростання виручки від реалізації (0,97 обороту), негативний – вартості обігових коштів (-0,91 обороту).

Аналіз рентабельності. Показник рентабельності характеризує діяльність підприємства в цілому. Він більш повно, чим прибуток, відображає результат господарювання. Розрахунки показника рентабельності використовують при зрівнянні ефективності діяльності підприємств різних галузей, з різними обсягами валюти балансу.

В рамках аналізу техніко-економічних показників визначимо показник економічної рентабельності (R), який знаходимо за формулою:

$$R=P / (Foc+Fob), \quad (2.5)$$

де Р – чистий прибуток, тис. грн.

Аналіз рентабельності виконано методом ланцюгових підстановок з урахуванням змін факторів, розрахунок впливу наведено у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Факторний аналіз економічної рентабельності у ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Показники впливу факторів	Формули впливу та розрахунки	Сума впливу
Зміни рентабельності	ΔR= Ra-Rb	0,011
Зміни чистого прибутку	ΔRP= ΔP/(Foca+Foba) ΔRP=270/(15909+582427)	0,045
Зміни вартості основних фондів	ΔRFoc=Рб/(Foca+Fobб) - Rb ΔRFoc=536/(15909+423002) -0,124	-0,002
Зміни вартості обігових коштів	ΔRFob=Рб/(Foca+Foba) - Рб/(Foca+Fobб) ΔRFob=536/(15909+582427) - 536/(15909+423002)	-0,033

Отже, показник рентабельності збільшився на 0,011% в основному (на

0,045%) через зростання величини чистого прибутку. Збільшення вартості обігових коштів призвело до зменшення рентабельності на -0,033%, а вартості основних засобів – на -0,002%.

За результатами аналізу використання майнових та трудових ресурсів ТОВ «ОПТТОРГ-15» можна зробити наступні висновки.

Показники ефективного використання ресурсів ТОВ «ОПТТОРГ-15» зросли. Продуктивність праці персоналу ТОВ «ОПТТОРГ-15» достатньо висока, кількість працівників теж достатня. При розширення діяльності, підприємство дотримується політики збільшення кількості іншого персоналу.

Основних засобів у ТОВ «ОПТТОРГ-15» достатньо, але ж раціональне їх використання не забезпечується. Позитивні результати використання ресурсів у порівнянні з рівнем витрат ТОВ «ОПТТОРГ-15» все ж таки призводять до недостатньої величини рентабельності. Це пов’язано з політикою підприємства, яка спрямована на дотримування стратегії цінового лідерства у галузі торгівлі продовольчими товарами у роздріб. Проаналізовані показники використання майнових та трудових ресурсів належать до відносних показників ділової активності і характеризують ефективність управління ресурсами на підприємстві лише з боку його діяльності. Для відображення повного фінансово-економічного стану ТОВ «ОПТТОРГ-15» необхідними є подальші дослідження та оцінка показників фінансової діяльності аналізуємого об’єкта.

2.3 Аналіз фінансового стану ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Фінансовий стан підприємства виражається в співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і його джерел. Основні завдання аналізу фінансового стану – визначення якості фінансового стану, вивчення його погіршення за період, підготовка рекомендацій з підвищення фінансової стійкості й платоспроможності підприємства [7]. Ці завдання вирішуються на основі дослідження динаміки абсолютних і відносних

фінансових показників і розбиваються на такі аналітичні блоки: структурний аналіз активів і пасивів; аналіз фінансової стійкості; аналіз платоспроможності (ліквідності); аналіз ділової активності підприємства.

Актив балансу характеризує майнову масу підприємства, тобто склад і стан матеріальних цінностей, що перебувають у безпосереднім володінні господарства. Пасив балансу характеризує склад і стан прав на ці цінності, що виникають у процесі господарської діяльності підприємства у різних учасників комерційної справи (підприємців, акціонерів, держави, інвесторів, банків).

Звіт про фінансові результати є найважливішим джерелом інформації для аналізу показників рентабельності підприємства, рентабельності реалізованої продукції, рентабельності виробництва, визначення величини чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, і інших показників. Ця форма містить відомості про фінансові результати діяльності підприємства за звітний і попередній періоди. Тут показана величина балансового прибутку або збитку й доданки цього показника.

Основними методами аналізу фінансового стану є горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний [7].

За фінансовими даними ТОВ «ОПТТОРГ-15» [7] був проведений горизонтальний і вертикальний аналіз балансу за 2023 і 2024 рр., а також розраховані й проаналізовані основні фінансові коефіцієнти.

Для зручності проведення вертикальний і горизонтальний експрес аналізу статті балансу укрупнені й наведені в таблиці 2.12.

За результатами вертикального аналізу активу балансу з'ясувалося наступне. У структурі активу переважають оборотні активи, при цьому їхня частка зменшилася за поточний рік на -0,23%. Питома вага основних виробничих фондів зросла з 2,43% у 2023 р. до 2,66% у 2024 р., а оборотних – скоротилася з 97,57% у 2023р. до 97,34% у 2024 р. На 11,03% збільшилася вартість грошових коштів, на 53,57% – інші оборотні активи, на 42,57% – матеріальні обігові кошти, дебіторська заборгованість – на 20,13%.

Таблиця 2.12 – Експрес аналіз структури балансу ТОВ «ОПТТОРГ-15», тис. грн.

Статті балансу	Значення на кінець періоду		Темп росту значення, %	Структура, % від підсумку активу і пасиву		Абс. відх. струк-тури
	2023р.	2024р.		2023р.	2024р.	
Актив						
Необоротні активи	10536	15909	51,00	2,43	2,66	0,23
Оборотні активи:	423002	582427	37,69	97,57	97,34	-0,23
грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	19436	21580	11,03	4,48	3,61	-0,88
дебіторська заборгованість	69117	83027	20,13	15,94	13,88	-2,07
матеріальні обігові кошти	325264	463715	42,57	75,03	77,50	2,48
інші обігові кошти	9185	14105	53,57	2,12	2,36	0,24
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	18	25	41,11	0,01	0,01	0
БАЛАНС	433538	598336	38,01	100,00	100,00	0
Пасив						
Власний капітал:	45278	46084	1,78	10,44	7,70	-2,74
статутний капітал	10000	10000	0,00	2,31	1,67	-0,64
нерозподілений прибуток	96	710	639,58	0,02	0,12	0,10
Довгострокові зобов’язання	0	0	-	0	0	0
Поточні зобов’язання:	388260	552252	42,24	89,56	92,30	2,74
кредиторська заборгованість	141240	207756	47,09	32,58	34,72	2,14
короткострокові кредити	16423	18177	10,68	3,79	3,04	-0,75
інші короткострокові зобов’язання	226417	320345	41,48	52,23	53,54	1,31
БАЛАНС	433538	598336	38,01	100,00	100,00	0

У складі оборотних активів найбільша частка належить матеріальним обіговим коштам, зокрема – товарам (77,50% у 2024 р.) та дебіторській заборгованості (13,88% у 2024 р.). Скорочення питомої ваги дебіторської заборгованості може позитивно вплинути на платоспроможність підприємства, тим більше, що запас грошових коштів збільшився на 11,03%. За два роки в структурі активу балансу відзначені незначні структурні зрушення. Якщо на кінець 2023 р. питома вага необоротних засобів становила 2,43%, а оборотних – 97,57%, то до кінця 2024 р. питома вага необоротних засобів склала 97,34%, а оборотних – 2,66%. Такі зміни обумовлені особливістю організації торгівельного процесу та обсягами торгівельних площ при збільшенні виручки від реалізації.

У структурі пасиву власний капітал має незначну питому вагу та зменшився протягом 2024 р. на -2,74% при збільшенні абсолютної величини на 1,78% за рахунок використання нерозподіленого прибутку. Левова частина власного капіталу – це нерозподілений прибуток. Його питома вага зменшилася з 10,44% у 2023 р. до 7,70% у 2024 р. Що стосується поточних зобов'язань, їх частка у структурі пасиву збільшилася на 2,74%; у тому числі кредиторська заборгованість збільшилася на 47,09%. Для ТОВ «ОПТТОРГ-15» це приємний знак, оскільки така політика дозволяє підприємству користуватися стійкими короткостроковими пасивами (відстрочкою платежу). Протягом 2023–2024 рр. ТОВ «ОПТТОРГ-15» залучало додатковий короткостроковий кредит банку для розробки проєкту реконструювання торговельної мережі. Внаслідок цього вартість короткострокових кредитів збільшилася на 10,68% у 2024 р. На 41,48% зросла величина іншої кредиторської заборгованості, що свідчить про наявність заборгованості між магазинами мережі.

Горизонтальний аналіз, представлений у таблиці 2.13, ілюструє абсолютну й відносну динаміку змін кожної статті балансу й валюти балансу в цілому.

У цілому валюта балансу з 2023 р. збільшилася на 164798 тис. грн., або на 38,01%. У загальному збільшенні активу балансу збільшення необоротних активів склало 51%, а оборотних – 37,69%. Збільшення оборотних активів пов'язано в основному зі зростанням матеріальних обігових коштів (на 42,57%) та інших обігових коштів (на 53,57%). Пасиви підприємства збільшилися у 2024 р. за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку (у 6,39 разу) та кредиторської заборгованості (на 47,09%). При цьому зросла сума короткострокових кредитів банку (на 10,68%), що може позитивно відобразитися на платоспроможності і фінансовій незалежності підприємства.

Для повного аналізу фінансового становища підприємства немаловажне значення має розрахунок чистого робочого капіталу як різниці

між поточними активами й поточними зобов'язаннями. Даний показник освітлює те, наскільки діяльність підприємства забезпечена власними фінансовими ресурсами. Наявність чистого робочого капіталу підтверджує здатність підприємства не тільки гасити поточні борги, але й розширювати свою діяльність і здійснювати інвестування.

Таблиця 2.13 – Горизонтальний аналіз структури балансу ТОВ «ОПТТОРГ-15», тис. грн.

Статті балансу	Значення на кінець періоду		Відхилення	
	2023 р.	2024 р.	абсолютне	відносне
Актив				
Необоротні активи	10536	15909	5373	51,00
Оборотні активи:	423002	582427	159425	37,69
грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	19436	21580	2144	11,03
дебіторська заборгованість	69117	83027	13910	20,13
матеріальні обігові кошти	325264	463715	138451	42,57
інші обігові кошти	9185	14105	4920	53,57
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	18	25,4	7,4	41,11
БАЛАНС	433538	598336	164798	38,01
Пасив				
Власний капітал:	45278	46084	806	1,78
уставний капітал	10000	10000	0	0,00
нерозподілений прибуток	96	710	614	639,58
Довгострокові зобов’язання	0	0	0	-
Поточні зобов’язання:	388260	552252	163992	42,24
кредиторська заборгованість	141240	207756	66516	47,09
короткострокові кредити	16423	18177	1754	10,68
інші короткострокові зобов’язання	226417	320345	93928	41,48
БАЛАНС	433538	598336	164798	38,01

Таким чином, власний робочий капітал становив:

на кінець 2023 р.: 423002-388260 = 34742 тис. грн.

на кінець 2024 р.: 582427-552252 = 30175 тис. грн.

Отриманий результат свідчить, що протягом 2023–2024 рр. у підприємства було достатньо власних обігових коштів. При цьому чистий прибуток за 2023 р. склав 536 тис. грн., а за 2024 р. – 806 тис. грн., тобто збільшився на 50,37%.

Оцінка платоспроможності підприємства. Наступний крок – оцінка платоспроможності підприємства за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Визначення платоспроможності підприємства є важливим аспектом для будь-якого користувача фінансової звітності. Найбільше часто використовують коефіцієнт покриття або коефіцієнт загальної ліквідності (Кп) – показує, яку частину поточних зобов'язань може погасити підприємство, якщо реалізує всі свої оборотні активи, у тому числі й матеріальні запаси. Іншими словами, цей коефіцієнт показує, скільки гривень оборотних коштів доводиться на кожну гривню поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності (Кшл) – показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних активів: коштів і їхніх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості. Він відбиває платіжні можливості підприємства по погашенню поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності (Кал) – показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити грошовими коштами, тобто негайно.

У таблиці 2.14 наведені показники платоспроможності ТОВ «ОПТТОРГ-15» на 31.12.2023. та 31.12.2024.

Таблиця 2.14 – Аналіз платоспроможності ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Показник	Ін-декс	Розрахунок	Опт. знач.	Значення на кінець періоду		Абс. відх.
				2023р.	2024р.	
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	Кп	Оборотні активи / поточні зобов’язання	>1	1,089	1,055	-0,035
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Кшл	(Оборотні активи – запаси) / поточні зобов’язання	0,6-0,8	0,252	0,215	-0,037
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кал	Грошові кошти і їх еквіваленти / поточні зобов’язання	0,2-0,35	0,050	0,039	-0,011

На кінець 2024 р. платоспроможність підприємства погіршилися. Так значення коефіцієнта швидкої ліквідності зменшилося на -0,037 і ще більш віддалилося від оптимального (0,6–0,8). На кінець 2024 р. ТОВ «ОПТТОРГ-15» за рахунок грошових коштів може погасити лише 3,9% короткострокових зобов'язань, що є меншим мінімального нормального значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 5,13 разу. За рахунок грошових коштів і розрахунків з дебіторами підприємство може погасити 21,5% поточних короткострокових зобов'язань, а за рахунок всіх оборотних активів – 105,5% у 2024 р. Відтак, на кінець 2024 р. для ТОВ «ОПТТОРГ-15» лише коефіцієнт покриття відповідає оптимальності. У цілому значення коефіцієнтів ліквідності характеризують підприємство як неплатоспроможне.

Оцінка фінансової стійкості підприємства. Для оцінки фінансової стійкості підприємства були використані такі показники [7].

Коефіцієнт автономії або коефіцієнт фінансової незалежності (Кавт) – показує, яку частину в загальних вкладеннях підприємства становить власний капітал, і характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс) – показує співвідношення власних і залучених коштів, вкладених у діяльність підприємства, і характеризує здатність підприємства залучати зовнішні джерела фінансування.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (Кзвк) – показує, яка частина матеріальних оборотних активів фінансується за рахунок засобів чистого оборотного капіталу.

Коефіцієнт використання активів або рентабельність сумарного капіталу (Ква) – показує, скільки чистого прибутку має підприємство в середньому на кожну гривню загальних вкладень у його діяльність, характеризує прибутковість усього капіталу, яким володіє підприємство, незалежно від джерел його надходження.

Коефіцієнт ефективності використання власного капіталу або

коефіцієнт прибутковості власного капіталу (Кввк) – показує, скільки чистого прибутку має підприємство в середньому на кожну гривню власного капіталу, тобто характеризує ефективність власних інвестицій.

Відношення власних і довгострокових залучених коштів до вартості активів підприємства (Квк/а) – показує, яку частку в структурі підприємства мають найменш термінові по оплаті зобов'язання.

Дані розрахунку фінансової стійкості підприємства наведені в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Аналіз фінансової стійкості ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Показник	Ін-декс	Розрахунок	Опт. знач.	Значення на кінець періоду		Абс. відх.
				2023р.	2024р.	
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	Кавт	Власний капітал і забезпечення / підсумок балансу	> 0,5	0,104	0,077	-0,027
Коефіцієнт фінансової стабільності	Кфс	Власний капітал і забезпечення / загальна сума зобов’язань	> 1,0	0,117	0,083	-0,033
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	Кзвк	Власні оборотні кошти / матеріальні оборотні активи	> 1,0	0,107	0,065	-0,042
Коефіцієнт ефективного використання активів	Ква	Чистий прибуток / середня величина активів	ріст	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт ефективного використання капіталу	Кввк	Чистий прибуток / середня величина власного капіталу	ріст	0,005	0,003	-0,002
Відношення власних і довгострокових залучених коштів до вартості активів	Квк /а	Власний капітал, забезпечення і довгострокові зобов’язання / підсумок балансу	ріст	0,104	0,077	-0,027

Оскільки частка власного капіталу підприємства в підсумку балансу зменшилася, значення коефіцієнта фінансової незалежності віддаляється від

рівня оптимального (0,5) і у 2024 р. склало 0,077, що на -0,0257 менше, ніж у 2023 р. Це говорить про сувору залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. За станом на кінець 2024 р. у кожних 100 грн. вкладених активів 7,7 грн. власних коштів. Значення коефіцієнта фінансової стабільності також скоротилося у 2024 р. на -0,033 і становить 0,083, що у 12 разів нижче оптимального значення (1,0). Цей показник говорить про те, що на кінець 2024 р. на кожні 100 грн. залучених коштів доводиться 8,3 грн. власних коштів. Позитивний момент складається в здатності ТОВ «ОПТТОРГ-15» залучати зовнішні джерела фінансування для підтримки і розширення своєї діяльності. Станом на кінець 2023 р. і 2024 р. власних оборотних коштів у підприємства було достатньо. На кінець 2024 р. на кожні 100 грн. матеріальних оборотних активів приходилося 6,5 грн. власних оборотних коштів, тобто, оборотні активи підприємства повністю фінансувалися за рахунок чистого оборотного капіталу. Ефективність використання загальних вкладень у підприємство (Ква) має нульове значення через низьку суму чистого прибутку. Ефективність використання власного капіталу перетерпіли зміни: в 2024 р. рівень рентабельності загальних вкладень зменшився на -0,002, оскільки спостерігалося зростання чистого прибутку при збільшенні величини активів. У структурі балансу підприємства за станом на кінець 2023 р. питома вага власного капіталу й довгострокових зобов'язань склала 10,4%, через рік їх значення зменшилося до 7,7%. Низький рівень цього показника говорить про те, що в структурі підприємства більше поточних зобов'язань, які є найбільш терміновими по оплаті за рахунок коштів підприємства. І, відповідно, у підприємства більше ризик банкрутства й нижча його ліквідність.

Аналіз ділової активності підприємства. Аналіз ділової активності підприємства ТОВ «ОПТТОРГ-15», згідно форм №1 Баланс і №2 Звіт про фінансові результати [7] характеризується показниками, наведеними в таблиці 2.16. Виходячи з наведених розрахунків про ділову активність ТОВ «ОПТТОРГ-15», зробимо висновки.

Таблиця 2.16 – Аналіз ділової активності ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Показник	Од. вим.	Період аналізу		Відхилення	
		2023 р.	2024 р.	абсол.	темп росту, %
Дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	1411064	1973457	562393	39,86
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	1301387	1831700	530313	40,75
Середня сума дебіторської заборгованості	тис. грн.	69117	83027	13910	20,13
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	обертів	20	24	4	16,43
Термін кредитування покупців	днів	18	15	-3	-14,11
Середня вартість запасів	тис. грн.	325264	463715	138451	42,57
Коефіцієнт оборотності запасів	обер-тів	4	4	0	0
Термін оборотності запасів	днів	91	91	0	0
Рентабельність продажу	%	0,02	0,01	-0,01	-60,84
Середня вартість майна	тис. грн.	10536	15909	5373	51,00
Віддача вкладень у підприємство	грн. / грн.	0,02	0,01	-0,01	-63,73
Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	45278	46084	806	1,78
Віддача власного капіталу	грн. / грн.	0,005	0,003	-0,002	-46,19
Середня вартість кредиторської заборгованості	тис. грн.	141240	207756	66516	47,09
Фінансовий результат від операційної діяльності	тис. грн.	1033,7	265,5	-768,2	-74,32
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	обер-тів	10	9	-1	-4,92
Термін оборотності кредиторської заборгованості	днів	36	38	2	5,18
Термін операційного циклу	днів	109	108	-1	-1,23

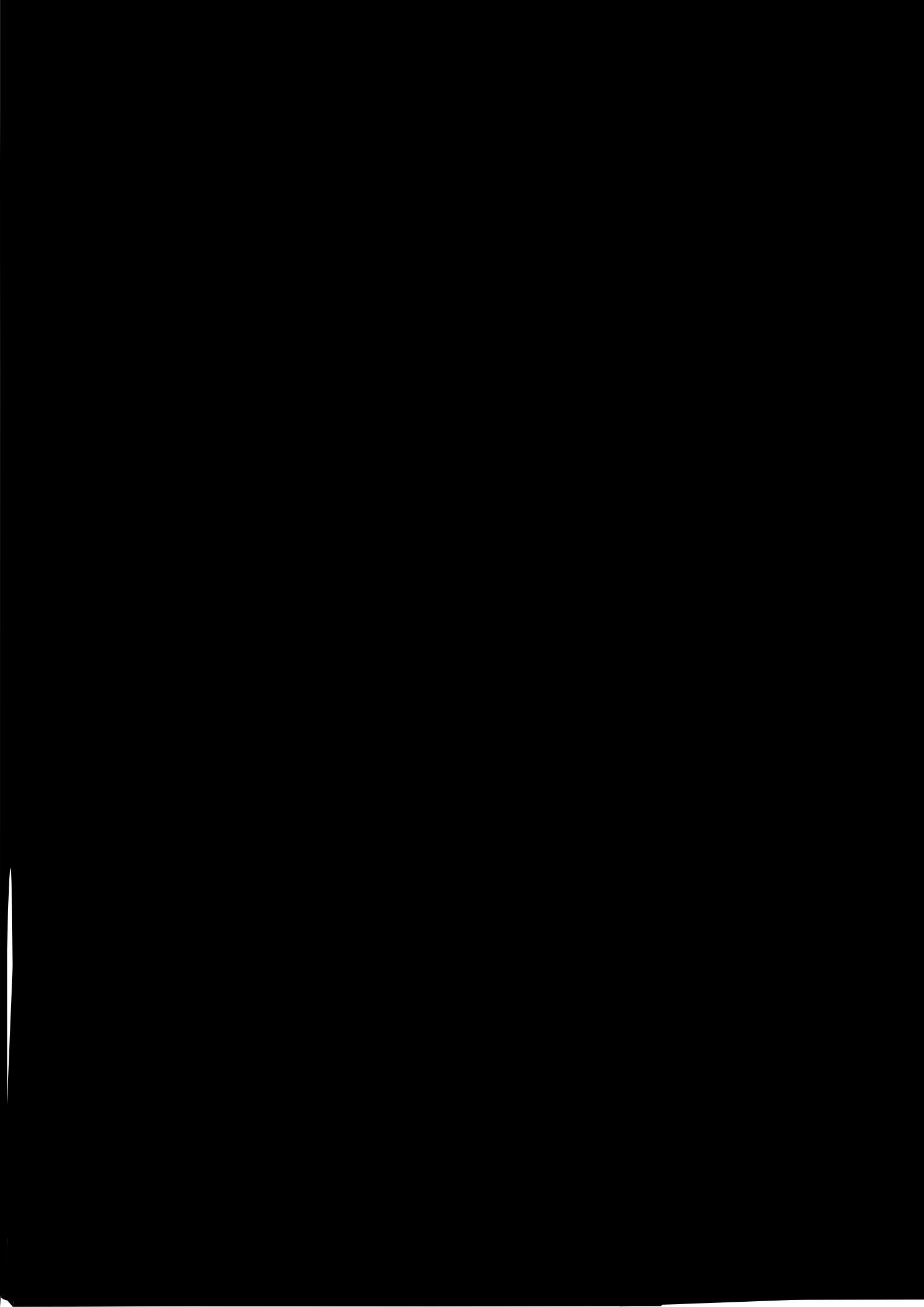
Виручка від реалізації у 2024 р. значно збільшилася у порівнянні з 2023 р. (на 562393 тис. грн., або на 39,86%); собівартість реалізованої продукції зросла на 530313 тис. грн., або на 40,75%. Тобто, у 2024 році підвищилася собівартість одиниці реалізованої продукції при зростанні продаж у натуральному вимірюванні. Поряд із цим, відбувалося підвищення дебіторської заборгованості (на 20,13%) при підвищенні коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості на 4 обороту, середній термін оплати по відвантаженій продукції (кредит покупцям) скоротився до 15 днів у 2024 р. замість 18 днів у 2023 р. Тобто можна стверджувати, що ТОВ «ОПТТОРГ-15» надає споживчий кредит, і не потребує розрахунку день-в-день. Середня вартість запасів збільшилася на 138451 тис. грн. (або на 42,57%), при цьому коефіцієнт оборотності запасів залишився незмінним – 4

обертів або 91 день. Насторожує значення рентабельності продажів, значення якого наприкінці 2024 р. склало 0,01%, тобто кожні 100 грн. продажів принесли підприємству 1 грн. прибутку. Такий низький рівень рентабельності насторожує, і вимагає пошуку шляхів поліпшення ситуації.

Збільшення обсягів продажів було недостатньо, що привело до зменшення віддачі загальних вкладень в підприємство на -63,73%, при цьому віддача власних вкладень залишається значно менше нуля та зменшилася на -0,002, що підтверджує факт нераціонального використання майна ТОВ «ОПТТОРГ-15». Збільшення обсягів кредиторської заборгованості на 66516 тис. грн. (або на 47,09%) при зростанні виручки від реалізації спричинило замедлення обороту кредиторської заборгованості (на -1 оборот) й, відповідно, збільшення періоду обороту на 2 дні. Тривалість операційного циклу зменшилася на 1 день, або -1,23%, що вище періоду оборотності кредиторської заборгованості, тобто, рахунки кредиторів оплачуються повільніше, ніж підприємство заробляє гроші.

Підбиваючи підсумки до другого розділу кваліфікаційної роботи, відмітимо, що ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» є ТОВ «ОПТТОРГ-15», який було зареєстроване 13.03.2015 у м. Кривий Ріг. В основу створення Національної мережі сімейних маркетів «ДЕЛВІ» (НМСМ «Делві») було покладено ідею відкриття тисяч невеликих комфортних і затишних магазинчиків самообслуговування європейського рівня з радісними та щасливими співробітниками, де на невеликій площі, не витрачаючи зайвого часу та сил, як у великих супермаркетах, відвідувачі мали б змогу купити всі необхідні товари щоденного споживання. Торгова площа маркетів – 40–120 м2. Формат маркетів – самообслуговування. Асортимент товарів налічує більше 2000 найменувань. За підсумками 2023 р. мережа налічує 180 маркетів і не планує зупинятися, поставивши за мету 250 маркетів до кінця 2024 р. Місією підприємства є «Бути поруч з любов'ю для кожного».

Матриця SWOT-аналізу для ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» доводить, що загалом у підприємства більше можливостей та сильних сторін,



з 97,57% у 2023р. до 97,34% у 2024 р. На 11,03% збільшилася вартість грошових коштів, на 53,57% – інші оборотні активи, на 42,57% – матеріальні обігові кошти, дебіторська заборгованість – на 20,13%. У складі оборотних активів найбільша частка належить матеріальним обіговим коштам, зокрема – товарам (77,50% у 2024 р.) та дебіторській заборгованості (13,88% у 2024 р.). Скорочення питомої ваги дебіторської заборгованості може позитивно вплинути на платоспроможність підприємства, тим більше, що запас грошових коштів збільшився на 11,03%. За два роки в структурі активу балансу відзначені незначні структурні зрушення. Якщо на кінець 2023 р. питома вага необоротних засобів становила 2,43%, а оборотних – 97,57%, то до кінця 2024 р. питома вага необоротних засобів склала 97,34%, а оборотних – 2,66%. Такі зміни обумовлені особливістю організації торгівельного процесу та обсягами торгівельних площ при збільшенні виручки від реалізації. У структурі пасиву власний капітал має незначну питому вагу та зменшився протягом 2024 р. на -2,74% при збільшенні абсолютної величини на 1,78% за рахунок використання нерозподіленого прибутку. Левова частина власного капіталу – це нерозподілений прибуток. Його питома вага зменшилася з 10,44% у 2023 р. до 7,70% у 2024 р. Що стосується поточних зобов'язань, їх частка у структурі пасиву збільшилася на 2,74%; у тому числі кредиторська заборгованість збільшилася на 47,09%. Для ТОВ «ОПТТОРГ-15» це приємний знак, оскільки така політика дозволяє підприємству користуватися стійкими короткостроковими пасивами (відстрочкою платежу). Протягом 2023–2024 рр. ТОВ «ОПТТОРГ-15» залучало додатковий короткостроковий кредит банку для розробки проєкту реконструювання торговельної мережі. Внаслідок цього вартість короткострокових кредитів збільшилася на 10,68% у 2024 р. На 41,48% зросла величина іншої кредиторської заборгованості, що свідчить про наявність заборгованості між магазинами мережі.

3 РОЗРОБКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ ДЛЯ ТОВ «ОПТТОРГ-15», МАГАЗИН «ДЕЛВІ»

3.1 Обґрунтування проєкту розбудови магазинів

Місія розширення торгівельної мережі «Делві» – бути доступною, зручною та привабливою торгівельною мережею для усіх і кожного. Бачення розширення торгівельної мережі «Делві» – стати найкрупнішою торговельною мережею у регіоні. Для успішної реалізації інвестиційного проєкту необхідно розробити проєкт розвитку для торгівлі: реконструкція діючих об'єктів, запуск до експлуатації нових об'єктів при використанні передових торгівельних технологій. При цьому планується до використання ключова технологія – самообслуговування з мінімально необхідною кількістю персоналу. Основними конкурентними перевагами розширення торгівельної мережі «Делві» є досвід роботи на ринку, вдале розташування об'єктів, наявність кваліфікованого персоналу, прагнення до розвитку, спроможність перейти на нові технології.

До ризиків впровадження інвестиційного проєкту віднесемо високу ймовірність обстрілів, військову активність, часту зміну законодавства, сильну конкуренцію, низький рівень доходів населення, низьку народжуваність, нестабільну робота виробників. До можливостей розширення торгівельної мережі «Делві» належать нові торгівельні технології, кредитна політика постачальників, кредитна політика банків, послаблення позицій конкурентів, можливість появи нових груп клієнтів.

Реалізація інвестиційного проєкту передбачає вирішення таких задач:

1) укріпити позиції компанії:

– довести обсяги дрібно роздрібних продаж до 12,5% від обсягу ринку;

– завоювати у роздрібних продажах у регіоні 23,3% ринку.

2) досягти прибутковості для:

– діючих об’єктів на рівні 3% від продаж;

– нових на рівні 5% від продаж.

Для досягнення вище запланованих результатів нами запланована така послідовність реалізації інвестиційного проєкту:

– запуск об’єктів: Тернівка-1, Павлоград-5; Тернівка-2.

– реконструкція об’єктів: Павлоград-1; Павлоград-2, Павлоград-3 та Павлоград-4.

На рис. 3.1–3.4 наведемо карти схематичного розташування об’єктів, для більш повної уяви про переваги впровадження даного інвестиційного проєкту. В наслідок реалізації інвестиційного проєкту планується зростання не тільки виручки від реалізації, а й загальної суми торгівельних площ, динаміка яких наведена на рисунку 3.5.

Ми бачимо, що темпи збільшення виручки від реалізації досягають максимального значення на шостому році існування проєкту, що забезпечується збільшенням загальної площі торгівельних майданчиків.

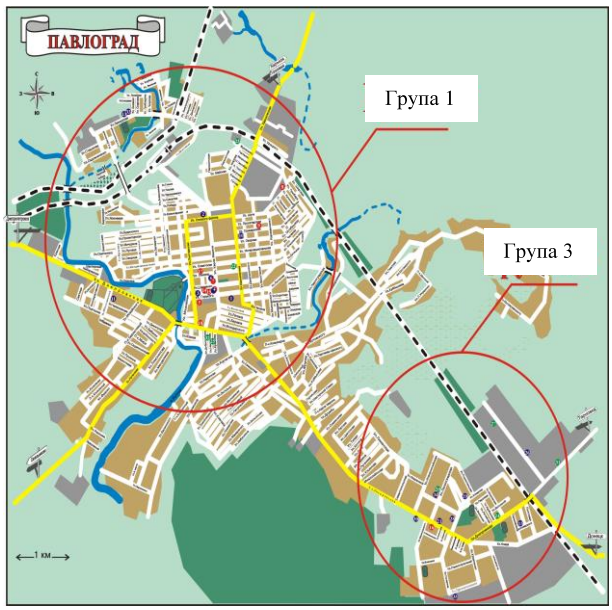


Рисунок 3.1 – Розташування об’єктів першої та третьої групи у м. Павлоград

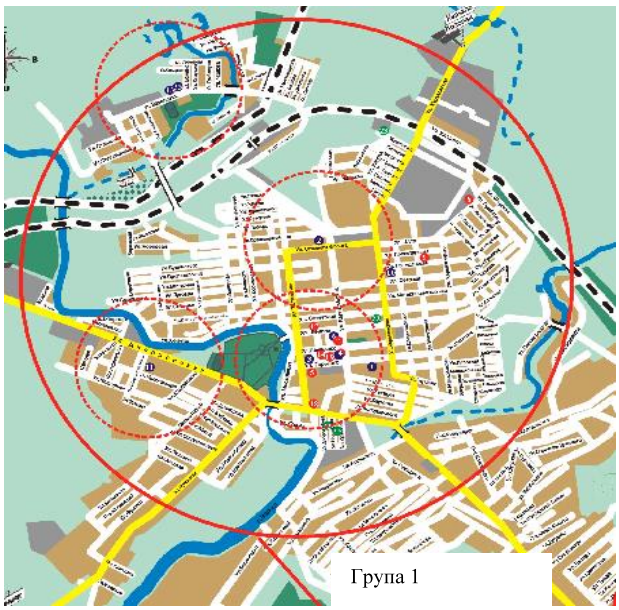


Рисунок 3.2. – Розташування магазинів Павлоград-3, „ Павлоград-5, Павлоград-2 та Павлоград-4 у м. Павлоград



Рисунок 3.3. – Розташування магазинів Тернівка-1, Тернівка-2 у м. Тернівка

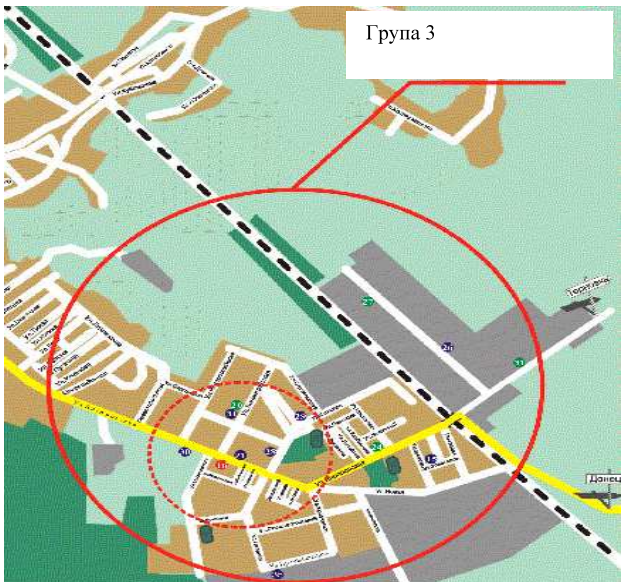


Рисунок 3.4 – Розташування магазину Павлоград-1 у м. Павлоград

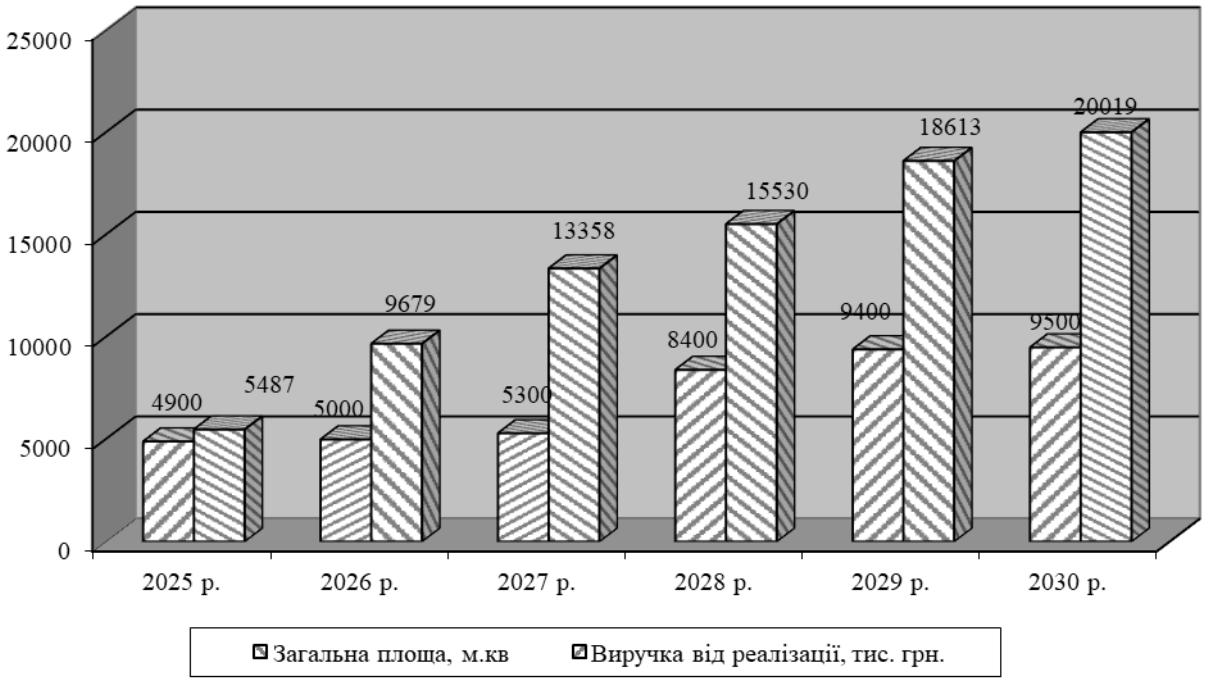


Рисунок 3.5 – Динаміка зростання торгівельних площ та виручки від реалізації в наслідок впровадження інвестиційного проєкту у ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Календарний план розвитку і впровадження інвестиційного проєкту представлений у таблиці 3.1. Реконструкція старих і побудова нових об’єктів

здійснюється паралельно-послідовним засобом. В першу чергу відбудовуються два нові об’єкти – Павлоградський і Тернавський. Надалі інвестиційний проєкт передбачає реконструкцію за такою послідовністю: Павлоград-3, Павлоград-4 і Павлоград-1 майже одночасно, Павлоград-2. Наприкінці відбудеться відбудова магазину Тернівка-2. Будівельні і налагоджувані роботи розплановані за кварталами на протязі 5 років.

Таблиця 3.1 – Календарний план впровадження інвестиційного проєкту ТОВ «ОПТТОРГ-15»

Об’єкт	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029	1 кв.2030	2 кв.2030	3 кв.2030	4 кв.2030
Павло-град-5		**XXXXXXXXXXXXXXXXXXX**																						
Тернівка -1			**XXXXXXXX**																					
Павло-град-3				**XXXXXXXX**							**XXXXXX**													
Павло-град-1									**XXXXXXXXXXXXXXXXX**															
Тернівка -2										**XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**														
Павло-град-4									**XXXXXXXXXXXXXXXX**															
Павло-град-2																				**XXXXXXXXXX**				

3.2 Оцінка ефективності інвестиційного проєкту ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві»

Загальна сума інвестицій, що необхідні ТОВ «ОПТТОРГ-15» для розширення виробничої бази складає 14473 тис. грн. Левова доля інвестицій приходиться на відбудову нових об’єктів (72,1%). Загальна сума інвестицій розподіляється у такій пропорції – 45,4% (6571 тис. грн.) на придбання нерухомості, а остання доля – 54,6% (7902 тис. грн.) на придбання обладнання, будівельні роботи, упорядження та проєктну і дозволяючу документацію.

На кінець 2024 р. ТОВ «ОПТТОРГ-15» у фонду розвитку підприємства було накопичено 38000 тис. грн. власних коштів. 21000 тис. грн. може бути отримано у кредит у «Райффайзен Банк Аваль» під 16% річних.

Оцінку ефективності розпочнемо з прогнозу прибутку (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Прогноз чистого прибутку ТОВ «ОПТТОРГ-15», тис. грн.

Рік	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Виручка	54866	96785	133579	155302	186133	250186
Змінні витрати	45200	79558	114628	133020	161756	170494
Постійні витрати без амортизації	3670	10543	13814	16309	17218	17563
Прибуток до нарахування амортизації, відсотків і податків	5995	6684	5138	5973	7159	62129
Амортизація	1902	1902	1902	1902	1902	1902
Прибуток до нарахування відсотків і податків	4093	4782	3236	4071	5257	60227
Процентні платежі	3360	2986	2552	2048	1464	786
Прибуток до нарахування податку на прибуток	733	1796	684	2023	3793	59441
Податок на прибуток	183	449	171	506	948	14860
Чистий прибуток	550	1347	513	1517	2845	44581
Рентабельність продаж, %	4,61	4,94	2,42	2,62	2,82	4,07

У даному випадку ми використовували метод власного капіталу, що передбачає оцінку ефективності лише власних коштів підприємства. Облік кредитної компоненти інвестицій здійснюється прямим засобом, тобто процентні платежі враховуються у складі валових витрат при прогнозуванні прибутку, а погашення основної частини боргу враховується при прогнозуванні грошових потоків.

На наступному етапі наведемо баланс інвестиційного проєкту (таблиця 3.3).

Дані таблиця 3.3 свідчать про дотримання усіх вимог щодо складання балансу, оскільки контроль здійснюється на підставі суми грошових коштів.

Так, ця сума не повинна бути від'ємною та більшою ніж 10% від валюти балансу. Надлишок грошових коштів пропонуємо ТОВ «ОПТТОРГ-15» вкладати у фінансові інвестиції (акції та облігації) інших суб'єктів підприємницької діяльності та держави. Це відповідає завданням, що повинні бути вирішені у дипломній роботі. Внаслідок зменшення суми амортизації та суми сплачуваних відсотків валюта балансу також поступово скорочується. Однак при цьому спостерігається зростання накопиченого прибутку, що підтверджується розрахунками ефективності інвестиційного проєкту.

Таблиця 3.3 – Прогноз балансу інвестиційного проєкту ТОВ «ОПТТОРГ-15», тис. грн.

Стаття балансу	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Необоротні активи, початкова вартість	14473	14473	14473	14473	14473	14473
Накопичена амортизація	1902	3804	5706	7609	9511	11413
Необоротні активи, залишкова вартість	12571	10668	8766	6864	4962	3060
Запаси	4173	7562	10713	12430	14867	15613
Дебіторська заборгованість	2706	4773	6587	7659	9179	12338
Грошові кошти	7948	9969	10991	12613	14507	23504
Фінансові вкладення	38833	38232	36213	34629	32840	69192
Оборотні активи, всього	53659	60536	64504	67331	71393	120647
Активи, всього	**66230**	**71204**	**73271**	**74195**	**76355**	**123707**
Власний капітал	38000	38000	38000	38000	38000	38000
Нерозподілений прибуток	550	1347	513	1517	2845	44581
Довгострокові зобов'язання (кредити банків)	18661	15947	12800	9149	4913	0
Кредиторська заборгованість	9019	15910	21958	25529	30597	41126
Пасиви, всього	**66230**	**71204**	**73271**	**74195**	**76355**	**123707**

Наступним кроком є складання прогнозу грошових потоків (таблиця

3.4).

Таблиця 3.4 – Прогноз грошових потоків інвестиційного проєкту ТОВ «ОПТТОРГ-15», тис. грн.

Рік	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Чистий прибуток	550	1347	513	1517	2845	44581
Амортизація	1902	1902	1902	1902	1902	1902
Вивільнення обігових коштів						44204
Залишкова вартість основних засобів						3060
Сума надходжень	2452	3249	2415	3419	4747	93747
Сплата основної частини боргу	2339	2713	3148	3651	4235	4913
Зміна дебіторської заборгованості	0	-2067	-1814	-1071	-1520	-3159
Зміна товарно-матеріальних запасів	0	-3389	-3151	-1717	-2437	-747
Зміна кредиторської заборгованості	0	6891	6048	3571	5068	10529
Чистий грошовий потік	113	1971	350	551	1623	95458

Кінцевий крок аналізу і впровадження інвестиційного проєкту є його оцінка ефективності за трьома показниками:

Перший показник – розрахунок показника чистого сучасного значення інвестиційного потоку (NPV) здійснюється за формулою:

$$NPV = -INV_E + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + ... + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \quad (3.1)$$

де INV – обсяг власних інвестицій (власних коштів), тис. грн.;

CF_1, CF_2,…, CF_n – грошові потоки (чистий грошовий потік), тис. грн.;

$r = r_E$ – вартість власного капіталу.

Відтак,

$$NPV = -38000 + \frac{113}{(1+0{,}17)^1} + \frac{1971}{(1+0{,}17)^2} + \frac{350}{(1+0{,}17)^3} + \frac{551}{(1+0{,}17)^4} + \frac{1623}{(1+0{,}17)^5} + \frac{95458}{(1+0{,}17)^6} = 2002\ тис.грн$$

У нашому випадку, при вартості власного капіталу 17%, розміру

власних коштів 38000 тис. грн. і чистих грошових потоках, що наведені у таблиці 3.4, розмір NPV складає 2002 тис. грн., що свідчить на користь високої ефективності проєкту.

Другий показник – розрахунок внутрішньої норми прибутковості (доходності, рентабельності) (IRR) за формулою 3.2.

$$\sum_{j=1}^{n} \frac{CF_j}{(1+IRR)^J} = INV_E \ . \qquad (3.2)$$

У кваліфікаційній роботі дане рівняння було вирішено за допомогою електронних таблиць EXCEL. У нашому випадку IRR дорівнює 20,18% і перевищує вартість власного капіталу на 3,18%. Відтак даний проєкт може бути прийнятий до впровадження.

Третій показник – дисконтований термін окупності – визначається за допомогою таблиця 3.5.

Таблиця 3.5 – Визначення дисконтованого періоду окупності інвестиційного проєкту ТОВ «ОПТТОРГ-15», тис. грн.

Рік	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Чистий грошовий потік	-38000	113	1971	350	551	1623	95458
Дисконтований грошовий потік	-38000	97	1440	219	294	740	35361
Акумульований грошовий потік	-38000	-37903	-36464	-36245	-35951	-35211	149

Відтак, дисконтований термін окупності складає повні п’ять років плюс відношення суми акумульованого дисконтованого грошового потоку на кінець п’ятого року до дисконтованого грошового потоку на кінець шостого року: 5 + 35211 / 95458 = 5,4 року або 5 років та 5 місяців. Це менше

тривалості проєкту, тому цей інвестиційний проєкт може бути прийнятий до реалізації ТОВ «ОПТТОРГ-15».

Таким чином, нами може бути запропоновано до впровадження інвестиційний проєкт розширення торгівельної мережі ТОВ «ОПТТОРГ-15», оскільки додаткова виручка від реалізації за шість років складе (за виключенням виручки від реалізації нереконструйованих об'єктів):

11739+52659+88001+105738+133498+145886=537521 тис. грн.

Загальна сума чистого прибутку:

550+1347+513+1517+2845+44581=51353 тис. грн.

Загальні витрати – 798245 тис. грн., а ефективність проєкту 51353 / 798245 = 0,0643 або 6,43%. Це достатній показник ефективності для торгівельного підприємства, який свідчить, що кожна грн. вкладена у витрати на інвестиційний проєкт принесе 0,0643 грн. чистого прибутку.

Підбиваючи підсумки до третього розділу кваліфікаційної роботи, відмітимо, що у 2025–2030 рр. ТОВ «ОПТТОРГ-15» планується впровадити інвестиційний проєкт розширення торгівельної мережі «Делві» з географічним місцем розташуванням у Дніпропетровській області, міста Павлограду та Тернівці. Місія розширення торгівельної мережі «Делві» – бути доступною, зручною та привабливою торгівельною мережею для усіх і кожного. Бачення розширення торгівельної мережі «Делві» – стати найкрупнішою торговельною мережею у регіоні. Реалізація інвестиційного проєкту передбачає вирішення таких задач: укріпити позиції компанії (довести обсяги дрібно роздрібних продаж до 12,5% від обсягу ринку; завоювати у роздрібних продажах у регіоні 23,3% ринку); досягти прибутковості для діючих об'єктів на рівні 3% від продаж, нових на рівні 5% від продаж; поетапно підвищити обсяги реалізації. Загальна сума інвестицій, що необхідні ТОВ «ОПТТОРГ-15» для розширення виробничої бази складає 14473 тис. грн. Левова доля інвестицій приходиться на відбудову нових об'єктів (72,1%). Загальна сума інвестицій розподіляється у такій пропорції – 45,4% (6571 тис. грн.) на придбання нерухомості, а остання доля – 54,6%

(7902 тис. грн.) на придбання обладнання, будівельні роботи, упорядження та проєктну і дозволяючу документацію.

На кінець 2024 р. ТОВ «ОПТТОРГ-15» у фонду розвитку підприємства було накопичено 38000 тис. грн. власних коштів. 21000 тис. грн. може бути отримано у кредит у «Райффайзен Банк Аваль» під 16% річних. Розрахунок ефективності доводить, що внаслідок впровадження даного інвестиційного проєкту чисте сучасне значення інвестиційного потоку – NPV складає 2001,869 тис. грн., що свідчить на користь високої ефективності проєкту, IRR дорівнює 20,18% і перевищує вартість власного капіталу на 3,18%. Відтак даний проєкт може бути прийнятий до впровадження. Дисконтований термін окупності складає 5,369 року, або 5 років та 5 місяців. Це менше тривалості проєкту, тому цей інвестиційний проєкт може бути прийнятий до реалізації ТОВ «ОПТТОРГ-15». Ефективність проєкту складає 0,0643 або 6,43%. Це достатній показник ефективності для торгівельного підприємства, який свідчить, що кожна грн. вкладена у витрати на інвестиційний проєкт принесе 0,0643 грн. чистого прибутку.

Відтак, усі поставлені в кваліфікаційній роботі завдання виконано.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено актуальне завдання – обґрунтовано управлінське рішення у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві». Отримані результати дозволили зробити такі висновки.

Функціонування механізму інвестиційного зростання підприємств потребує його активного використання як під час війни, так і в процесі повоєнного відновлення, з огляду на потребу: відновлення інфраструктури шляхом спрямування фінансових ресурсів на реконструкцію об'єктів транспортної, енергетичної та іншої критичної інфраструктури; активізації економічної діяльності, особливо в регіонах, що зазнали значних руйнувань; підвищення інтересу іноземного капіталу до української економіки; впровадження інноваційних проєктів у стратегічно важливих секторах.

Зважаючи на зазначене, доцільно вжити низку заходів, зокрема: продовжити практику надання податкових преференцій для інвесторів; зменшити фіскальне навантаження на галузі з високим інвестиційним потенціалом; запровадити механізми страхування інвестиційних ризиків в умовах воєнного стану; посилити боротьбу з корупцією та забезпечити прозорість процесів прийняття рішень; розширити програми пільгового кредитування для інвестиційних проєктів; забезпечити ширше інформування про можливості участі у грантових програмах для стартапів і новаторських ініціатив.

Ефективність реалізації інвестиційного проєкту значною мірою визначається якістю організації його впровадження, що потребує оптимального планування тривалості окремих етапів реалізації в узгодженні з доступними фінансовими ресурсами та умовами їхнього використання. Основними проблемними аспектами при впровадженні інвестиційних проєктів є ефективне використання ресурсів, зменшення пов'язаних з цим

витрат, а також інтеграція сучасних систем моніторингу управлінських процесів у сфері інвестиційного менеджменту.

Таким чином, до ключових факторів успішної реалізації інвестиційних проєктів належать внутрішні організаційно-управлінські ресурси підприємства, що свідчать про його готовність до впровадження ініціатив у сфері капіталовкладень. У контексті досягнення економічної результативності визначальне значення має внутрішня підприємницька ефективність, яка формує базу для ухвалення рішень потенційними інвесторами. На підставі проведеного аналізу встановлено, що ефективне управління реалізацією інвестиційних проєктів має ґрунтуватися на системному підході, який передбачає інтеграцію управління ризиками та функціонування системи моніторингу як невід'ємної складової якісного управління інвестиційною діяльністю підприємства.

ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» є ТОВ «ОПТТОРГ-15», який було зареєстроване 13.03.2015 у м. Кривий Ріг. В основу створення Національної мережі сімейних маркетів «ДЕЛВІ» (НМСМ «Делві») було покладено ідею відкриття тисяч невеликих комфортних і затишних магазинчиків самообслуговування європейського рівня з радісними та щасливими співробітниками, де на невеликій площі, не витрачаючи зайвого часу та сил, як у великих супермаркетах, відвідувачі мали б змогу купити всі необхідні товари щоденного споживання. Торгова площа маркетів – 40–120 м2. Формат маркетів – самообслуговування. Асортимент товарів налічує більше 2000 найменувань. За підсумками 2023 р. мережа налічує 180 маркетів і не планує зупинятися, поставивши за мету 250 маркетів до кінця 2024 р. Місією підприємства є «Бути поруч з любов'ю для кожного».

Матриця SWOT-аналізу для ТОВ «ОПТТОРГ-15», магазин «Делві» доводить, що загалом у підприємства більше можливостей та сильних сторін, зокрема підприємство має постійних споживачів та накопичений досвід у сфері роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами. Зокрема ТОВ «ОПТТОРГ-

15», магазин «Делві» прагне бути лідером українського ринку за продажем цих продуктів. Але існують також і основні проблеми, які негативно впливають на розвиток підприємства.

Економічний аналіз показав, що 1) завдяки постійному зростанню попиту та розбудові мережі магазинів, виручка від реалізації збільшилася на 39,86%; 2) збільшення вартості основних виробничих фондів на 51% пояснюється плановим оновленням торговельного обладнання. Підприємство працює на орендованих площах, саме тому при зростанні виручки від реалізації та збільшенні вартості необоротних активів відбулося зменшення показника фондовіддачі на -7,38%. Внаслідок цього підприємство отримує на кожну грн. вкладену в основні виробничі фонди 133,93 грн. виручки від реалізації у 2024 р. Це на -9,88 грн. менше, ніж у 2023 р.; 3) сума обігових коштів також збільшилася на 37,69%. При цьому відбулося збільшення коефіцієнту оборотності на 1,57% або на 0,05 обороту в абсолютному вимірюванні; 4) у 2024 р. спостерігалося зростання чисельності працівників (на 213 чоловік), при цьому чисельність основних працівників збільшилася на 35,78%. Завдяки розширенню діяльності і збільшенню виручки від реалізації, продуктивність праці адміністративних працівників зросла на 10,30%, основних робітників – на 13,34%. Відтак за наведеним аналізом більшість показників поліпшилися у 2024 р. по зрівнянню з 2023 р., однак основним критерієм щодо оцінки ефективності, все ж такі залишається рентабельність підприємства, зростання (на 0,011%) якої спостерігалося в аналізуємому періоді.

Аналіз фінансового стану ТОВ «ОПТТОРГ-15» показав, що у структурі активу переважають оборотні активи, при цьому їхня частка зменшилася за поточний рік на -0,23%. Питома вага основних виробничих фондів зросла з 2,43% у 2023 р. до 2,66% у 2024 р., а оборотних –скоротилася з 97,57% у 2023р. до 97,34% у 2024 р. На 11,03% збільшилася вартість грошових коштів, на 53,57% – інші оборотні активи, на 42,57% – матеріальні обігові кошти, дебіторська заборгованість – на 20,13%. У складі оборотних

активів найбільша частка належить матеріальним обіговим коштам, зокрема – товарам (77,50% у 2024 р.) та дебіторській заборгованості (13,88% у 2024 р.). Скорочення питомої ваги дебіторської заборгованості може позитивно вплинути на платоспроможність підприємства, тим більше, що запас грошових коштів збільшився на 11,03%. За два роки в структурі активу балансу відзначені незначні структурні зрушення. Якщо на кінець 2023 р. питома вага необоротних засобів становила 2,43%, а оборотних – 97,57%, то до кінця 2024 р. питома вага необоротних засобів склала 97,34%, а оборотних – 2,66%. Такі зміни обумовлені особливістю організації торгівельного процесу та обсягами торгівельних площ при збільшенні виручки від реалізації. У структурі пасиву власний капітал має незначну питому вагу та зменшився протягом 2024 р. на -2,74% при збільшенні абсолютної величини на 1,78% за рахунок використання нерозподіленого прибутку. Левова частина власного капіталу – це нерозподілений прибуток. Його питома вага зменшилася з 10,44% у 2023 р. до 7,70% у 2024 р. Що стосується поточних зобов'язань, їх частка у структурі пасиву збільшилася на 2,74%; у тому числі кредиторська заборгованість збільшилася на 47,09%. Для ТОВ «ОПТТОРГ-15» це приємний знак, оскільки така політика дозволяє підприємству користуватися стійкими короткостроковими пасивами (відстрочкою платежу). Протягом 2023–2024 рр. ТОВ «ОПТТОРГ-15» залучало додатковий короткостроковий кредит банку для розробки проєкту реконструювання торговельної мережі. Внаслідок цього вартість короткострокових кредитів збільшилася на 10,68% у 2024 р. На 41,48% зросла величина іншої кредиторської заборгованості, що свідчить про наявність заборгованості між магазинами мережі.

У 2025–2030 рр. ТОВ «ОПТТОРГ-15» планується впровадити інвестиційний проєкт розширення торгівельної мережі «Делві» з географічним місцем розташуванням у Дніпропетровській області, міста Павлограду та Тернівці. Місія розширення торгівельної мережі «Делві» – бути доступною, зручною та привабливою торгівельною мережею для усіх і

кожного. Бачення розширення торгівельної мережі «Делві» – стати найкрупнішою торговельною мережею у регіоні. Реалізація інвестиційного проєкту передбачає вирішення таких задач: укріпити позиції компанії (довести обсяги дрібно роздрібних продаж до 12,5% від обсягу ринку; завоювати у роздрібних продажах у регіоні 23,3% ринку); досягти прибутковості для діючих об'єктів на рівні 3% від продаж, нових на рівні 5% від продаж; поетапно підвищити обсяги реалізації. Загальна сума інвестицій, що необхідні ТОВ «ОПТТОРГ-15» для розширення виробничої бази складає 14473 тис. грн. Левова доля інвестицій приходиться на відбудову нових об'єктів (72,1%). Загальна сума інвестицій розподіляється у такій пропорції – 45,4% (6571 тис. грн.) на придбання нерухомості, а остання доля – 54,6% (7902 тис. грн.) на придбання обладнання, будівельні роботи, упорядження та проєктну і дозволяючу документацію.

На кінець 2024 р. ТОВ «ОПТТОРГ-15» у фонду розвитку підприємства було накопичено 38000 тис. грн. власних коштів. 21000 тис. грн. може бути отримано у кредит у «Райффайзен Банк Аваль» під 16% річних. Розрахунок ефективності доводить, що внаслідок впровадження даного інвестиційного проєкту чисте сучасне значення інвестиційного потоку – NPV складає 2001,869 тис. грн., що свідчить на користь високої ефективності проєкту, IRR дорівнює 20,18% і перевищує вартість власного капіталу на 3,18%. Відтак даний проєкт може бути прийнятий до впровадження. Дисконтований термін окупності складає 5,369 року, або 5 років та 5 місяців. Це менше тривалості проєкту, тому цей інвестиційний проєкт може бути прийнятий до реалізації ТОВ «ОПТТОРГ-15». Ефективність проєкту складає 0,0643 або 6,43%. Це достатній показник ефективності для торгівельного підприємства, який свідчить, що кожна грн. вкладена у витрати на інвестиційний проєкт принесе 0,0643 грн. чистого прибутку.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ

1. Базілінська О. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2023. No 4 (32). С. 27–38.

2. Башнянин Г.І., Іванець Л.В., Футало Т.В. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства в конкурентному середовищі: підручник. Львів : Новий Світ-2000, 2006. 176 с.

3. Бюджетні інструменти економічного відновлення та розвитку: Проєкт USAID «ГОВЕРЛА». URL: https://decentralization.ua/news/17371

4. Волощук В.Р., Волощук Ю.О., Іванишин О.В. Інвестування інноваційного розвитку підприємств. *Інноваційна економіка*. 2020. No 3–4. С. 156–162.

5. Грігєрман Є.В. Інноваційно-інвестиційний розвиток: сутність та концептуальні підходи. *Київський економічний науковий журнал*. 2024. No 4. С. 54–60

6. Дацій Н. В. Роль держави у підвищенні інвестиційної привабливості галузей національної економіки. *Економіка та держава*. 2010. № 8. С. 103–105.

7. Дропа Я.Б. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Електрон. вид. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2023. 238 с.

8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII (зі змінами та доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

9. Звіт про непрямі фінансові втрати економіки внаслідок військової агресії росії проти України станом на 1 липня 2024 року: Київська школа економіки (KSE), Міністерство розвитку громад, територій та інфраструктури, Національний банк України. URL: https://kse.ua/wpcontent/uploads/2024/10/30.09.24_Losses_Report-ua.pdf

10. Інвестиційні проєкти зі значними інвестиціями в Україні: податкові преференції. URL: https://news.dtkt.ua/taxation/profits-tax/80451- investiciini-projekti-zi-znacnimi-investiciiami-v-ukrayini-podatkovi-preferenciyi

11. Коваль С.Л., Вітко А.В. Фінансовий механізм інвестиційного зростання в Україні. *Ефективна економіка*. 2025. № 1. DOI: http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.1.65

12. Козаченко Г.В., Антіпов О.М., Ляшенко О.М. Управління інвестиціями на підприємстві. Київ : Лібра, 2004. 368 с.

13. Кондратенко Н.О., Волкова М.В. Особливості управління реалізацією інвестиційних проєктів на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2019. №6. С. 176–181. https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-6-176-181

14. Лудченко Я.О. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проєктів : навч. посіб. Київ : Ельга, 2004. 208 с.

15. Міністерство економіки представило 95 інвестиційних проєктів на понад $27 млрд. під час Ukraine Recovery Conference 2024 у Берліні. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/ministerstvo-ekonomiky-predstavylo-95-investytsiinykh-proiektiv-na-ponad-27-mlrd-pid-chas-ukraine-recoveryconference-2024-u-berlini

16. Моніторингові оцінювання складних соціальноекономічних явищ розвитку регіону : монографія; НАН України. Інститут регіональних досліджень НАН України ; за наук. ред. д-ра. екон. наук, проф. Я.О. Побурка. Львів, 2006. 306 с.

17. Національна економічна стратегія на період до 2030 року: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 3.03.2021 р. № 179. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#Text

18. Нечипорук О. Проблема залучення іноземних інвестицій в Україні під час війни. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-6

19. Новик І. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. *Економіка та суспільство*. 2024. №68.

https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-181

20. Огляд бюджету 2025: аналітична записка. Центр економічної стратегії URL: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/12/byudzhet-2025.pdf

21. Офіційний сайт ТОВ «ОПТТОРГ-15». URL: https://www.delvi.ua/

22. Презентовано нову платформу для іноземних інвесторів – Advantage Ukraine! 07. 09. 2022 р. URL: https://investinlviv.com/prezentovanonovu-platformu-dlya-inozemnih-investoriv-advantage-ukraine/ (

23. Про Державний бюджет України на 2024 рік: Закон України від 09.11.2023 р. № 3460-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-20#Text

24. Про Державний бюджет України на 2025 рік: Закон України від 19.11.2024 р. № 4059-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/4059-20

25. Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні: Закон України від 17.12.2020 р. № 1116-IX (в редакції від 11.12.2024 р.) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text

26. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII (в редакції від 10.10.2022 р.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text

27. Програма «Доступні кредити 5-7-9%» (нова редакція): затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.10.2024 р. № 543. URL: https://bdf.gov.ua/wp-content/uploads/2021/03/Prohrama-Dostupni-kredyty-5-7-9-31-10-24.pdf

28. Фінансова звітність підприємства ТОВ «ОПТТОРГ-15». URL: https://clarity-project.info/edr/39691520/yearly-finances

Відгук на кваліфікаційну роботу бакалавра

студентки групи 073-21з-1 спеціальності 073 Менеджмент

Марухно Марина Анатоліївна

на тему «Обґрунтування ефективності рішень у сфері підвищення конкурентоспроможності підприємства»

1) Обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства є ключовим етапом формування ефективної стратегії розвитку. Воно передбачає комплексну оцінку доцільності капіталовкладень з урахуванням фінансових, економічних і ринкових факторів. Управлінські рішення мають базуватися на детальному аналізі потреб підприємства, потенційних ризиків, джерел фінансування та очікуваних результатів. Лише за умови системного підходу та використання економіко-математичних методів можна сформувати інвестиційний проєкт, здатний забезпечити стабільне зростання і підвищення вартості підприємства.

2) Марухно Марина Анатоліївна показала достатньо високий рівень концептуальних знань та володіння станом питання, що характеризується наявністю негрубих помилок або описок. При цьому має місце критичне осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у професійній діяльності менеджера, що характеризується використанням методів дослідження: аналітичний (дослідно-статистичний) метод, коефіцієнтні методи, порівняльний та якісний аналіз, табличне відображення даних.

3) Бакалавр проявила уміння виявляти проблеми, формулювати гіпотези та розв'язувати проблеми, обирати адекватні методи та інструментальні засоби, збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію, використовувати інноваційні підходи до вирішення завдань в практичній діяльності з не грубими помилками.

4) Студентка виявила достатньо високий рівень володіння проблематикою галузі професійної діяльності менеджера з незначними хибами.

5) При цьому мова написання роботи є точною, логічною та виразною. Думки викладено послідовно, наявні логічні власні судження та доречна аргументація, здатність робити висновки та формулювати пропозиції.

6) Відмічається доречна комунікаційна стратегія.

7) Марухно Марина Анатоліївна показала високий рівень автономності та відповідальності, наявні уміння управляти комплексними діями або проектами, високий рівень відповідальності за прийняття рішень у непередбачуваних умовах; високий рівень відповідальності за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб. Відмітимо здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності.

Кваліфікаційна робота в цілому заслуговує оцінки «відмінно».

Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)

Науковий керівник кваліфікаційної роботи

к.т.н., доцент кафедри менеджменту О.В. Усатенко

Рецензія на кваліфікаційну роботу
студентки групи 073-21з-1 спеціальності 073 Менеджмент
Марухно Марини Анатоліївни
на тему: «Обґрунтування управлінських рішень у сфері розробки інвестиційного проєкту підприємства»

Актуальність постановки і розроблення завдань. Розробка інвестиційного проєкту потребує глибокого стратегічного бачення з боку управлінського персоналу, оскільки будь-яке капіталовкладення впливає на фінансову стабільність і конкурентні позиції підприємства в довгостроковій перспективі. Обґрунтовані рішення мають враховувати не лише фінансову доцільність проєкту, але й технологічну ефективність, соціальні та екологічні наслідки. Такий підхід дозволяє зменшити ймовірність втрат, оптимізувати структуру активів і спрямувати інвестиції в ті напрями, які забезпечують максимальну віддачу, стійкий розвиток і адаптивність підприємства до змін зовнішнього середовища.

Використання наукових методів дослідження в кваліфікаційній роботі: для розв'язання визначених завдань, досягнення мети використовувався комплекс взаємодоповнюючих методів дослідження: аналітичний (дослідно-статистичний) метод, коефіцієнтні методи, порівняльний та якісний аналіз, табличне відображення даних.

Обґрунтованість висновків і пропозицій Висновки, що наведені у кваліфікаційній роботі достатньо обґрунтовані

Участь студента у проведених дослідженнях, теоретичній та аналітичній обробці отриманих результатів, формулюванні наукового положення / ідеї/ методики Марухно Марина Анатоліївна приймала активну участь у проведених дослідженнях, теоретичній та аналітичній обробці отриманих результатів, формулюванні наукового положення та методики.

Вміння студента чітко, грамотно й аргументовано викладати матеріал, правильно оформляти його Марухно Марина Анатоліївна грамотно й аргументовано виклала матеріал та оформив його у відповідності із вимогами до оформлення кваліфікаційних робіт бакалаврів та магістрів спеціальності «Менеджмент» та методичними рекомендаціями до виконання кваліфікаційної роботи бакалавра спеціальності 073 Менеджмент

Недоліки щодо змістовної частини роботи, оформлення Бажано врахувати темп інфляції при оцінюванні ефективності проєкта

Висновок щодо рекомендації до захисту в ЕК (рекомендовано).

Доцент каф. МВА — (підпис) — С.М. Шапоші

(Місце роботи та посада рецензента) (підпис) (ініціали та прізвище)