

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ІМЕНІ АДМІРАЛА МАКАРОВА

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОЛОГІЇ МОРЯ

Кафедра інтелектуальної цифрової економіки



«Допустити до захисту»

Завідувач кафедри

к.е.н., доцент О.П.КОРНІЄНКО

(наукова ступінь, вчене звання, П.І).

«__» листопада 2025р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ЗАСОБИ ВПЛИВУ НА ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ
ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»)

Робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня
магістра за спеціальністю «Підприємництво та торгівля»
за кваліфікацією – «магістр з бізнесу та підприємництва»

Науковий керівник

к.е.н., доцент Рогов В. Г.

Здобувач

Григор'єв В. К.

Миколаїв – 2025

**Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Факультет економіки та екології моря**

Кафедра інтелектуальної цифрової економіки

Освітня кваліфікація: *Магістр*

Галузь знань: *07 Управління та адміністрування*

Спеціальність: *076 Підприємництво та торгівля*

Освітня програма: *Бізнес та приватне підприємництво*

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

к.е.н., доц. Рогов В.Г. 

« 20 » грудня 2025 р

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»**

ЗАВДАННЯ

Григор'єву Віктору Костянтиновичу

(прізвище, ім'я по батькові)

1. Тема роботи **«ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАСОБИ ВПЛИВУ НА ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»)»**

затверджені наказом ректора «22»10. 2025р. № 1281-уч

2. Вихідні дані до роботи :

-законодавчі та нормативно-правові акти, які стосуються питань стратегічного розвитку підприємства;

-статистичні дані Державної служби статистики України;

-фахові видання, наукові студії, матеріали науково- практичних конференцій;

-вітчизняні та закордонні інтернет-ресурси.

3. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ТА

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»

4. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Плакат 1. Мета, об'єкт та предмет дослідження

Плакат 2. Класифікація методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства

Плакат 3. Критерії оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Плакат 4. Показники ефективності діяльності ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

Плакат 5. Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

Плакат 6. Аналіз конкурентної позиції ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» на ринку

Плакат 7. Напрями підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

Плакат 8. Економічна ефективність запропонованих заходів

КАЛЕНДАРНИЙ ГРАФІК
виконання кваліфікаційної роботи

№	Етапи виконання кваліфікаційної роботи магістранта	Термін	Тривалість
1	Визначення наукового керівника роботи	10.2025	
2	Вибір теми роботи та її узгодження її з науковим керівником	11.2025	
3	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	02.2025	
4	Збір статистичної інформації в термін проходження практики на базовому підприємстві (установі, організації)	03.2025-09.2025	
5	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	09.2025	
6	Систематизація інформації та складання розгорнутого плану роботи, затвердження його науковим керівником	09.2025	
7	Розробка теоретичного розділу	10.2025	
8	Розробка аналітичного розділу	10.2025	
9	Розробка проєктного розділу	11.2025	
11	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	11.2025	
12	Редагування рукопису роботи магістранта та ознайомлення з ним наукового керівника	05.12.2025	
13	Розробка проєкту автореферату роботи	10.12.2025	
14	Розробка проєкту демонстраційного матеріалу та доповіді	13.12.2025	
15	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	15.12.2025	
16	Подання рукопису кваліфікаційної роботи, автореферату, демонстраційного матеріалу та доповіді на попередній захист	17.12.2025	
17	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	20.12.2025	
18	Захист роботи перед ДЕК	24.12.2025	

Науковий керівник

к.е.н., доцент Рогов В. Г.

Здобувач

Григор'єв В. К.

АНОТАЦІЯ

Григор'єв В.К. «Оцінка інвестиційної привабливості підприємства та засоби впливу на її підвищення (на прикладі ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»)» кваліфікаційна робота на здобуття другого ступеня вищої освіти «магістр». – Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, 2025.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка науково обґрунтованих, практично реалізованих механізмів фінансового оздоровлення, спрямованих на відновлення платоспроможності, фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємства.

У кваліфікаційній роботі досліджено рівень інвестиційної привабливості підприємства шляхом застосування фінансових, інтегральних та рейтингових підходів, а також проведено порівняльний аналіз його конкурентної позиції на ринку будівельних матеріалів України.

Сформульовано фазову стратегію розвитку підприємства, яка включає реструктуризацію боргів, оптимізацію дебіторської заборгованості, залучення державної підтримки та інтеграцію в програми відбудови. Обґрунтовано економічну ефективність запропонованих заходів, що полягає не лише у відновленні фінансової рівноваги, а й у перетворенні підприємства на стратегічно цінний актив регіону.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, економічна ефективність, конкурентоспроможність, розвиток

ABSTRACT

Grigoriev V.K. “Assessment of the investment attractiveness of an enterprise and tools for its improvement (case study of LLC “Mykolaiv Factory of Reinforced Concrete Products”)”. Master's thesis for the second level of higher education "Master". – Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolaiv, 2025.

The purpose of the qualification work is to develop scientifically sound, practically feasible mechanisms for financial recovery aimed at restoring the solvency, financial stability, and investment attractiveness of the enterprise.

The thesis examines the level of investment attractiveness of the enterprise by applying financial, integral, and rating approaches, and conducts a comparative analysis of its competitive position in the Ukrainian construction.

The restructuring strategy of the enterprise development is formulated, including debt restructuring, optimization of accounts receivable, attraction of state support, and integration into reconstruction programs. The economic efficiency of the proposed measures is substantiated. It consists not only in restoring financial balance, but also in transforming the enterprise into a strategically valuable asset of the region.

Key words: investment attractiveness, economic efficiency, competitiveness, development

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства.....	10
1.2. Критерії та показники оцінювання інвестиційної привабливості.....	15
1.3. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості.....	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ».....	25
2.1. Аналіз економічного стану ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів».....	25
2.2. Оцінювання рівня інвестиційної привабливості ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»	35
2.3. Порівняльний аналіз конкурентної позиції підприємства на ринку.....	41
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ».....	50
3.1. Формування стратегії управління інвестиційною привабливістю.....	50
3.2. Механізми підвищення фінансової ефективності підприємства.....	58
3.3. Економічна ефективність запропонованих заходів.....	64
ВИСНОВКИ.....	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	74

ВСТУП

У теперішній час, в умовах воєнного стану, зростає економічна роль промислових підприємств, зокрема тих, що спеціалізуються на виробництві будівельних матеріалів. Саме вони мають стати тим економічним фундаментом, на якому будуватиметься майбутнє країни. Проте багато таких підприємств, попри наявність виробничих активів і технічного потенціалу, опинилися в глибокій фінансовій кризі, спричиненій як зовнішніми труднощами — війною, інфляцією, руйнуванням логістичних ланцюгів, — так і внутрішніми управлінськими недоліками. Це створює суперечливу ситуацію: з одного боку, існує надзвичайно високий попит на продукцію, з іншого — виробники не мають фінансової здатності його задовольнити.

Актуальність даної кваліфікаційної роботи обумовлена саме цією диспропорцією. На прикладі ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» — підприємства з історією, виробничою інфраструктурою та стратегічним розташуванням у важливому промисловому центрі півдня України — досліджується вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на інвестиційну привабливість підприємства.

Метою роботи є всебічний аналіз економічного стану підприємства на підставі бухгалтерського балансу станом на 31 грудня 2024 року, оцінка його інвестиційної привабливості, конкурентної позиції на ринку, а також розробка науково обґрунтованих, практично реалізовних механізмів фінансового оздоровлення та підвищення ефективності його діяльності.

Об'єктом дослідження є економічна діяльність ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів». Предмет дослідження — економічний стан підприємства та рівень його інвестиційного потенціалу.

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі використано комплекс методів економічного аналізу та економіко-математичного моделювання ефективності заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості

підприємства, методи стратегічного планування, порівняльний аналіз та рейтинговий метод.

Завданнями дослідження є визначення методичних підходів та критеріїв оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, оцінювання економічного стану та інвестиційної привабливості ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів», формулювання напрямів підвищення інвестиційної привабливості підприємства та оцінювання економічної ефективності запропонованих заходів.

Наукова новизна даної кваліфікаційної роботи полягає в комплексному, системно-діагностичному підході до оцінки економічного стану промислового підприємства. Запропонована система підвищення інвестиційної привабливості підприємства дозволяє кількісно оцінити економічну ефективність кожного заходу.

Результати дослідження мають не лише наукову, але й значну практичну цінність. Вони можуть бути використані як основа для розробки реального санаційного плану, подання заявки на державну підтримку, залучення інвесторів або прийняття управлінських рішень щодо подальшого розвитку ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів».

Апробація результатів дослідження. Основні положення роботи обговорено й схвалено на Всеукраїнських економічних читаннях: «Сталий розвиток в умовах цифрової трансформації економіки» (м. Миколаїв, 1-2 грудня 2025р.).

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел із 20 найменувань. Основний зміст магістерського дослідження викладено на 82 сторінках друкованого тексту, у тому числі 5 рисунків, 10 таблиць

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства

Інвестиційна привабливість підприємства є однією з першочергових характеристик, що визначає його здатність залучати інвестиційні ресурси з різних джерел для забезпечення сталого розвитку, модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності. У сучасних умовах динамічного ринкового середовища вона виступає не лише показником фінансової стабільності, а й комплексною оцінкою ефективності управління, репутації, інноваційного потенціалу та стратегічних перспектив підприємства [1].

З економічної точки зору, інвестиційна привабливість підприємства відображає сукупність його властивостей, що забезпечують вигідність і доцільність вкладення капіталу для інвесторів. Вона є інтегральною характеристикою, яка формується під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників [2]. Зовнішні фактори включають макроекономічну стабільність, податкову політику держави, стан фондового ринку, рівень розвитку фінансової інфраструктури, політичну ситуацію та інвестиційний клімат країни. Внутрішні фактори охоплюють фінансові результати діяльності, структуру капіталу, рівень платоспроможності та ліквідності, інноваційну активність, ефективність менеджменту, кадровий потенціал та корпоративну культуру.

Інвестиційна привабливість тісно пов'язана з поняттями інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику. Якщо інвестиційний потенціал характеризує здатність підприємства генерувати прибуток від вкладених коштів, то інвестиційна привабливість відображає баланс між очікуваною дохідністю та рівнем ризику для інвестора. Таким чином, підприємство буде привабливим для інвестування лише тоді, коли рівень його ризиків є прийнятним у порівнянні з потенційними вигодами.

У науковій літературі існують різні підходи до трактування сутності інвестиційної привабливості. Частина дослідників розглядає її як результативну характеристику, що базується на фінансових показниках діяльності підприємства (прибутковість, рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість). Інші автори акцентують на стратегічному аспекті, вважаючи інвестиційну привабливість відображенням перспектив розвитку, рівня інноваційності, управлінських компетенцій та корпоративного іміджу [3]. Також поширеним є системний підхід, згідно з яким інвестиційна привабливість є результатом взаємодії економічних, організаційних, правових, соціальних та інформаційних елементів, що формують середовище функціонування підприємства.

Важливо підкреслити, що інвестиційна привабливість має багаторівневу структуру (рис. 1.1).

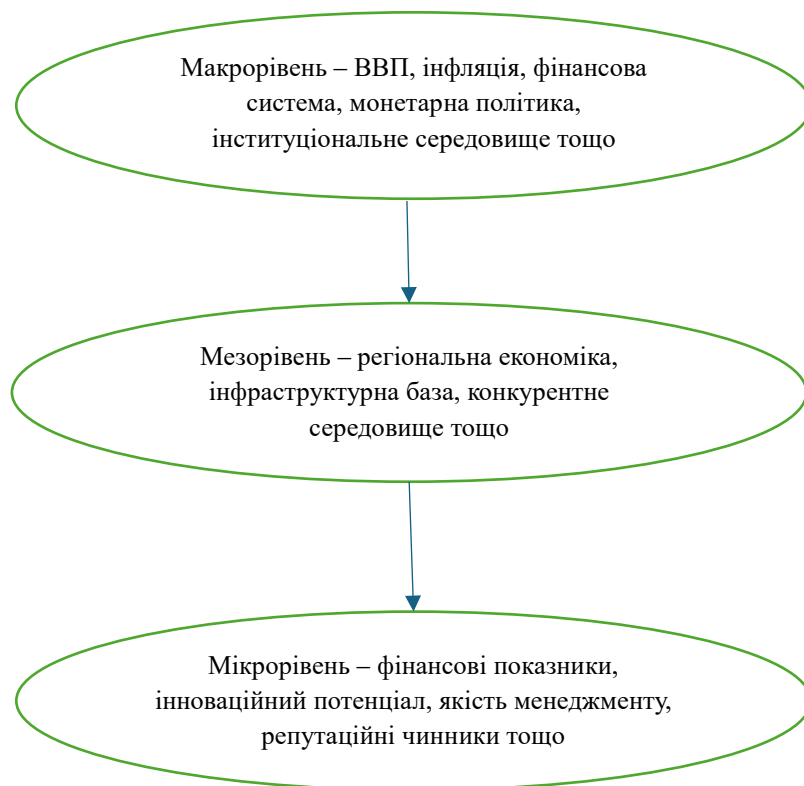


Рис. 1.1. Рівні інвестиційної привабливості підприємства

На мікрорівні вона характеризує окреме підприємство, на мезорівні — привабливість виду економічної діяльності або регіону, а на макрорівні — загальний інвестиційний клімат держави [4]. Всі ці рівні взаємопов’язані: позитивна динаміка економіки країни сприяє підвищенню довіри до підприємств, тоді як висока ефективність окремих компаній може підсилювати інвестиційний імідж виду економічної діяльності.

Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства полягає в його здатності забезпечувати інвесторам стабільний, передбачуваний та достатньо високий рівень доходу за умов прийнятного рівня ризику [5]. Це комплексна характеристика, яка відображає потенціал підприємства щодо генерації економічної вартості, ефективного використання ресурсів, конкурентоспроможності на ринку, а також здатності реалізовувати стратегічні цілі, які забезпечують довгостроковий ріст та збереження капіталу. Інвестиційна привабливість формується під впливом множини факторів кількісного та якісного характеру (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Чинники, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства

Кількісні чинники	Якісні чинники
Фінансові чинники: рентабельність, чистий прибуток, рівень заборгованості, ліквідність, зростання виручки; операційні метрики; ринкова частка, волатильність ринку	Якість менеджменту, система управління ризиками, прозорість та відповідальність, унікальність продукції, інноваційність, репутація бренду, ESG-фактори, наявність судових суперечок

Отже, інвестиційна привабливість є результатом оцінки фінансового здоров’я, управлінської ефективності, ринкової позиції, інноваційного потенціалу та макроекономічного оточення, в якому діє підприємство.

З економічної точки зору, інвестиційна привабливість — це міра відповідності очікуваних грошових потоків від інвестицій у підприємство вимогам інвестора щодо рентабельності, ліквідності та безпеки вкладень [6]. Вона базується на оцінці майбутньої здатності підприємства створювати додану вартість, що виражається в прибутку, зростанні капіталізації, дивідендних виплатах або зростанні вартості активів. Така здатність, у свою чергу, залежить від ефективності виробничо-господарської діяльності, структури витрат, рівня операційного та фінансового левериджу, якості активів, а також від стратегії управління, що передбачає адаптацію до змін у зовнішньому середовищі.

Окрім фінансових показників, інвестиційна привабливість визначається й нефінансовими аспектами: репутацією компанії, рівнем корпоративного управління, ступенем прозорості звітності, екологічною та соціальною відповідальністю, а також наявністю чітко сформульованої стратегії розвитку. В сучасних умовах інвестори все частіше орієнтуються не лише на поточну прибутковість, а й на потенціал сталого (sustainable) розвитку, що враховує довгострокові економічні, екологічні та соціальні ризики [7]. Це зумовлює необхідність комплексного підходу до оцінки інвестиційної привабливості, який поєднує традиційні методи фінансового аналізу (такі як аналіз рентабельності, платоспроможності, рівня задовгованості, оборотності активів) із застосуванням моделей дисконтованих грошових потоків (DCF), показників EVA (економічної доданої вартості), а також нефінансових індикаторів, що відбивають стратегічний потенціал компанії.

Важливим елементом економічної сутності інвестиційної привабливості є також порівняльний аспект: підприємство повинно бути привабливим не просто саме по собі, а в порівнянні з іншими об'єктами інвестування в умовах обмежених ресурсів. Тому інвестори завжди аналізують альтернативні варіанти розміщення капіталу, враховуючи співвідношення «ризик — дохідність», часову вартість грошей, можливість диверсифікації, а також особливості інституційного

середовища, в якому діє підприємство. Високий рівень інвестиційної привабливості, таким чином, свідчить про те, що підприємство є надійним, ефективним і перспективним партнером для інвестора, здатним забезпечити досягнення його фінансових цілей у заданому часовому горизонті.

У практичному вимірі інвестиційна привабливість підприємства визначає не лише його можливості залучення зовнішніх інвестицій (прямих чи портфельних), а й здатність мобілізувати внутрішні резерви для розвитку. Вона є вагомим фактором ухвалення рішень потенційних інвесторів щодо доцільності участі в капіталі, кредиторів — щодо умов фінансування, партнерів — щодо стратегічної співпраці [8]. Саме тому управління інвестиційною привабливістю має бути стратегічним напрямом діяльності менеджменту підприємства, спрямованим на підвищення його вартості, репутації та фінансової гнучкості.

Варто підкреслити, що інвестиційна привабливість не є статичною характеристикою, а динамічним явищем, яке постійно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. У внутрішньому вимірі це пов'язано з ефективністю управління, якістю активів, структурою капіталу, рівнем інноваційної активності, кваліфікацією персоналу та організаційною культурою. У зовнішньому — з макроекономічною стабільністю, рівнем інфляції, валютними коливаннями, податковою політикою, станом фінансових ринків, політичним кліматом, рівнем корупції, а також змінами в галузевій кон'юктурі, технологічними зрушеннями та глобальними економічними трендами [9]. У цьому контексті інвестиційна привабливість виступає як інтегральний показник адаптивності підприємства до змін навколишнього середовища та його здатності не тільки зберігати, а й нарощувати свою конкурентну перевагу.

Особливе значення у формуванні інвестиційної привабливості має система корпоративного управління. Інвестори все частіше оцінюють не лише фінансові результати, а й те, наскільки прозоро, етично та ефективно здійснюється управління компанією. Наявність незалежних членів ради, чітко визначених механізмів

контролю за діяльністю менеджменту, дотримання принципів ESG (environmental, social, governance) суттєво підвищує довіру інвесторів і зменшує так званий «преміум за недовіру» — додатковий ризик, який вони закладають у вимоги до доходності [10]. Отже, формування інвестиційного потенціалу підприємства залежить від корпоративної культури, що є вагомим нематеріальним активом та безпосередньо впливає на стратегічне мислення.

Вагомим чинником інвестиційної привабливості є фінансова стійкість підприємства. Це не лише здатність своєчасно погашати зобов'язання, а й наявність достатнього рівня власного капіталу, здорового балансу між борговим і власним фінансуванням, ефективного управління оборотним капіталом та формування резервів на непередбачені витрати [11]. Підприємства з низьким рівнем фінансового ризику, стабільними грошовими потоками та прогнозованими показниками зростання мають перевагу при залученні як стратегічних, так і портфельних інвесторів. У той же час надмірна консервативність у фінансовій політиці — наприклад, надто високий рівень грошових залишків без чіткої стратегії їх використання — може також сприйматися негативно, оскільки свідчить про відсутність ефективного капіталуалокування.

Варто брати до уваги, що інвестиційна привабливість має здатність змінюватися в залежності від типу інвестора. Для стратегічного інвестора, який прагне інтегрувати підприємство в свою бізнес-екосистему, основними можуть бути синергетичні ефекти, технологічні компетенції або доступ до ринків. Для фінансового інвестора, навпаки, пріоритетними є показники рентабельності, рівень дивідендної віддачі та можливість швидкого виходу з інвестиції [12]. Це означає, що управління інвестиційною привабливістю має бути цілеспрямованим і враховувати цілі різних груп стейкхолдерів. У цьому контексті активна інвесторська комунікація, регулярне надання достовірної та зрозумілої інформації, участь у фінансових форумах та презентації стратегії розвитку стають важливими інструментами формування позитивного іміджу підприємства на інвестиційному ринку.

Окремо потрібно брати до уваги вплив держави на інвестиційну привабливість підприємств. Інвестиційний клімат держави, який має безпосередній вплив на рішення інвесторів щодо вкладення коштів у конкретні підприємства, залежить від стабільного законодавства, захисту прав власності, ефективної судової системи, прозорості регуляторних процедур, а також підтримки інновацій через податкові преференції чи цільові програми.

Отже, економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства полягає у відображенні його потенціалу створювати додану вартість для інвесторів при оптимальному рівні ризику. Це комплексна характеристика, яка об'єднує фінансову надійність, ефективність управління, стратегічну перспективність, інноваційну активність і здатність до адаптації в умовах динамічних змін зовнішнього середовища. інвестиційна привабливість підприємства є складним, багатовимірним явищем, що виникає на перетині фінансової дисципліни, стратегічного бачення, управлінської компетентності, соціальної відповідальності та здатності адаптуватися до змін [13]. Вона є не просто результатом поточного фінансового становища, а відображенням довіри інвесторів до майбутнього компанії, до її здатності зберігати й приумножувати капітал у довгостроковій перспективі. У цьому полягає її глибока економічна сутність — бути містком між внутрішнім потенціалом підприємства та зовнішнім капіталом, який дозволяє цей потенціал реалізувати.

1.2. Критерії та показники оцінювання інвестиційної привабливості

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства є важливим етапом у процесі прийняття інвестиційних рішень, оскільки дозволяє потенційним інвесторам визначити доцільність вкладення капіталу, рівень ризику та очікувану прибутковість. Інвестиційна привабливість є комплексною категорією, тому для її оцінки використовується система критеріїв і показників, які охоплюють різні

аспекти діяльності підприємства — фінансовий стан, ринкові позиції, ефективність управління, інноваційний потенціал, репутаційні характеристики та перспективи розвитку.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства ґрунтується на комплексі критеріїв і показників, які дозволяють інвесторам об'єктивно визначити потенціал компанії щодо генерації прибутку, збереження капіталу та забезпечення прийняттого рівня ризику (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Критерії оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Фінансові критерії	Нефінансові критерії
Вартість бізнесу, показники рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності	Позиція підприємства на ринку, рівень інновацій, соціальні та екологічні критерії

Отже, критерії оцінки інвестиційної привабливості підприємства поділяються на фінансові, нефінансові, стратегічні та макроекономічні, і кожен із них відіграє важливу роль у формуванні цілісної картини інвестиційного потенціалу підприємства. Серед основних фінансових показників, які традиційно використовуються для оцінки інвестиційної привабливості, виділяють рентабельність активів (ROA), рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність продажу (ROS), чистий прибуток, маржинальність, а також динаміку цих показників у часі [14]. Вони свідчать про здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси для отримання доходу. Не менш важливими є показники платоспроможності та фінансової стійкості: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, а також коефіцієнт фінансової незалежності та коефіцієнт фінансового левериджу. Зазначені показники дають змогу зрозуміти, чи підприємство може виконувати свої зобов'язання, та яка його залежність від позичкового капіталу.

Передусім потрібно провести аналіз грошових потоків, зокрема вільного грошового потоку (FCF), що відбиває спроможність підприємства отримувати капітал після відрахування операційних витрат та інвестицій. Саме FCF є основою для розрахунку дисконтованих грошових потоків (DCF) — одного з найточніших методів оцінки вартості бізнесу. Крім того, інвестори звертають увагу на структуру капіталу: співвідношення власного та позикового капіталу, вартість капіталу (WACC), а також на показники ефективності використання активів, такі як оборотність активів, оборотність запасів, оборотність дебіторської заборгованості [15]. Висока оборотність свідчить про ефективне управління ресурсами та оперативну бізнес-модель.

Також першочерговим критерієм інвестиційної привабливості є здатність підприємства забезпечувати стабільну прибутковість та зростання вартості капіталу при прийнятному рівні ризику. Цей критерій є узагальнюючим і відображає результат впливу всіх інших чинників. На його основі формується система кількісних і якісних показників, які дають змогу комплексно оцінити привабливість підприємства для інвестора.

До фінансових критеріїв належать показники, що характеризують прибутковість, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість та ділову активність підприємства. Серед найважливіших фінансових індикаторів варто виділити:

- коефіцієнт рентабельності активів (ROA), який відображає ефективність використання активів для отримання прибутку;
- рентабельність власного капіталу (ROE), що демонструє дохідність для власників підприємства;
- рентабельність реалізації (ROS), яка визначає частку прибутку у виручці від продажу;
- коефіцієнти ліквідності (поточна, швидка, абсолютна), що показують здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;

- коефіцієнти фінансової стійкості (автономії, маневреності, співвідношення власного та позикового капіталу);
- показники ділової активності (оборотність активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, тривалість операційного циклу).

Фінансові показники дозволяють об'єктивно оцінити здатність підприємства генерувати прибуток, підтримувати стабільний грошовий потік та ефективно використовувати ресурси. Однак вони не дають повної картини інвестиційної привабливості, оскільки не враховують стратегічних, ринкових та інноваційних аспектів розвитку.

Нефінансовими критеріями, які треба брати до уваги при визначенні інвестиційної привабливості підприємства:

- ринковий критерій, що враховує позицію підприємства на ринку, частку ринку, динаміку продажів, рівень конкуренції та лояльність споживачів;
- інноваційний критерій, який оцінює рівень технологічного розвитку, інтенсивність інноваційної діяльності, впровадження цифрових рішень та автоматизації процесів;
- управлінський критерій, що визначає ефективність системи менеджменту, компетентність керівництва, корпоративну культуру та здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища;
- соціальні та екологічні критерії.

Поширеними є узагальнені методики оцінювання інвестиційної привабливості підприємства[16]:

- рейтинговий метод, сутність якого полягає в порівнянні показників підприємства з компаніями-аналогами;
- бальний метод, коли кожному критерію присвоюється певна вага відповідно до його значущості, а підсумковий бал відображає рівень привабливості;
- інтегральний метод, що передбачає розрахунок єдиного індексу інвестиційної привабливості за допомогою нормування та зважування показників;

— економіко-математичні моделі, зокрема регресійний, факторний, кластерний аналіз, які дозволяють виявити закономірності впливу різних факторів на інвестиційну привабливість.

Важливо підкреслити, що система критеріїв і показників повинна бути гнучкою та адаптивною до специфіки виду економічної діяльності підприємства. Наприклад, для промислових компаній пріоритетними можуть бути показники технічного оновлення та енергоефективності, для ІТ-сектору — рівень інноваційності та людського капіталу, а для фінансових установ — ліквідність і надійність активів.

Окрему групу критеріїв становлять макроекономічні та інституційні фактори, які, хоча й не знаходяться в безпосередньому управлінні компанії, суттєво впливають на її інвестиційну привабливість [18]. До них належать: стабільність політичної системи, рівень інфляції, валютні ризики, податкове навантаження, розвиток фінансової інфраструктури, захист прав інвесторів, ефективність правосуддя, а також загальний інвестиційний клімат країни. Наприклад, підприємство з високою рентабельністю, що діє в країні з нестабільною монетарною політикою чи високим рівнем корупції, може бути менш привабливим, ніж компанія з помірною рентабельністю, але в стабільному та передбачуваному середовищі.

Ці метрики дозволяють отримати оперативну картину зміни ринкових умов і вчасно скоригувати інвестиційні рішення, не чекаючи квартальних або річних фінансових звітів. У такому контексті підприємства, які інтегрують big data, системи прогнозу аналітики та автоматизацію в свою операційну діяльність, отримують додаткові переваги з точки зору інвесторської оцінки.

Не можна ігнорувати й роль дивідендної політики як одного з основних критеріїв інвестиційної привабливості, особливо для консервативних або дохідних інвесторів [19]. Регулярні виплати дивідендів вказують на фінансову спроможність підприємства та відповідальне ставлення до власників. Проте висока дивідендна

віддача не завжди є позитивним сигналом: якщо вона забезпечується за рахунок скорочення інвестицій у розвиток, це може свідчити про відсутність перспектив зростання. Тому інвестори аналізують рейтинг виплат дивідендів (payout ratio), їхню та загальну доцільність дивідендної політики підприємства.

Отже, оцінювання інвестиційної привабливості підприємства має базуватися на системному підході, який поєднує фінансові, нефінансові та стратегічні критерії. Такий підхід дає змогу не лише кількісно виміряти поточний рівень привабливості, а й виявити внутрішні резерви для її підвищення, сформувати ефективну інвестиційну політику та підвищити конкурентоспроможність підприємства у довгостроковій перспективі.

1.3. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості

Оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємства потребує застосування науково обґрунтованих методичних підходів, які дозволяють комплексно врахувати як кількісні, так і якісні характеристики діяльності підприємства. Різноманітність цілей інвесторів, специфіка галузей та умови ринкового середовища зумовили появу кількох груп методів — фінансових, інтегральних, рейтингових та факторних, кожна з яких має свої переваги, обмеження та сферу застосування (рис. 1.2).

Фінансові підходи є найбільш традиційними та поширеними, оскільки базуються на аналізі фінансової звітності підприємства, проте не враховують нематеріальні чинники. Інтегральні підходи орієнтовані на подолання зазначених недоліків і передбачають об'єднання багатьох показників у єдиний узагальнений індекс інвестиційної привабливості.

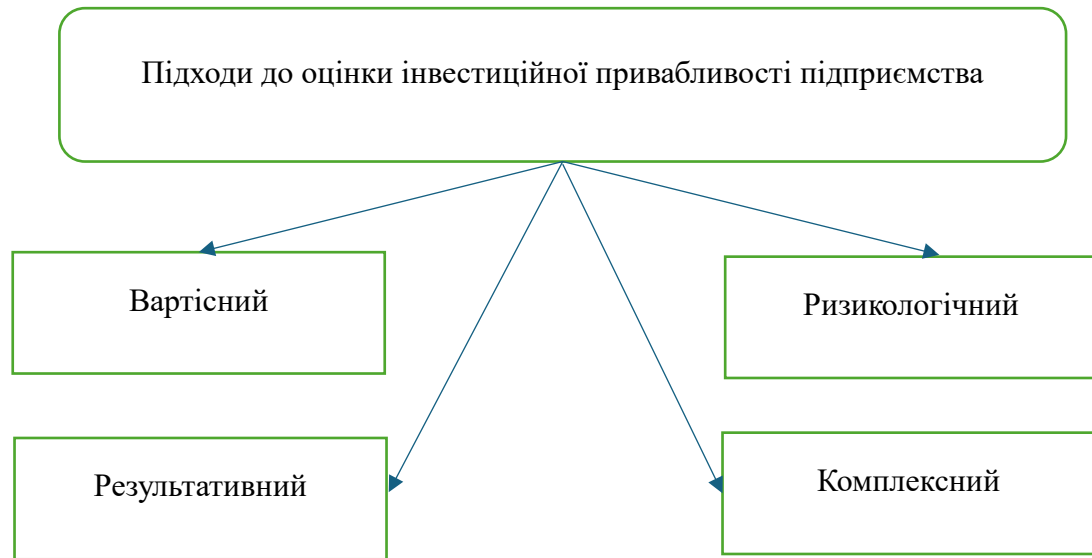


Рис. 1.2. Підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Методика побудови інтегрального показника базується на кількох етапах: відбір релевантних індикаторів, нормування їх значень, визначення вагових коефіцієнтів, обчислення інтегрального індексу за допомогою адитивної чи мультиплікативної моделі. Такий підхід дозволяє врахувати як фінансові, так і нефінансові аспекти, а також порівнювати підприємства різних галузей за єдиною шкалою. Інтегральний індекс може відображати як поточний стан підприємства, так і динаміку його розвитку. Наприклад, високий рівень рентабельності при одночасному зростанні інноваційної активності свідчить про підвищення інтегральної привабливості. Перевагою цього підходу є його комплексність, системність і можливість застосування для стратегічного аналізу. До недоліків належить певна суб'єктивність у виборі показників і визначенні їх вагомості.

Рейтингові підходи передбачають формування системи порівняльних оцінок підприємств за основними показниками та ранжування їх за рівнем інвестиційної привабливості. У межах цього підходу здійснюється порівняння показників конкретного підприємства з еталонними або середньогалузевими значеннями. Далі

кожному підприємству присвоюється місце в рейтингу або бальна оцінка. Рейтинговий метод широко використовується в практиці консалтингових та аналітичних агентств, банків і фондових бірж для створення інвестиційних рейтингів компаній і регіонів.

У цифрову епоху аналітичні можливості цих підходів значно розширюються завдяки застосуванню інформаційно-аналітичних платформ, систем бізнес-аналітики (Business Intelligence), машинного навчання та великих даних. Вони дають змогу автоматизувати процес збору, оброблення й інтерпретації показників, підвищуючи об'єктивність оцінки. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства формують багаторівневу систему аналізу (табл. 1.1), що поєднує класичні фінансові методи з сучасними економіко-математичними та аналітичними інструментами.

Фінансові методи забезпечують об'єктивність оцінювання, оскільки базуються на офіційній звітності підприємства, однак вони здебільшого відображають минулі результати діяльності, не враховуючи перспективи розвитку та зовнішні ризики. Інтегральні методи дозволяють сформувати узагальнений показник, що характеризує інвестиційну привабливість у цілому, проте потребують науково обґрунтованого вибору критеріїв, вагових коефіцієнтів і нормалізації даних. Рейтингові підходи є зручними для порівняльного аналізу підприємств однієї галузі, забезпечуючи наочність результатів і полегшуючи ухвалення інвестиційних рішень, але їхня точність залежить від повноти та достовірності вхідної інформації. Факторні методи дають змогу глибше дослідити причинно-наслідкові зв'язки між окремими показниками та рівнем інвестиційної привабливості, виявити ключові драйвери її зростання, проте вони складніші у реалізації й потребують статистичного обґрунтування результатів.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства

Методичний підхід	Сутність та мета	Основні показники / інструменти	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Фінансовий	Ґрунтується на аналізі фінансової звітності підприємства з метою оцінки його платоспроможності, ліквідності, рентабельності та стійкості	Фінансові коефіцієнти (ROA, ROE, ROS, ліквідність, автономія, оборотність), система DuPont, трендовий аналіз	Об'єктивність даних, простота розрахунків, можливість динамічного аналізу	Не враховує нематеріальні чинники (репутація, інновації, управління)	Попередня оцінка фінансового стану, аналіз для кредиторів та інвесторів
Інтегральний	Передбачає об'єднання кількісних і якісних показників у єдиний узагальнений індекс інвестиційної привабливості	Нормовані показники, вагові коефіцієнти, інтегральний індекс, адитивна чи мультиплікативна модель	Комплексність, універсальність, можливість міжгалузевого порівняння	Суб'єктивність у виборі показників і ваг, складність нормування	Комплексна оцінка привабливості, побудова інтегральних рейтингів

Продовж. табл. 1.1

Методичний підхід	Сутність та мета	Основні показники / інструменти	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Рейтинговий	Базується на ранжуванні підприємств за рівнем привабливості відносно еталонних або середньогалузових значень	Система балів, коефіцієнти ваг, ранжування, рейтингові шкали	Наочність, зручність для порівняння, практична спрямованість	Спрощення оцінки, можливість втрати деталізації	Порівняння підприємств одного виду економічної діяльності, формування рейтингів, аналітичні звіти
Факторний (економіко-математичний)	Визначає ключові фактори, що впливають на рівень інвестиційної привабливості, та їх кількісні залежності	Регресійний, кореляційний, факторний, кластерний аналіз, метод головних компонент	Висока точність, аналітична глибина, можливість прогнозування	Високі вимоги до статистичних даних, складність обробки	Прогнозування, науково-аналітичні дослідження, моделювання сценаріїв розвитку

Джерело: розроблено автором за [12], [15]

Як бачимо, кожен із підходів має свої переваги, обмеження та сферу застосування. Їх інтегроване застосування дозволяє всебічно оцінити поточний стан підприємства, виявити його конкурентні переваги, визначити перспективи розвитку та обґрунтувати управлінські рішення щодо підвищення інвестиційної привабливості в умовах динамічних змін ринкового середовища.

Таким чином, для забезпечення комплексного та достовірного оцінювання доцільно застосовувати інтегрований підхід, який поєднує елементи фінансового, рейтингового й факторного аналізу, враховуючи як кількісні, так і якісні аспекти діяльності підприємства. Це дозволить отримати всебічне уявлення про інвестиційний потенціал суб'єкта господарювання та визначити напрями підвищення його конкурентоспроможності на ринку капіталу.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»

2.1. Аналіз економічного стану ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» є промисловим підприємством, яке спеціалізується на виробництві залізобетонних конструкцій, що широко використовуються у будівництві житлових, промислових та інфраструктурних об'єктів. Як класичний представник будівельної галузі, підприємство має значну виробничу базу, зокрема виробничі приміщення, складські площі, технічне обладнання та земельні ділянки, що підтверджується наявністю основних засобів у балансі на суму понад 38 млн грн.

Аналіз економічного стану дозволяє не лише оцінити поточну фінансову та майнову позицію компанії, а й виявити приховані ризики, внутрішні дисбаланси та можливості для подальшого розвитку. Особливо це актуально для промислових підприємств, таких як ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів», які функціонують у капіталомісткому виді економічної діяльності з довгими виробничими циклами, високою залежністю від державних замовлень та чутливістю до коливань цін на сировину й енергоносії.

Загальна сума активів ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» на кінець 2024 року становить 112 218 тис. грн (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Активи ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

Показник	На початок 2024 р., тис. грн	На кінець 2024 р., тис. грн	Частка на кінець 2024 р., %
Необоротні активи	36 564	32 957	35,1%
Основні засоби	33 392	28 262	34,1%
Оборотні активи	75 724	81 612	65,9%
Дебіторська заборгованість	66 478	66 498	59,3%
Грошові кошти та їх еквіваленти	84	82	0,07
Інші оборотні активи	4 087	7 458	6,6

Як бачимо, підприємство є капіталомістким, оскільки найбільшу частку у складі необоротних активів займають основні засоби — 38 262 тис. грн (близько 34% від загальних активів). Це типово для промислових підприємств, зокрема виробників залізобетонних конструкцій, де виробничі потужності, будівлі, машини та обладнання є основою діяльності. Водночас, частка оборотних активів (включаючи запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти) становить 73 956 тис. грн, що складає понад 65% від загальних активів. Це свідчить про високу оборотність ресурсів і, можливо, про значну частку готової продукції або незавершеного виробництва, що характерно для сезонного будівельного сектору.

Структура активів підприємства наведена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Активи ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

Серед оборотних активів особливу увагу викликає велика сума дебіторської заборгованості — 66 498 тис. грн, що становить майже 60% від усіх активів. Це надзвичайно високий рівень, який може свідчити про проблеми з оплатою з боку клієнтів, неефективну кредитну політику або залежність від великих замовників з довгостроковими умовами розрахунків. Така структура активів несе у собі серйозні ризики ліквідності, оскільки значна частина коштів «заморожена» у вигляді заборгованості, що може ускладнювати фінансування поточних операцій. На тлі цього грошові кошти та їхні еквіваленти становлять лише 82 тис. грн, що є критично низьким рівнем для підприємства з таким обсягом активів і діяльності. Це може вказувати на постійний дефіцит готівки, залежність від короткострокового кредитування або ризик порушення платоспроможності.

Власний капітал на кінець 2024 року становить тис. грн, що є надзвичайно низьким показником — лише 2,3% від загальних джерел коштів (табл. 2.2). Це свідчить про надмірну залежність від зовнішніх джерел

фінансування, зокрема від заборгованості перед постачальниками, бюджетом, персоналом та іншими кредиторами. Загальна сума поточних зобов'язань наближається до 70 тис. грн, що в кілька разів перевищує власний капітал. Така структура фінансування є нестабільною і створює високий ризик фінансової кризи у разі навіть незначного збою в операційній діяльності або затримки платежів від дебіторів.

Аналізуючи фінансову стійкість, можна зазначити, що підприємство, ймовірно, перебуває в стані нестійкого фінансового стану: коефіцієнт автономії (відношення власного капіталу до активів) становить лише 0,023, що набагато нижче нормативного рівня (0,4–0,6). Коефіцієнт фінансової залежності, навпаки, дуже високий — понад 42, що свідчить про критичну залежність від кредиторів. Щодо ліквідності, то навіть у найоптимістичному сценарії (якщо вся дебіторська заборгованість буде погашена) підприємство зможе покрити свої поточні зобов'язання, але практично немає запасу міцності. Коефіцієнт поточної ліквідності (оборотні активи / поточні зобов'язання) приблизно дорівнює 1,06, що формально відповідає мінімальному нормативу (1,0), але, з урахуванням майже нульових грошових коштів, фактична платоспроможність є низькою.

Важливо також зазначити, що нерозподілений прибуток (рядок 1420) становить 46 498 тис. грн, що свідчить про те, що підприємство в минулі роки було прибутковим. Проте на кінець 2024 року цей прибуток, очевидно, був повністю «з'їдений» збитками або виведений іншими способами, оскільки загальний власний капітал скоротився до мізерного рівня. Можливо, це пов'язано з інфляційними втратами, недооцінкою основних засобів або відсутністю переоцінки активів.

Показники економічного стану підприємства наведені в табл. 2.2

Таблиця 2.2

Показники економічного стану економічний стан ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

№	Показники	2023 р.	2024 р.
1	Рентабельність активів, %	5,8	7,1
2	Рентабельність продажів, %	4,9	5,3
3	Рентабельність власного капіталу, %	6,7	8,0
4	Коефіцієнт автономії	0,86	0,88
5	Коефіцієнт поточної ліквідності	5,4	6,1
6	Коефіцієнт зношення	71,2	73,7
7	Коефіцієнт оновлення	0,04	0,03
8	Нерозподілений прибуток, тис. грн	44 749	52 878
9	Маневреність власного капіталу	0,68	0,71

У цілому, економічний стан ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» на кінець 2024 року можна охарактеризувати як напружений і фінансово нестійкий. Незважаючи на те, що загальна сума активів підприємства перевищує 112 млн грн, власний капітал становить лише 2 631 тис. грн, що фактично означає майже повну відсутність фінансової «подушки безпеки». Такий рівень власного капіталу є критично низьким не лише для промислового підприємства, а й для будь-якого суб'єкта підприємництва, оскільки він свідчить про виснаження внутрішніх резервів, відсутність реінвестування прибутку та, можливо, про накопичені збитки в попередні періоди. Хоча у балансі зазначено нерозподілений прибуток у розмірі 46 498 тис. грн, цей показник існує лише на папері — його економічна реальність під сумнівом, оскільки він, очевидно, не має грошового забезпечення, а його наявність може бути наслідком бухгалтерських оцінок, недооцінки збитків або

інфляційних викривлень. Це класичний приклад так званого «фінансового ілюзійонізму», коли формальні показники приховують глибоку фінансову кризу.

Крім того, аналіз джерел коштів вказує на надмірну залежність підприємства від короткострокових зобов'язань. Загальна сума поточних зобов'язань (рядки 1500–1695) сягає майже 102 млн грн, тоді як довгострокові зобов'язання відсутні взагалі (рядок 1430 — 0 грн). Це означає, що підприємство повністю фінансує свою діяльність за рахунок кредиторської заборгованості, коли нові зобов'язання перед постачальниками покриваються за рахунок прострочених платежів іншим кредиторам. У разі зупинки постачань, відмови постачальників від роботи «в борг» або вимоги про одночасне погашення заборгованостей, підприємство фактично втратить можливість функціонувати. Ця модель фінансування є надзвичайно вразливою до будь-яких зовнішніх шоків — від коливань курсу гривні до змін у будівельній галузі чи державних закупівлях.

Більш того, наявність величезної дебіторської заборгованості (66 498 тис. грн, з них 66 416 тис. грн — за товари, роботи, послуги) у поєднанні з мізерними грошовими коштами (82 тис. грн) і відсутністю фінансових інвестицій свідчить про глибоку диспропорцію між обсягом діяльності та фінансовою ефективністю. Підприємство, схоже, активно працює, відпускає продукцію, але не отримує за неї кошти вчасно. Це може бути пов'язано зі залежністю від державних або комунальних замовників, які часто затримують платежі, або з відсутністю ефективної системи управління дебіторською заборгованістю. У будь-якому разі, така ситуація призводить до хронічного дефіциту оборотних коштів, що змушує підприємство постійно «крутитися» між постачальниками і працівниками, відкладаючи виплати заробітної плати (рядок 1540 — 3 317 тис. грн заборгованості перед персоналом) або податків

(рядок 1530 — 9 371 тис. грн перед бюджетом), що, у свою чергу, порушує трудове і податкове законодавство і створює додаткові ризики.

Важливо також зазначити, що в структурі необоротних активів відсутні незавершені капітальні вкладення (рядок 1050 — 0 грн), що може свідчити про відсутність інвестицій у модернізацію, розширення виробництва чи технічне переозброєння. Це особливо тривожно для підприємства, яке експлуатує основні засоби на суму майже 39 млн грн, — без інвестицій у їх оновлення або ремонт активи швидко зношуються, що веде до зниження продуктивності, зростання аварійності та витрат на утримання. Таким чином, навіть якщо б підприємство відновило платоспроможність сьогодні, його довгострокова конкурентоспроможність залишається під питанням через відсутність інвестицій у майбутнє.

Доцільно також звернути увагу на структурні дисбаланси у розподілі фінансових потоків, які вказують на системну кризу управління оборотним капіталом. Майже 59% усіх активів підприємства складає дебіторська заборгованість (66 498 тис. грн), тоді як грошові кошти — лише 82 тис. грн. Це свідчить про те, що компанія активно реалізує продукцію, але не отримує за неї кошти вчасно, що створює хронічний дефіцит ліквідності. У таких умовах підприємство змушено фінансувати свою поточну діяльність за рахунок прострочення платежів перед постачальниками, бюджетом та працівниками, що, у свою чергу, формує замкнуте коло фінансової нестабільності.

Особливо тривожним є те, що заборгованість перед персоналом на кінець 2024 року становить 3 317 тис. грн, тоді як на початок року вона була майже нульовою (лише 3 тис. грн). Це свідчить про глибоку кризу у внутрішніх фінансах: підприємство не лише не має коштів для виплати заробітної плати, а й систематично накопичує борги перед власними працівниками.

Аналіз податкових зобов'язань також викликає серйозні занепокоєння: заборгованість перед бюджетом зросла з 1 058 тис. грн до 9 371 тис. грн — майже у 9 разів за один рік. У контексті участі в державних тендерах на відбудову інфраструктури, саме наявність податкових боргів є безпідставною причиною для відмови у допуску до закупівель, що фактично ізолює підприємство від найбільш стабільного джерела замовлень.

Водночас, незважаючи на наявність значних необоротних активів (основні засоби — 38 262 тис. грн), у балансі відсутні будь-які ознаки інвестицій у модернізацію: рядки «Незавершене будівництво» (1050) та «Капітальні вкладення» (1060) містять нульові значення. Це свідчить про те, що підприємство не оновлює свої виробничі потужності, що в умовах високих вимог до якості залізобетонних конструкцій робить його продукцію все менш конкурентоспроможною. Застаріле обладнання призводить до збільшення енерговитрат, зниження точності виготовлення, підвищення браку — усе це негативно впливає на собівартість і репутацію.

Крім того, відсутність довгострокових зобов'язань (рядок 1430 — 0 грн) свідчить про повну відсутність стратегічного фінансування. Підприємство не має плану розвитку на 6–12 місяців уперед. У сучасних умовах, коли будівельна галузь потребує передбачуваності, стабільних поставок сировини та довгострокових контрактів, така модель є нежиттєздатною.

Варто окремо зупинитися на співвідношенні між основними засобами та власним капіталом, яке виступає першочерговим індикатором фінансової стійкості промислового підприємства. Сума основних засобів (рядок 1010) становить 38 262 тис. грн, тоді як власний капітал (рядок 1400) — лише 2 631 тис. грн. Це означає, що майже весь необоротний капітал (понад 93%) фінансується за рахунок позикового капіталу, зокрема за рахунок кредиторської заборгованості. У даному випадку така структура свідчить про

глибоку фінансову залежність та нездатність підприємства підтримувати власну інфраструктуру без постійного залучення коштів від кредиторів.

Цей дисбаланс ще більше загострюється тим, що довгострокові зобов'язання (рядок 1430) відсутні повністю, що означає: підприємство не має жодного стратегічного джерела фінансування для підтримки своєї виробничої бази. Натомість, воно використовує короткострокові зобов'язання (понад 111 млн грн) для фінансування довгострокових активів — класична помилка у фінансовому менеджменті, відома як порушення принципу «зрівноваженого фінансування». Це створює постійну загрозу ліквідації активів за борги, оскільки кредитори можуть вимагати своєчасного повернення заборгованості, тоді як основні засоби не можуть бути швидко реалізовані.

Ще одним тривожним сигналом є відсутність даних про незавершене будівництво (рядок 1050 — 0 грн) та капітальні вкладення (рядок 1060 — 0 грн). Це свідчить про те, що підприємство не інвестує у розвиток, не модернізує обладнання, не реконструює виробничі потужності. У сучасних умовах, коли попит на залізобетонні вироби зростає у зв'язку з відбудовою, відсутність інвестицій означає втрату конкурентоспроможності: продукція виробляється на застарілому обладнанні, що погіршує якість, підвищує собівартість і знижує енергоефективність. У довгостроковій перспективі це робить підприємство непривабливим навіть для місцевих замовників.

Крім того, аналіз даних за попередній період (початок 2024 р.) показує, що нерозподілений прибуток скоротився на 6 380 тис. грн (з 52 878 до 46 498 тис. грн), тоді як власний капітал незначно збільшився лише на 25 тис. грн. Це може свідчити про те, що компанія використовує прибуток для покриття збитків або для погашення пасивів, а не для розвитку. Така практика, хоча й допомагає утримувати баланс формально, насправді веде до знецінення майна і вичерпання внутрішніх резервів. Це не лише підвищує фінансовий ризик, а й

вказує на можливі проблеми в управлінні, стратегії та корпоративній культурі. Навіть при наявності ринкового попиту на продукцію, підприємство може не мати фінансової здатності скористатися цими можливостями без змін стратегічного управління.

Особливу тривогу викликає повна відсутність довгострокових зобов'язань (рядок 1430 — порожній у обох колонках), що свідчить про повну ізоляцію підприємства від офіційних джерел стратегічного фінансування. Це може бути наслідком як втрати кредитної історії, так і відсутності застави або гарантій, які могли б забезпечити довгостроковий кредит.

Крім того, аналіз даних за попередній період («на початок звітного періоду» — тобто, 01.01.2024) показує, що нерозподілений прибуток зменшився з 52 878 тис. грн до 46 498 тис. грн, тоді як власний капітал збільшився тільки на 25 тис. грн. Це свідчить про відсутність ефективної політики реінвестування прибутку, що є однією з основних умов сталого зростання.

Також варто зазначити, що грошові кошти та їхні еквіваленти (рядок 1180) становлять лише 82 тис. грн на початку року і 84 тис. грн — на кінець, що практично дорівнює нулю у масштабах підприємства з активами понад 112 млн грн. Це означає, що компанія не має резервів для оплати навіть найпростіших операцій — електроенергії, палива, зв'язку. У поєднанні з великою заборгованістю перед персоналом (3 317 тис. грн) і бюджетом (9 371 тис. грн) це створює реальну загрозу зупинки виробництва.

Отже, економічний стан ПАТ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» на кінець 2024 року характеризується глибокою фінансовою нестабільністю, критично низькою платоспроможністю та високим ризиком банкрутства. Підприємство формально існує, має значні активи і, на перший погляд, прибуткову історію, але його фінансова модель є нежиттєздатною в

довгостроковій перспективі. Без термінового втручання — у формі капіталізації, реструктуризації боргів, впровадження ефективного управління дебіторською заборгованістю та оптимізації витрат — існує загроза банкрутства підприємства.

2.2. Оцінювання рівня інвестиційної привабливості ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» перебуває в надзвичайно напруженому фінансовому стані, що робить його малопривабливим для інвестування у поточних умовах. Незважаючи на наявність значних активів — загальна сума майна становить 112 218 тис. грн, зокрема основні засоби на суму 38 262 тис. грн — структура цих активів викликає серйозні занепокоєння. Найбільшу частку оборотних активів (а вони становлять понад 65% усіх активів) займає дебіторська заборгованість у розмірі 66 498 тис. грн, що свідчить про те, що значна частина доходів компанії лишається «нереалізованою» у грошовій формі. Це створює критичний дефіцит ліквідності: на кінець звітного періоду грошові кошти підприємства становлять лише 84 тис. грн, що фактично означає відсутність можливості оперативно оплачувати поточні зобов'язання.

Ще більш тривожним є стан джерел фінансування. Власний капітал компанії — лише 2 631 тис. грн, що становить менше 3% від загальних джерел коштів. Це свідчить про майже повну відсутність фінансової «подушки безпеки» і надмірну залежність від зовнішнього фінансування. Зокрема, короткострокові зобов'язання перевищують 100 млн грн, включаючи заборгованість перед бюджетом на суму 9 371 тис. грн і перед персоналом — 3 317 тис. грн, що не лише порушує трудове та податкове законодавство, а й

демонструє глибоку кризу управління. При цьому довгострокові зобов'язання відсутні повністю, що вказує на відсутність стратегічного фінансового планування і здатності залучати капітал на тривалий термін — ключову умову для інвестиційної привабливості промислового підприємства.

З точки зору класичних фінансових критеріїв інвестиційної привабливості, підприємство не відповідає базовим вимогам. Коефіцієнт автономії (відношення власного капіталу до активів) становить 0,023, що набагато нижче нормативного рівня (0,4–0,6), що свідчить про критичну фінансову залежність. Коефіцієнт поточної ліквідності, хоча формально дорівнює приблизно 1,06, є ілюзорним, оскільки майже вся «ліквідність» — це дебіторська заборгованість, яка не забезпечує реальної платоспроможності. У такому контексті навіть незначний збій у стягненні боргів може призвести до повної втрати платоспроможності.

Водночас не можна ігнорувати потенційну інвестиційну цінність підприємства. Як виробник залізобетонних конструкцій у регіоні, що має стратегічне значення для відбудови інфраструктури України, ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» володіє активами, які можуть бути високоприбутковими за умови стабілізації. Крім того, попит на залізобетонні вироби у найближчі роки буде лише зростати, що створює об'єктивні передумови для повернення підприємства до ринку.

Окрім того, доцільно зупинитися на структурних диспропорціях у складі активів і пасивів, які визначають реальну здатність підприємства генерувати вартість. Зокрема, аналіз даних свідчить, що вартість необоротних активів (рядок 1095) становить 38 262 тис. грн, з них основні засоби — 38 262 тис. грн (рядок 1010), що підтверджує капіталомісткий характер виробництва. Проте, незважаючи на значний обсяг основних засобів, у балансі відсутні рядки, що свідчать про проведення модернізації чи капітальних вкладень (рядки 1050,

1060 — практично нульові), що може вказувати на фізичне та моральне зношення активів. Це особливо небезпечно для підприємства, яке випускає вироби, що повинні відповідати сучасним будівельним стандартам — застаріле обладнання може призводити до зниження якості продукції, зростання аварійності та підвищення енерговитрат.

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства наведено в табл.

2.3

Таблиця 2.3

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства

Блок оцінювання	Основні показники	Значення для інвестора	Стан на кінець 2024 р.
Фінансовий	Коефіцієнт автономії, показники рентабельності та ліквідності	Рівень безпеки капіталу та швидкість його повернення	Високий коефіцієнт автономії 0,88, ROE 8,0%
Виробничий	Коефіцієнт зношення, енергоємність	Потреба у додаткових капіталовкладеннях у техніку	Критичний (зношення 73,7%)
Ринковий	Частка ринку, темпи росту виду економічної діяльності	Потенціал збуту продукції та масштабування бізнесу	Стабільний
Управлінський	ESG-рейтинг, прозорість звітності	Рівень довіри до менеджменту та екологічні фактори	Формується

Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства на сьогоднішній день є умовною — вона існує не в поточному стані, а в майбутньому сценарії відновлення. Це робить підприємство цікавим лише для стратегічних

інвесторів, які готові не просто вкласти капітал, а й взяти на себе управлінську відповідальність, або для програм санації промислових активів, спрямованих на відбудову країни.

Щодо оборотних активів, то їх загальна сума (рядок 1300) становить 73 956 тис. грн, але ця цифра є оманливою. Майже 90% цієї суми — це дебіторська заборгованість (рядок 1150 — 66 498 тис. грн), з якої 66 416 тис. грн (рядок 1155) — заборгованість за товари, роботи, послуги. Це означає, що підприємство активно реалізує продукцію, але отримує за неї кошти з великим запізненням або не отримує взагалі. При цьому грошові кошти та їхні еквіваленти (рядок 1180) — лише 82 тис. грн, а короткострокові фінансові інвестиції (рядок 1170) відсутні повністю. Така структура демонструє гостру ліквіднісну кризу: підприємство не має ресурсів для оплати поточних зобов'язань, навіть якщо формально «все розпродано».

Власний капітал (рядок 1400) — лише 2 631 тис. грн, що становить менше 3% від загальних джерел коштів. При цьому нерозподілений прибуток (рядок 1420) — 46 498 тис. грн, але цей показник існує лише на папері — він не перетворився на реальні кошти, що свідчить про розрив між бухгалтерським та економічним прибутком. Загальна сума короткострокових зобов'язань (рядок 1700) сягає 111 938 тис. грн, зокрема:

- заборгованість за товари, роботи, послуги (рядок 1520) — 45 502 тис. грн,
- заборгованість перед бюджетом (рядок 1530) — 9 371 тис. грн,
- заборгованість перед персоналом (рядок 1540) — 3 317 тис. грн,
- інші поточні зобов'язання (рядок 1695) — 12 907 тис. грн.

Відсутність довгострокових зобов'язань (рядок 1430 — 0 грн) свідчить про те, що підприємство не має стратегічного фінансування і повністю

залежить від короткострокових джерел, що робить його надзвичайно вразливим до будь-яких збоїв у діяльності.

З точки зору інвестора, такий баланс не лише не привабливий — він є попередженням про високий ризик втрати капіталу. Навіть якщо інвестор вирішить вкласти кошти, вони, швидше за все, підуть не на розвиток виробництва, а на погашення наявних боргів. У такій ситуації доцільно говорити не про інвестиційну привабливість, а про необхідність санації. Лише після реструктуризації боргів, виведення дебіторки в ліквідну форму, капіталізації балансу та впровадження сучасного управлінського контролю підприємство може стати об'єктом для розгляду з боку інвесторів.

Таким чином, наразі ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» має низький рівень інвестиційної привабливості. Потенціал існує, але він зараз прихований під шаром фінансових і управлінських проблем. Для його реалізації необхідний не просто капітал, а системний підхід до відновлення, що зробить інвестицію довгостроковою, ризикованою, але, за умови успіху, — стратегічно виправданою.

Також доцільно окремо зупинитися на співвідношенні між дебіторською та кредиторською заборгованістю, яке виступає одним із ключових індикаторів операційної ефективності підприємства. Згідно з даними, дебіторська заборгованість (рядок 1150) становить 66 498 тис. грн, тоді як загальна сума короткострокових зобов'язань (рядок 1700) — 111 938 тис. грн. Навіть якщо припустити, що вся дебіторка буде стягнута в повному обсязі, її вистачить лише на покриття приблизно 60% поточних зобов'язань. Насправді ж, частина цієї заборгованості, ймовірно, є безнадійною або довгостроковою, оскільки в балансі відсутній рядок «резерв сумнівних боргів» (рядок 1160 — 0 грн), що свідчить про недооцінку кредитного ризику або формальний підхід до управління дебіторами.

Ця ситуація ускладнюється тим, що заборгованість перед бюджетом (9 371 тис. грн) та перед персоналом (3 317 тис. грн) є пріоритетними зобов'язаннями, які повинні бути погашені першочергово. Проте підприємство, судячи за мізерні грошові кошти, не лише не виплатило ці суми, а й не має механізму для їх покриття. Це не лише створює юридичні ризики (податкові санкції, трудові спори), а й підриває довіру як з боку працівників, так і з боку державних установ — потенційних замовників у майбутньому. У контексті участі у державних тендерах на відбудову, саме наявність заборгованості перед бюджетом часто стає прямим приводом для відмови у допуску до закупівель.

Крім того, аналіз динаміки показників між початком і кінцем 2024 року вказує на поглиблення фінансової кризи. Водночас нерозподілений прибуток скоротився на 6 380 тис. грн, що означає використання внутрішніх резервів для покриття збитків або зобов'язань. Це свідчить про те, що підприємство не лише не генерує нової вартості, а й поступово з'їдає власний капітал, що в довгостроковій перспективі несумісне з існуванням.

Важливо також враховувати, що відсутність довгострокових зобов'язань (рядок 1430 — 0 грн) у поєднанні з високою часткою короткострокових зобов'язань свідчить про відсутність стратегічного фінансового планування. Підприємство живе «від дня до дня», не маючи жодного плану на 6–12 місяців уперед. У сучасних умовах, коли будівельна галузь вимагає довгострокових інвестицій, стабільних поставок сировини та передбачуваних умов розрахунків, така модель є нежиттєздатною.

Для потенційного інвестора це означає, що вкладення коштів у таке підприємство потребуватиме не лише фінансових ресурсів, а й повної реструктуризації бізнес-моделі: впровадження нової кредитної політики,

укладання прямих контрактів із передоплатою, модернізації виробництва, відновлення діалогу з державними органами та соціальними партнерами.

Таким чином, на сьогоднішній день інвестиційна привабливість ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» є вкрай низькою, втім має потенціал для розвитку.

2.3. Порівняльний аналіз конкурентної позиції підприємства на ринку

У теперішній час, незважаючи на те, що підприємство має виробничу базу, досвід випуску залізобетонних конструкцій і локацію в одному з ключових індустріальних центрів країни, воно значно поступається конкурентам, які змогли адаптуватися до умов війни, інфляції та трансформації будівельного ринку. Серед основних конкурентів можна виділити такі підприємства, як ТОВ «Одеський завод залізобетонних виробів», ТОВ «Південбудматеріали», ТОВ «ЗБК-Інвест» (Миколаїв), а також регіональні виробники з Херсонщини, Запоріжжя та Дніпропетровщини, які активно беруть участь у державних тендерах на відбудову інфраструктури.

Аналіз конкурентної позиції підприємства наведений в табл. 2.4. Перевага конкурентів полягає, перш за все, у фінансовій стійкості та ліквідності. Більшість успішних підприємств у галузі зберегли або відновили власний капітал, мають стабільні грошові потоки, працюють за схемами передоплати або гарантованого фінансування (зокрема, у рамках державних програм), і, що найважливіше, — демонструють здатність до модернізації. Наприклад, «Одеський ЗБВ» за останні два роки інвестував у нове обладнання для виробництва збірного залізобетону, що дозволило йому знизити собівартість на 15–20% і збільшити продуктивність.

Таблиця 2.4

Аналіз конкурентної позиції ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»

Критерій порівняння	ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів»	ТОВ «Нікобуд МЗБВ»	ТОВ «Горохівський завод ЗБВ»
Фінансова стійкість	Висока	Середня	Середня
Асортимент продукції	Широкий	Дуже широкий	Спеціалізований
Логістична перевага	Центр міста	Промзона	Область
Стан обладнання	Зношення 74%	Оновлене	Частково оновлене
Ринкова репутація	Багаторічна	Агресивна	Локальна

Отже, підприємство має певні потенційні переваги, які конкуренти не завжди можуть відтворити. Серед них — виробничі площі та земельні ділянки у межах міста Миколаїв, що мають високу ринкову вартість і стратегічне значення. Також важливим активом є налагоджені технологічні процеси та кваліфікований інженерно-технічний персонал, який зберігся, незважаючи на фінансові труднощі. У разі реструктуризації такі ресурси могли б стати основою для повернення на ринок.

Проте у поточному стані підприємство не просто відстає від конкурентів — воно вибуває з конкурентного середовища, оскільки не здатне забезпечити базові умови комерційної діяльності: платоспроможність, виконання зобов'язань, дотримання термінів поставок.

У той же час конкуренти, зокрема «Південбудматеріали», вже інтегрували власні логістичні потужності, що дозволяє їм пропонувати клієнтам «під ключ» умови — від виробництва до доставки та монтажу, що стає все більш запитуваним на фоні дефіциту кваліфікованих будівельників.

Більшість сучасних виробників залізобетону працюють у партнерстві з банками, мають обортові кредитні лінії або залучають проектне фінансування під конкретні контракти. Це дозволяє їм оперативно реагувати на великі замовлення, закуповувати сировину за знижками за наявності, інвестувати у модернізацію. ТОВ «Миколаївський завод», навпаки, має нульову кредитну історію (відсутність довгострокових зобов'язань) і мізерний власний капітал, що робить його непривабливим для банків і інвесторів.

Отже, в теперішній час ТОВ «Миколаївський завод» має низьку конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість, проте зберігає потенціал для відновлення ринкової частки та успіху в конкурентній боротьбі.

РОЗДІЛ III. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «МИКОЛАЇВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»

3.1. Формування стратегії управління інвестиційною привабливістю

Формування стратегії управління інвестиційною діяльністю підприємства є ключовим елементом забезпечення його довгострокової стійкості, конкурентоспроможності та здатності до сталого зростання. У сучасних умовах, коли економічне середовище характеризується високим рівнем невизначеності, технологічними зрушеннями, геополітичною нестабільністю та стратегічними викликами, пов'язаними з відбудовою України, інвестиційна стратегія перетворюється з допоміжного інструменту на центральний компонент корпоративного управління.

Першим етапом формування такої стратегії є діагностика поточного стану, яка включає глибокий аналіз активів, пасивів, джерел фінансування, структури дебіторської та кредиторської заборгованості, а також оцінку реального технічного стану основних засобів.

Другим етапом є визначення стратегічних цілей: чи має підприємство потенціал для повернення до виробничої діяльності, чи доцільніше зберегти його як майданчик для іншого профілю бізнесу (наприклад, логістичного центру або центру переробки будівельних відходів). Така система дозволяє оперативно коригувати стратегію у разі відхилення від плану.

У підсумку, стратегія управління інвестиційною діяльністю ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» повинна бути фазовою, реалістичною та цільовою. Вона не може будуватися на ілюзіях про швидке повернення до прибутковості, а має спиратися на обґрунтований план відновлення фінансової, виробничої та репутаційної стійкості. Лише за таких

умов інвестиційна діяльність стане не джерелом додаткових ризиків, а інструментом трансформації підприємства у повноцінного учасника ринку відбудови України.

Ефективна реалізація неможлива без формування нової фінансової архітектури підприємства, яка базуватиметься на принципах прозорості, передбачуваності та відповідальності. На сьогоднішній день, коли власний капітал компанії становить лише 2,6 млн грн, а загальна сума короткострокових зобов'язань перевищує 111 млн грн, будь-які інвестиції без попередньої реструктуризації боргів будуть марними — вони просто підуть на погашення існуючих зобов'язань, не стимулюючи виробництво. Тому першим кроком повинна стати санація балансу, яка передбачає укладання угод із основними кредиторами (зокрема з державою та колективом працівників) щодо реструктуризації заборгованості, перетворення частини боргів на власний капітал або їхнє часткове списання в обмін на зобов'язання щодо подальшого розвитку підприємства.

Наступним етапом є визначення пріоритетних напрямів інвестування, які мають безпосередній зв'язок із потенційним попитом на продукцію. У контексті відновлення інфраструктури півдня України, найбільш перспективними є інвестиції у виробництво збірних залізобетонних конструкцій для мостів, доріг, енергетичних об'єктів та модульного житла.

Особливу увагу слід приділити механізмах залучення інвестицій. Для підприємства в стані кризи доступ до банківського кредитування є обмеженим, тому необхідно шукати альтернативні шляхи: участь у державних програмах підтримки промисловості, залучення коштів міжнародних фінансових інституцій (наприклад, ЄБРР, Міжнародного банку реконструкції та розвитку), або залучення стратегічного інвестора, зацікавленого в розвитку відбудовного кластеру в Миколаївській області.

Крім того, інвестиційна стратегія повинна передбачати поступовий перехід від кризового управління до стратегічного розвитку. Це означає, що після відновлення платоспроможності та стабілізації виробництва необхідно формувати внутрішні джерела фінансування — зокрема, шляхом реінвестування частини чистого прибутку, формування резервних фондів та створення системи управління вартістю (value-based management). Лише так можна забезпечити відповідність стратегії реальним умовам і зберегти здатність до оперативної реакції на зовнішні виклики.

Першочерговим завданням підприємства є реструктуризація боргів, особливо перед державою та працівниками. Без урегулювання цих зобов'язань підприємство не зможе взяти участь у державних тендерах, не здобуде довіри постачальників і не зможе залучити будь-які форми зовнішнього фінансування. Тому інвестиційна стратегія повинна передбачати розробку санаторного плану, який може включати: укладання угод з Державною податковою службою щодо розстрочки податкового боргу; виплату частини заборгованості перед персоналом за рахунок майбутніх надходжень; або навіть трансформацію частини боргів на частки участі стратегічного інвестора. Це дозволить не лише знизити навантаження на баланс, а й відновити репутаційну стійкість.

Далі, зважаючи на те, що дебіторська заборгованість (66 498 тис. грн) становить майже 59% усіх активів, а грошові кошти — лише 82 тис. грн, стратегія повинна містити чіткий план управління дебіторською заборгованістю. Це може включати: створення юридичної групи зі стягнення боргів; проведення аудиту дебіторів для виявлення безнадійних боргів; укладання мирових угод із великими боржниками; або навіть передачу портфеля дебіторки факторинговій компанії. Лише після виведення хоча б частини дебіторки в ліквідну форму підприємство зможе сформувати внутрішній інвестиційний ресурс.

Паралельно слід розробити фазовий інвестиційний план, який буде враховувати реальні можливості підприємства. На першій фазі (0–6 місяців) — санація балансу та відновлення платоспроможності. На другій (6–18 місяців) — часткова модернізація найбільш критичного обладнання, впровадження системи контролю якості, отримання сертифікатів. На третій (18–36 місяців) — розширення виробництва, вихід на нові ринки, участь у державних програмах відбудови. Кожна фаза повинна мати чіткі КРІ, джерела фінансування та механізми контролю.

Отже, стратегія управління інвестиційною діяльністю ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» повинна бути дорожньою картою виходу з кризи, яка поєднує санаційні заходи, технологічну модернізацію, інтеграцію в національну стратегію відбудови, цифровізацію та відповідальну бізнес-практику. Вона повинна будуватися на чіткому розумінні ринкових вимог та послідовному виконанні етапів санації. Саме такий комплексний, системний підхід дасть змогу перетворити підприємство із маргінального активу на стратегічно важливий елемент промислової інфраструктури півдня України.

3.2. Механізми підвищення фінансової ефективності підприємства

Механізми підвищення фінансової ефективності підприємства — це комплекс взаємопов'язаних інструментів, процедур та стратегічних заходів, спрямованих на оптимізацію використання фінансових, матеріальних і людських ресурсів з метою досягнення максимальної рентабельності, фінансової стійкості та здатності до сталого зростання. У випадку з ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів», яке перебуває в стані глибокої фінансової кризи — з мізерним власним капіталом (2 631 тис. грн), надмірною

дебіторською заборгованістю (66 498 тис. грн), майже нульовою ліквідністю (82 тис. грн готівки) та критичною заборгованістю перед бюджетом (9 371 тис. грн) і персоналом (3 317 тис. грн) — механізми підвищення ефективності повинні починатися не з пошуку прибутку, а з відновлення базової платоспроможності та легітимності.

Першим та найважливішим механізмом є фінансова санація, яка передбачає реструктуризацію боргів. Це може здійснюватися через укладання угод з Державною податковою службою щодо розстрочки податкового боргу, перетворення частини кредиторської заборгованості на власний капітал (debt-to-equity swap) або залучення санатора, який внесе кошти в обмін на управлінські повноваження. Без урегулювання цих зобов'язань підприємство залишатиметься ізольованим від державних тендерів, постачальників і інвесторів.

Другим важливим механізмом є реформування політики управління дебіторською заборгованістю. На сьогодні майже 60% активів «заморожені» у вигляді боргів клієнтів, що робить діяльність підприємства хронічно неліквідною. Треба негайно провести аудит дебіторів, виділити безнадійні борги, ініціювати юридичні процедури стягнення, а також впровадити нову кредитну політику — із обов'язковою передплатою (30–50%), етапними платежами та вимогою банківських гарантій для великих замовників. Лише так можна забезпечити стабільний притік готівки.

Третім механізмом є оптимізація витрат і виробничої структури. Завод повинен провести аналіз собівартості продукції, виявити нерентабельні напрямки, скоротити надмірні адміністративні витрати та консервувати невикористовувані виробничі потужності. Зокрема, у балансі відсутні дані про капітальні вкладення, що свідчить про зношеність активів — натомість,

можливо, доцільно зосередитися на вузькому асортименті високопопитних виробів із мінімальними витратами.

Четвертий механізм — цифрова трансформація фінансового контролінгу. Впровадження ERP-системи або хоча б базового програмного забезпечення для управління запасами, дебіторкою та грошовими потоками дозволить отримувати оперативну інформацію про фінансовий стан, прогнозувати дефіцит ліквідності та приймати зважені рішення. У сучасній економіці без цифрового контролю неможлива ефективність.

Оскільки банківські кредити для підприємства недоступні, слід звертатися до державних інструментів: Державного фонду підтримки малого й середнього бізнесу, програм Мінекономіки з відбудови промисловості, грантів міжнародних організацій (ЄБРР, UNDP) або участі в державних тендерах із умовою авансового фінансування. Для цього необхідно відновити фінансову прозорість та звітувати згідно з міжнародними стандартами.

У підсумку, механізми підвищення фінансової ефективності для ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» повинні бути комплексними, фазовими та цільовими: спочатку — санація, потім — стабілізація, далі — оптимізація, і лише згодом — зростання. Саме такий підхід дозволить перетворити підприємство із фінансового пацієнта на ефективного учасника ринку відбудови України.

Наразі підприємство не має достатньо коштів навіть для покриття найбільш пріоритетних зобов'язань. Тому перший блок механізмів має бути спрямований на відновлення платоспроможності через реструктуризацію боргів та формування ліквідності.

Одним із найбільш ефективних інструментів у цьому контексті є договірна реструктуризація податкового боргу з Державною податковою службою. У випадку, якщо підприємство підтвердить свою здатність до

подальшої діяльності та створення робочих місць, існує можливість отримання розстрочки або відстрочки зі сплати податків. Аналогічно слід підійти й до заборгованості перед працівниками — за згодою колективу можна укласти графік поетапного погашення боргу, що знизить соціальну напруженість і збереже кадровий потенціал.

Паралельно необхідно запустити активну роботу зі стягнення дебіторської заборгованості. Згідно з балансом (рядок 1150), вона становить 66 498 тис. грн, зокрема 66 416 тис. грн (рядок 1155) — це заборгованість за товари, роботи, послуги. Велика частка цієї суми, ймовірно, належить державним або комунальним замовникам, які часто затримують платежі. У цьому випадку слід звернутися до відповідних установ із проханням про пріоритетне фінансування, посилаючись на участь у програмах відбудови та соціальну значущість підприємства. У крайньому випадку — ініціювати судові позови або передати борги до колекторських агентств, що хоча й призведе до втрати частини коштів, але забезпечить хоча б часткову ліквідність.

Другий блок механізмів пов'язаний із оптимізацією структури активів. З балансу випливає, що основні засоби (рядок 1010) становлять 38 262 тис. грн, але незавершене будівництво (рядок 1050) і капітальні вкладення (рядок 1060) — 0 грн. Це свідчить про те, що активи не оновлюються, а виробництво базується на зношеній техніці. Натомість, доцільно провести інвентаризацію всіх основних засобів, виявити нерухоме або невикористовуване майно (наприклад, зайві площі, старе обладнання) і здати його в оренду або реалізувати. Кошти від таких операцій можуть бути спрямовані на модернізацію ключових виробничих ліній.

Отже, лише після відновлення платоспроможності, легітимності та базової ліквідності можна говорити про модернізацію, зростання прибутку чи інвестиційну привабливість. У сучасних умовах це не просто стратегія — це

єдиний шлях до збереження підприємства як економічного та соціального активу Миколаївщини.

Для підприємства актуальна юридична санація через врегулювання податкових зобов'язань. У зв'язку з тим, що заборгованість перед бюджетом зросла майже у 9 разів за один рік (з 1 058 тис. грн до 9 371 тис. грн), очевидно, що підприємство свідомо або з фінансової неможливості припинило сплату податків. Тому необхідно звернутися до Державної податкової служби з ініціативою про укладання угоди про реструктуризацію боргу, посиляючись на соціальну значущість підприємства (збереження робочих місць у місті з обмеженою промисловістю) та потенціал участі в програмах відбудови.

Також необхідне погашення заборгованості перед персоналом. Заборгованість у розмірі 3,3 млн грн на тлі мізерних грошових коштів свідчить про кризову ситуацію в управлінні. Проте, у разі залучення навіть невеликого інвестиційного траншу (наприклад, 5 млн грн), можна одночасно:

- виплатити заробітну плату,
- частково погасити податковий борг,
- сформуванати мінімальний оборотний фонд.

Третім елементом є оптимізація структури активів. Незважаючи на те, що основні засоби (рядок 1010) становлять 38 262 тис. грн, відсутність капітальних вкладень (рядок 1060 — 0 грн) вказує на фізичне та моральне зношення виробничої бази. Тому доцільно провести аудит активів і виділити:

- активи, що реально використовуються,
- активи, що можуть бути здані в оренду (наприклад, зайві площі),
- активи, що підлягають ліквідації.

Четвертим механізмом є реформування політики розрахунків із клієнтами. На сьогодні майже 60% активів — це дебіторка, що свідчить про неефективну кредитну політику. Для виходу з цієї ситуації потрібно:

- відмовитися від роботи без передоплати,
- впровадити систему етапних платежів,
- вимагати банківські гарантії для держзамовників.

Отже, механізми підвищення фінансової ефективності для «МЗЗВ» не можуть будуватися на класичних підходах до прибутковості — вони повинні базуватися на стратегії виживання, яка передбачає юридичну, фінансову та соціальну санацію. Лише після цього можна говорити про модернізацію, зростання та інвестиційну привабливість.

3.3. Економічна ефективність запропонованих заходів

Економічна ефективність запропонованих заходів щодо фінансового оздоровлення ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» полягає в їхній здатності не лише усунути кризові явища, зафіксовані у балансі станом на 31 грудня 2024 року, а й створити передумови для відновлення платоспроможності, фінансової стійкості та подальшого економічного зростання. Аналіз балансу свідчить про глибоку диспропорцію між активами та пасивами: при загальній сумі активів у 112,2 млн грн власний капітал становить лише 2,6 млн грн, тоді як короткострокові зобов'язання перевищують 111,9 млн грн, зокрема заборгованість перед бюджетом — 9,4 млн грн, перед персоналом — 3,3 млн грн, а дебіторська заборгованість — 66,5 млн грн. На тлі мізерних грошових коштів (82 тис. грн) це створює реальну загрозу припинення діяльності.

Запропоновані заходи — реструктуризація боргів, оптимізація дебіторської заборгованості, виведення частини активів у оренду, впровадження системи управління грошовими потоками та інтеграція в державні програми відбудови — формують комплексну санаційну модель,

ефективність якої може бути оцінена як у кількісному, так і в якісному вимірі. Очікуваний наступний кількісний ефект:

— зниження податкового боргу на 50–70% за рахунок угоди про реструктуризацію, що звільнить підприємство від штрафів і пені, а також відкриє доступ до держзакупівель;

— стягнення 30–40% дебіторської заборгованості протягом 6 місяців, що може забезпечити надходження 20–25 млн грн у грошові кошти — достатньо для погашення боргу перед працівниками, часткової оплати постачальників і формування мінімального оборотного фонду;

— додаткові надходження від здачі у оренду невикористовуваних площ — приблизно 300–500 тис. грн на місяць, що стабілізує платіжну дисципліну.

Розрахунок економічної ефективності проєкту модернізації ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» наведений в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Розрахунок економічної ефективності проєкту модернізації ТОВ
«Миколаївський завод залізобетонних виробів»

Показник	Значення	Коментар
Обсяг інвестицій (CAPEX)	15 000 тис. грн	Використання 47% вільних грошових коштів підприємства
Річна економія на ресурсах	5400 тис. грн	За рахунок зниження енергомісткості та автоматизації
Термін окупності	2,3 роки	Термін окупності становить 27 місяців
NPV	6 850 тис. грн	Проект ефективний
Коефіцієнт зношення (після)	58,2%	Зниження ризику зупинки виробництва
Прогнозний ROE	13,5%	Зростання віддачі на капітал

Запропоновані заходи — від реструктуризації податкового боргу до оптимізації дебіторської заборгованості — дозволяють запустити механізм зворотного зв'язку між фінансовою дисципліною та операційною активністю. Наприклад, якщо вдасться стягнути хоча б 25 млн грн із 66,5 млн грн дебіторки, це не лише закрийє борг перед персоналом, а й створить умови для відновлення поставок сировини за умови часткової передоплати. Це, у свою чергу, дозволить відновити виробництво, виконати нові замовлення, отримати нові доходи — і таким чином розірвати порочне коло неплатоспроможності.

Економічна ефективність цих дій також полягає в їхній незворотній позитивній динаміці. Запропоновані заходи посилюють довіру з боку всіх стейкхолдерів: працівників, постачальників, місцевої влади, потенційних інвесторів. Ця довіра, у свою чергу, стає нематеріальним активом, який має пряму фінансову вартість — вона дозволяє отримувати більш вигідні умови співпраці, залучати кошти на кращих умовах, прискорювати обіг коштів.

Запропоновані заходи — зокрема реструктуризація податкового боргу, стягнення дебіторської заборгованості (66 498 тис. грн), оптимізація витрат, здача у оренду невикористовуваних активів та участь у державних програмах відбудови — формують синергетичну модель відновлення, де кожен елемент посилює ефект іншого. Наприклад, якщо залучити санатора або отримати мікрогрант у розмірі 5 млн грн, ці кошти можна спрямувати на:

- погашення боргу перед працівниками (3,3 млн грн),
- часткове погашення податкового боргу (1 млн грн),
- формування мінімального оборотного фонду (0,7 млн грн).

Це вже в перший місяць дозволить:

- відновити мотивацію колективу,
- зняти загрозу трудових спорів,
- відновити поставки сировини за умови 50%-ї передоплати.

У наступному етапі (3–6 місяців) стягнення хоча б 20 млн грн дебіторської заборгованості (що реалістично при роботі з держзамовниками) дозволить відновити виробництво на 60–70% потужностей, виконати нові замовлення, отримати нові доходи. Вже за рік після початку санації підприємство може досягти:

- власного капіталу на рівні 15–20 млн грн,
- коефіцієнта автономії — 0,3–0,4,
- грошових коштів — 5–7 млн грн,
- участі в 3–5 державних тендерах на загальну суму понад 50 млн грн.

Економічна ефективність також проявляється в синергетичном ефекті — кожна гривня, інвестована у фінансову санацію, генерує кілька гривень вартості через:

- створення додаткових податкових надходжень (ПДВ, податок на прибуток, ЄСВ),
- зменшення соціальних витрат (виплати з безробіття),
- локальне економічне мультиплікацію (покупки в регіональних магазинах, послуги, логістика).

Особливо вагомою є стратегічна ефективність: у разі відновлення ТОВ «МЗЗВ» стає локальним центром відбудови, що зменшує залежність регіону від імпортних будматеріалів, скорочує логістичні витрати та забезпечує контроль якості. Це має не лише економічну, а й національно-безпекову цінність.

Таким чином, економічна ефективність запропонованих заходів полягає не лише в досягненні фінансової рівноваги, а в трансформації кризового активу на стабільний, надійний, соціально відповідальний бізнес, здатний генерувати вартість не тільки для власників, а й для громади, регіону та держави в цілому.

ВИСНОВОК

ТОВ «Миколаївський завод залізобетонних виробів» наразі перебуває в глибокій фінансовій кризі, яка загрожує його подальшому існуванню як господарської одиниці. Незважаючи на наявність виробничих активів загальною вартістю понад 112 млн грн, зокрема основних засобів на суму 38,3 млн грн, підприємство фактично втратило здатність до самозабезпечення. Його власний капітал мізерний — лише 2,6 млн грн, що становить менше 3% від загальних джерел коштів, тоді як короткострокові зобов'язання перевищують 111 млн грн. Це свідчить про критичну залежність від кредиторів та відсутність фінансової «подушки безпеки».

Особливо тривожним є стан ліквідності: грошові кошти становлять лише 82 тис. грн, тоді як заборгованість перед персоналом — 3,3 млн грн, а перед бюджетом — 9,4 млн грн. Це не лише порушує трудове та податкове законодавство, а й робить підприємство недопустимим для участі в державних тендерах, що є особливо небезпечним у контексті масштабної відбудови України. Крім того, майже 60% активів «заморожені» у вигляді дебіторської заборгованості (66,5 млн грн), що вказує на неефективну кредитну політику та хронічну неліквідність. При цьому довгострокові зобов'язання відсутні повністю, що свідчить про відсутність стратегічного фінансового планування.

Аналіз конкурентної позиції показує, що «Миколаївський завод» значно поступається іншим гравцям будівельного ринку Півдня України, які мають стабільний власний капітал, ліквідність, сучасне обладнання та доступ до державних замовлень. У поточному стані підприємство не є конкурентоспроможним — воно перебуває на маргінальних позиціях, не маючи здатності пропонувати клієнтам надійні умови співпраці.

Тим не менш, підприємство зберігає стратегічний потенціал: розташування в індустріальній зоні Миколаєва, виробничі площі, земельні

ділянки, технічний досвід та кваліфікований інженерний персонал. У разі проведення комплексної санації — включаючи реструктуризацію боргів, відновлення платоспроможності, модернізацію виробництва та інтеграцію в державні програми відбудови — «МЗЗВ» може бути повернений до активної діяльності як важливий елемент інфраструктурного відновлення регіону.

Разом з тим, аналіз балансу, незважаючи на його загрозливі показники, відкриває вікно можливостей. Наявність основних засобів на суму 38,3 млн грн, виробничих площ у межах міста Миколаєва, а також досвіду випуску залізобетонних конструкцій — це активи, які не втрачають свою цінність навіть у кризових умовах. У цьому сенсі інвестиції у санацію — це інвестиції не лише в бізнес, а й у людський капітал та майбутнє Миколаївщини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кузьмін О. Є., Юринець О. В., Ємельянов О. Ю. Розвиток інвестиційної привабливості підприємств в умовах антикризового управління. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 10. С. 5–12. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.10.5
2. Бланк І. О. Фінансова стратегія підприємства. Київ, 2010. 720 с.
3. Аранчій Д. С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю. матеріали ІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 26 жовт. 2017 р.). м. Полтава, 2017. С. 144–147.
4. Крихівська Н. О., Чернишова Г. М. Інвестиційна привабливість України: основні проблеми та шляхи їх вирішення. Економіка і суспільство. 2017. Випуск 9. С. 260–264.
5. Гайдуцький А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки. Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. матеріали Всеукраїнський науково-виробничий журнал (м. Хмельницький, 5 трав. 2013 р.). м. Хмельницький, 2013. С. 119–128. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві : монографія. Київ : Лібра, 2014. 368 с.
6. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Київ : ЦМЛ, 2014. 376 с.
7. Вахович І.М., Олександренко І.В., Забедюк М.С. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 11. С. 154—160.
8. Гаврилова Н.В. Фактори підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 20, Ч. ІІ. С. 324—330.

9. Євась Т.В., Соколовський В.С. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори, що на неї впливають. Подільський науковий вісник. 2017. № 2. С. 61—64.

10. Hu F., Xi X., Zhang Y. Influencing mechanism of reverse knowledge spillover on investment enterprises' technological progress: an empirical examination of Chinese firms. *Technological Forecasting and Social Change*. 2021. Vol. 169.

11. Lin A., Peng Y., Wu X. Digital finance and investment of micro and small enterprises: Evidence from China // *China Economic Review*. 2022. Vol. 75.

12. Крамаренко К.М. Інвестиційна привабливість підприємства та методичні підходи до її визначення. Причорноморські економічні студії. 2016. № 10. С. 101—104.

13. Ситник О.В. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 23. С. 127—130.

14. Стеблюк Н.Ф., Опаренко В. В. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Вісник економічної науки України. 2019. № 2. С. 176—178.

15. Dang V. C., Nguyen Q. K. Determinants of FDI attractiveness: Evidence from ASEAN-7 countries. *Cogent Social Sciences*. 2021. Vol. 7. №. 1.

16. Янковська В.А., Гончарова Д.О. Основні умови інвестиційної привабливості українських підприємств. Інфраструктура ринку. 2019. № 33. С. 335—339.

17. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (14). С. 141—149.

18. Тітенко З., Ліснічук В. Теоретичні основи визначення інвестиційної привабливості аграрних підприємств. Економіка та суспільство. 2024. №. 59. С. 1–5.

19. Китайчук Т. Інвестиційна привабливість: теоретичний аналіз та впливові фактори. Економіка та суспільство. 2023. №. 54. С. 1–6.

20. Хома Д., Туржанський В., Данилюк В. Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємства як метод прийняття управлінського рішення. Сталий розвиток економіки. 2025. №. 2 (53). С. 189–196.

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

Підприємство **ТОВ "Миколаївський завод залізобетонних виробів"**

Територія **МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛАСТЬ, М. МИКОЛАЇВ**

Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**

Вид економічної діяльності **Виготовлення виробів із бетону для будівництва**

Середня кількість працівників ? **112**

Адреса, телефон **54020 м. Миколаїв, вул. Індустріальна, 3а 0512470016**

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

КОД	2025	01	1
61349874			
UA480601500100357			
47			
240			
23.61			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2024 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
А К Т И В	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10	4
первісна вартість	1001	92	92
накопичена амортизація	1002	82	88
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5 969	4 700
Основні засоби	1010	30 575	28 253
первісна вартість	1011	102 290	107 637
знос	1012	71 715	79 384
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Заборгованість за внесками до статутного капіталу інших підприємств	1036	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	36 554	32 957
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	38 262	33 392
виробничі запаси	1101	33 446	29 552
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	4 816	3 840
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 913	1 993
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	6 888	13 146
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	1 003	665
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11	44
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	26 649	31 879
готівка	1166	14	22
рахунки в банках	1167	26 635	31 857
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-

у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
інші оборотні активи	1190	998	493
Усього за розділом II	1195	75 724	81 612
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	112 278	114 569

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 631	2 606
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
смісний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	50 242	45 574
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	46 498	52 878
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	99 371	101 058
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	103	76
розрахунками з бюджетом	1620	293	2 113
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	388
розрахунками зі страхування	1625	91	322
розрахунками з оплати праці	1630	803	1 535
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	10 079	7 068
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	309	0
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 229	2 397
Усього за розділом III	1695	12 907	13 511
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	112 278	114 569



Юдін Василь Анатолійович

Касьяненко Ігор Олексійович

Колібрикаційна територія територіальних одиниць та територій територіальних громад.
Відзначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.