

Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра економіки підприємства та виробничого менеджменту

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом
приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек»

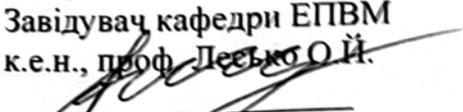
Виконав студент 2-го курсу, групи МПОУ-24м
спеціальності 073 – «Менеджмент»

 Степанюк В.В.
Керівник: к.е.н., проф. кафедри ЕПВМ

 Лесько О.Й.
2025 р.
Опонент: к.е.н., доцент кафедри фінансів
та інноваційного менеджменту ВНТУ

 Ткачук Л.М.
_____ 2025 р.

Допущено до захисту
Завідувач кафедри ЕПВМ
к.е.н., проф. Лесько О.Й.


02.12 2025 р.

Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту і інформаційної безпеки
Кафедра економіки підприємства та виробничого менеджменту
Освітній ступень магістр
Спеціальність 073 «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри ЕПВМ

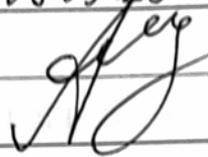
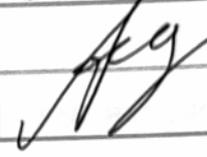
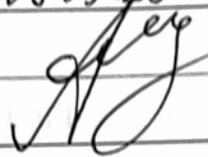
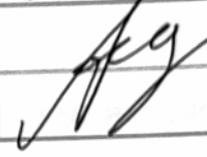
Лесько О.Й.
к.е.н., професор
Лесько О.Й.
« 08 » 09 2025

ЗАВДАННЯ
НА МАГІСТЕРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТА
Степанюка Владислава Володимировича

- 1. Тема роботи:** «Удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек»».
керівник роботи: Лесько Олександр Йосипович, к.е.н., професор каф. ЕПВМ
затверджені наказом вищого навчального закладу від «__» вересня 2025 р. №__.
- 2. Строк подання студентом роботи:** до «01» грудня 2025 р.
- 3. Вихідні дані до роботи:** фінансова звітність ПрАТ «ПлазмаТек»; методичні вказівки, підручники, навчальні посібники, статті, електронні ресурси.
- 4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки:** вступ, понятійно-категоріальний апарат формування інвестиційного потенціалу підприємства, основні чинники формування і управління інвестиційною привабливістю підприємств, результат аналізу економічної діяльності та управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ПлазмаТек», рекомендації з удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом, висновки, список використаних джерел, додатки.
- 5. Перелік графічного матеріалу:** Узагальнення наукових підходів до визначення сутності «інвестиційного потенціалу». Основні чинники впливу на інвестиційний потенціал підприємства. Розподіл ключових компонентів поняття «інвестиційний клімат». Етапи розрахунку рівня інвестиційної привабливості підприємств. Основні методики оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства. Алгоритми оцінювання інвестиційного потенціалу. Фірмовий логотип ПрАТ «ПлазмаТек». Основні види продукції підприємства ПрАТ «ПлазмаТек». Перелік міжнародних санкцій. Динаміка основних техніко-економічних показників діяльності ПрАТ. Основні показники балансу. Показники рентабельності. Коефіцієнти фінансової діяльності підприємства. Публічні фінанси, які отримало ПрАТ «ПлазмаТек» протягом 2015-2025 р.р. Графічне відображення фінансові індикатори оцінювання інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» за 2020-2024 р.р. Публічні фінанси, які отримало ПрАТ «ПлазмаТек» протягом 2015-2025 р.р. Інформація з системи Prozorro за 2022-2025 р.р. Організаційна структура управління підприємством. Механізм обґрунтування обрання базової стратегії розвитку підприємства. Матриця SWOT-аналізу. Удосконалений механізм формування інвестиційного потенціалу підприємства. Функціональна схема механізму управління

інвестиційним потенціалом підприємства. Удосконалена змакетована організаційна структура підприємства. План рекомендацій з підвищення ефективності управління діяльністю підприємства. Моделювання отримання прибутку підприємства від впроваджених пропозицій за 2026-2028 р.р.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання Прийняв
Розділ 1	Лесько О.Й., професор каф. ЕПВМ	08.09.25	01.12.25
Розділ 2	Лесько О.Й., професор каф. ЕПВМ		
Розділ 3	Лесько О.Й., професор каф. ЕПВМ		

7. Дата видачі завдання _____._____.2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розділ 1. Теоретико-методичні засади механізму управління інвестиційним потенціалом	вересень-жовтень	вик.
2	Розділ 2. Аналіз економічної діяльності та управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек»	жовтень	вик
3	Розділ 3. Рекомендації з удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек»	листопад	вик
4	Здача оформленої роботи на кафедру	листопад-грудень	вик

Студент



Степанюк В.В.

Керівник роботи

Лесько О.Й.

АНОТАЦІЯ

УДК 658.8:005

Степанюк В.В. Удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек».

Магістерська кваліфікаційна робота зі спеціальності 073 – менеджмент, освітня програма – менеджмент підприємств, організацій і установ, Вінниця: ВНТУ, 2025. 96 с.

На укр. мові. Бібліогр.: 51 назв; рис.: 24; табл.: 14.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто теоретико-методичні засади механізму управління інвестиційним потенціалом, досліджено понятійно-категоріальний апарат формування інвестиційного потенціалу підприємства, визначено взаємозв'язок між інвестиційною привабливістю підприємств та його інвестиційним потенціалом.

Проаналізовано економічну діяльність підприємства ПрАТ «ПлазмаТек», розраховано економічну ефективність діяльності підприємства, проведено оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства.

Розроблено рекомендації щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек».

Ключові слова: інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість, управління, механізм, схема, алгоритм, аналіз, структура, ФСП, макетування тощо.

ABSTRACT

Stepanyuk V.V. Improving the mechanism for managing the investment potential of the private joint-stock company «PlazmaTek».

Master's qualification work in the specialty 073 - management, educational program - management of enterprises, organizations and institutions, Vinnytsia: VNTU, 2024. 96 p.

In Ukrainian. Bibliography: 51 titles; Fig.: 24; Table: 14.

The master's qualification work examines the theoretical and methodological principles of the investment potential management mechanism, investigates the conceptual and categorical apparatus of the formation of the investment potential of the enterprise, determines the relationship between the investment attractiveness of enterprises and their investment potential.

The economic activity of the enterprise PrJSC «PlazmaTek» is analyzed, the economic efficiency of the enterprise's activities is calculated, and the investment potential of the enterprise is assessed.

Recommendations are being developed for improving the investment potential management mechanism of the private joint-stock company «PlazmaTek».

Keywords: investment potential, investment attractiveness, management, mechanism, scheme, algorithm, analysis, structure, FSP, layout, etc.

ЗМІСТ

ВСУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ	
1.1 Понятійно-категоріальний апарат формування інвестиційного потенціалу підприємства.....	7
1.2 Основні чинники формування і управління інвестиційною привабливістю підприємств	18
1.3 Методичне забезпечення оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства.....	26
Висновки до розділу 1.....	32
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ПЛАЗМАТЕК»	
2.1 Характеристика та аналіз основних фінансово-економічних показників ПрАТ «ПлазмаТек».....	34
2.2 Оцінювання інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек».....	45
2.3 Аналіз структури органів управління та організаційної структури.....	50
Висновки до розділу 2.....	56
РОЗДІЛ 3 РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ПЛАЗМАТЕК»	
3.1 Обґрунтування вибору базової стратегія розвитку підприємства.....	59
3.2 Удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ПлазмаТек» та макетування нової оргструктури підприємства.....	63
3.3 Розрахунок економічного ефекту та моделювання прибутку підприємства.....	70
Висновок до розділу 3.....	75

Висновки.....	77
Список використаних джерел	81
Додаток А. Перевірка на антиплагіат.....	87
Додаток Б. Технічне завдання	88
Додаток В. Фінансова звітність	
ПрАТ «ПлазмаТек» за 2022-2024 р.р.....	89
<u>Додаток Г. Ілюстративний матеріал</u>	

ВСТУП

В умовах необхідності відновлення та модернізації промисловості України, ключовим завданням є не лише залучення зовнішніх інвестицій, а й створення сприятливого середовища для внутрішніх інвестиційних процесів.

Актуальність дослідження управління інвестиційним потенціалом (ІП) підприємств та його інноваційною складовою обґрунтовується багатьма чинниками, зокрема: ключовим фактором стійкості – інвестиційний потенціал є вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності, стійкості до кризових явищ та здатності підприємств до адаптації в умовах невизначеності; технологічною модернізацією – ефективне управління ІП, що базується на технологічних інноваціях і стратегічному плануванні, є необхідною передумовою для модернізації промисловості та економічною і технологічною безпекою – розроблення дієвих механізмів управління інвестиційними процесами є критично необхідним для забезпечення технологічної незалежності та економічної безпеки країни у стратегічно важливих галузях промисловості.

Серед наукових праць, у яких досліджена дана тема, треба відмітити внесок таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як О. Щербатюк, С. Заїка, А. Жулавський, В. Гордієнко, О. Самофалова, І. Бережна, С. Дідух, В. Гавриш, Л. Гулько, Т. Драганова, Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк, У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли та багато інших.

Метою даної роботи є обґрунтування теоретичних та практичних засад щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек».

В межах поставленої мети вирішувалися такі завдання:

1. Дослідити теоретико-методичні засади механізму управління інвестиційним потенціалом.
2. Провести фінансово-економічний аналіз діяльності ПрАТ «ПлазмаТек» з метою визначення його фінансового стану.

3. Здійснити аналіз стратегії розвитку підприємства та обрати оптимальну.

4. Розробити рекомендації щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ПлазмаТек».

5. Розрахувати економічний ефект від розроблених пропозицій та здійснити моделювання отриманих результатів за три роки.

Об'єктом дослідження є напрями та шляхи удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та науково-методичних положень щодо удосконалення управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек» на основі удосконаленої функціональної схеми механізму управління інвестиційним потенціалом.

Наукова новизна дослідження полягає у розробці та обґрунтуванні удосконаленої функціональної схеми механізму управління інвестиційним потенціалом підприємства, яка, на відміну від існуючих, забезпечує системний облік трьох ключових вимірів впливу внутрішнього середовища, а також інтегрує зовнішні фактори через вплив інвестиційного клімату регіону.

Методи дослідження. В роботі використовувалися такі наукові методи: при вивченні економічних явищ і процесів – метод системного аналізу і синтезу; при встановленні взаємозв'язків між теоретичними узагальненнями та зробленими висновками – абстрактно-логічний метод; для ілюстрації висновків дослідження – табличний та графічний методи; для визначення показників стану та ефективності економічної діяльності на підприємстві – методи порівняння та узагальнення. В роботі також використовувалися методи економічного аналізу, методи зіставлення та інші.

Інформаційною базою для виконання магістерської кваліфікаційної роботи є навчальні підручники та посібники, Закони України, нормативні документи Кабінету Міністрів України та інших міністерств і відомств, матеріали наукових конференцій, монографії та статті у наукових журналах,

виступи науковців на конференціях, бухгалтерська та фінансова звітність ПрАТ «ПлазмаТек», інформаційні ресурси Інтернет.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що основні положення даного дослідження можуть стати теоретичним підґрунтям та практичними рекомендаціями щодо удосконалення управління інвестиційним потенціалом промислових підприємств. Особливе значення має можливість створення повноцінного адаптивного циклу управління ІІ на ПрАТ «ПлазмаТек», який, на основі розробленої схеми, забезпечує системну оцінку ресурсів та адаптацію внутрішньої стратегії підприємства до динаміки зовнішнього регіонального інвестиційного клімату.

Самостійність виконання роботи. Робота виконана автором самостійно під керівництвом наукового консультанта, якого призначила кафедра ЕПВМ, і є завершеною працею. Теоретична частина роботи зроблена з використанням наукових праць інших дослідників та матеріалів Інтернет. Практична частина роботи зроблена на матеріалах досліджуваного підприємства.

Апробація результатів. За результатами виконаної кваліфікаційної роботи підготовлені тези на міжнародну конференцію [1].

Пояснювальна записка магістерської кваліфікаційної роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, який налічує 51 джерело та 5 додатків. Текст пояснювальної записки викладений на 96-ти сторінках (основний – на 80 сторінках), в 14 таблицях та на 24 рисунках. Магістерська кваліфікаційна робота виконана відповідно до методичних вказівок Вінницького національного технічного університету ВНТУ [2] та кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту ЕПВМ [3].

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

1.1 Понятійно-категоріальний апарат формування інвестиційного потенціалу підприємства

Розвиток промислового комплексу України є ключовою передумовою економічної стабільності держави, її обороноздатності та відновлення після наслідків воєнного конфлікту. Промисловість виступає базисом для формування національного виробничого потенціалу, забезпечення зайнятості населення, зміцнення внутрішнього ринку та підвищення експортного потенціалу країни. В умовах воєнного стану, руйнування виробничої інфраструктури, розриву логістичних ланцюгів та обмеженого доступу до фінансових ресурсів, питання формування та ефективного використання інвестиційного потенціалу промислових підприємств набувають особливої актуальності.

Забезпечення відновлення і модернізації промисловості потребує не лише зовнішніх фінансових впливань, а й створення сприятливого середовища для внутрішніх інвестиційних процесів, що базуються на ефективному управлінні ресурсами, технологічних інноваціях і стратегічному плануванні. Саме інвестиційний потенціал підприємства виступає ключовим фактором забезпечення його конкурентоспроможності, стійкості до кризових явищ і здатності до адаптації в умовах невизначеності.

В умовах сучасних викликів особливого значення набуває дослідження структури, чинників формування та методів оцінювання інвестиційного потенціалу промислових підприємств. Це дозволяє визначити реальні можливості залучення капіталу, оптимізувати його використання та підвищити ефективність інвестиційних рішень. Водночас, необхідним є розроблення механізмів державної підтримки інвестиційних процесів у стратегічно

важливих галузях промисловості, що забезпечують технологічну незалежність та економічну безпеку країни.

Теоретична й практична значущість зазначених проблем обумовлює актуальність дослідження питань оцінювання інвестиційного потенціалу промислових підприємств, розроблення методичного забезпечення його аналізу та удосконалення управління інвестиційною діяльністю в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки України.

Розгляд понятійно-категоріального апарату формування інвестиційного потенціалу підприємства є необхідним вихідним етапом дослідження, оскільки саме чітке теоретико-методологічне визначення базових категорій забезпечує узгодженість подальших аналітичних та практичних висновків. У науковій літературі поняття «інвестиційний потенціал» інтерпретується неоднозначно – як сукупність фінансових, матеріальних, трудових, інноваційних та організаційно-управлінських ресурсів підприємства, здатних забезпечити реалізацію його інвестиційної діяльності.

Тому систематизація і уточнення термінів дозволяє сформуванню єдиного розуміння сутності інвестиційного потенціалу, визначити його структуру, складові елементи та взаємозв'язки з іншими економічними категоріями (зокрема, інвестиційною привабливістю, конкурентоспроможністю, фінансовою стійкістю). Це створює наукове підґрунтя для розроблення методичних підходів до оцінювання інвестиційного потенціалу та вибору ефективних управлінських рішень у сфері стратегічного розвитку підприємства.

Формування та реалізація інвестиційного потенціалу є вирішальним процесом, що впливає на розвиток національної економіки, особливо коли інвестиційний потенціал є інноваційним, що може забезпечити його довгостроковий прискорений розвиток.

Успішна реалізація інвестиційного потенціалу у стратегічних сферах (тобто сферах реалізації національних пріоритетів) позитивно впливає на національну макроекономічну стабільність та економічний розвиток [1].

Для побудови конотації корпоративного інвестиційного потенціалу необхідно спочатку уточнити основні взаємозалежні елементи в інвестиційному процесі. Без чіткого визначення об'єкта дослідження неможливо сформулювати стандарти або розробити набір діагностичних методологій корпоративного інвестиційного потенціалу, що застосовуються до сучасних економічних тенденцій [1, 4].

В академічних колах немає єдиного визначення «інвестиційного потенціалу». Крім того, існують дві різні точки зору на визначення цього поняття: ресурсна перспектива та вартісна перспектива. Згідно з ресурсним підходом, потенціал розглядається з точки зору наявності (володіння) конкретними ресурсами (багатством); тоді як другий підхід базується на здатності суб'єкта досягати конкретних цілей та реалізовувати конкретні плани чи проекти.

Аналіз великої кількості документів показує, що в науковій думці інвестиційний потенціал розглядається переважно з точки зору вивчення можливості накопичення інвестиційних ресурсів та створення сприятливих умов для цього. Тобто, він базується на процесному підході, метою якого є демонстрація того, як формується інвестиційний потенціал.

Загалом, вузьке тлумачення поняття «потенціал» походить від латинського слова «potential», що буквально означає силу або здатність; тоді як у ширшому сенсі воно стосується сукупності можливостей, ресурсів та засобів, доступних для досягнення певної мети [5].

Економічна категорія «потенціал», як широко вживане загальне поняття, виникла у другій половині 20 століття [6]. Наразі в економічних дослідженнях існує безліч термінів, які використовують слово «потенціал» або його поєднання, такі як потенціал розвитку, потенційні конкуренти або ймовірність.

Великий економічний словник під редакцією Гончарова С. М. визначає «потенціал» як сукупність ресурсів та можливостей, доступних у певній галузі [7].

Енциклопедія економіки під редакцією С.В. Мочерного пояснює «потенціал» як «наявність ресурсів економічного суб'єкта, його оптимальну структуру та здатність раціонально використовувати ці ресурси для досягнення поставленої мети. Тому значення має не кількість ресурсів, а їхня якість та раціональність для забезпечення національних економічних інтересів України» [8].

Професор О.І. Шаблій узагальнив існуючі погляди на поняття «потенціал», виходячи з трьох характеристик: носій (фундамент), атрибути та зв'язки [9].

В. Приймак [10] також застосував подібний підхід, розглядаючи поняття «потенціал» з функціональної точки зору та аналізуючи його з таких аспектів:

1) Номінальний рівень, що відображає значення «сукупності» умов, ресурсів тощо;

2) Атрибутивний рівень, що розглядає потенціал як «силу», «можливість» або «здатність», характеризуючи таким чином його кількісні та якісні ознаки, тобто атрибути потенціалу;

3) Відносний рівень, що відповідає розгляду потенціалу як таких понять, як «продуктивність».

Цей підхід описує зв'язок між потенціалом та його застосуванням. Певною мірою це є диференціаційною ознакою для вимірювання його ефективності.

Науковий пошук поглядів існуючих дослідників на суттєве визначення поняття «інвестиційний потенціал» виявляє суперечності в категоріях та концепціях, зокрема щодо його складових елементів, таких як комплекс різних ресурсів, низка виробничих потужностей, організація підсистем та якісні критерії, пов'язані з цінністю фірми як продукту (табл. 1.1) [4, 11-18].

Таблиця 1.1 – Узагальнення наукових підходів до визначення сутності «інвестиційного потенціалу»

Підхід до трактування	Автор	Визначення поняття «інвестиційний потенціал»
1	2	3
Комплекс ресурсів	Щербатюк О.	«комплекс інвестиційних ресурсів у поєднанні з можливостями, засобами та умовами їхнього залучення і використання в інвестиційній діяльності підприємства»
	Заїка С.	сукупність прихованих інвестиційних ресурсів, джерел, можливостей, засобів, запасів, які під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів інвестиційного середовища формуються і починають взаємодіяти для вирішення поставлених стратегічних завдань в результаті інвестиційної діяльності підприємства
	Жулавський А., Гордієнко В., Самофалова О.	трактують його як «сукупність інвестиційних ресурсів в поєднанні з можливостями, засобами і умовами їх залучення і використання у інвестиційній діяльності підприємства»
Сукупність можливостей	Бережна І.	як запас наявних можливостей інвестиційних ресурсів певного таксономічного рівня, потужність потоку яких щодо продукування інвестиційних доходів-ризиків зумовлена спроможностями інституційного середовища забезпечити безперервність та інтенсивність протікання інвестиційного процесу
	Дресвянніков Д.	сукупна можливість власних і залучених економічних ресурсів забезпечувати при наявності сприятливого інвестиційного клімату інвестиційну діяльність підприємства з метою і масштабах, визначених економічною політикою країни та стратегією розвитку підприємства
	Дідух С.	«здатність реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо генерування додаткових потоків капіталу завдяки мобілізації наявних ресурсів з метою підвищення ефективності діяльності підприємства»
	Гавриш В., Гулько Л., Драганова Т	поступового свідомого чи несвідомого накопичення інвестиційних можливостей, які не можуть бути реалізовані підприємством миттєво. «Інвестиційні можливості можуть, зокрема, бути створені та використані підприємством шляхом мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів»
Комплексна організація підсистем	Чорна М., Жувагіна І., Горіцин Д.	пропонують інший підхід, згідно з яким інвестиційний потенціал підприємства - це комплексна система, що становить сукупність окремих підсистем (інвестиційно-фінансова та управлінська)
Якісний вираз вартості товару	Шабатура Т.	виступає якісним критерієм оцінювання підприємства як товару, зростання якого свідчить про адекватність ведення економічної діяльності підприємства принципам соціально орієнтованої концепції, що, у свою чергу, сприяє вирішенню економічних проблем, які виникають між ними

За результатами табл. 1.1 систематизовано підходи різних науковців до трактування сутності поняття «*інвестиційний потенціал підприємства*». Проведений аналіз свідчить про наявність кількох концептуальних підходів до його визначення – ресурсного, можливісного, системного та вартісного, кожен з яких відображає окремі аспекти інвестиційної діяльності підприємства.

Зокрема, представники ресурсного підходу (О. Щербатюк, С. Зайка, А. Жулавський, В. Гордієнко, О. Самофалова) розглядають інвестиційний потенціал як сукупність інвестиційних ресурсів, джерел і можливостей, що формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів і забезпечують реалізацію стратегічних завдань підприємства. Такий підхід зосереджує увагу на матеріально-фінансових аспектах потенціалу.

У межах підходу «сукупність можливостей» (І. Бережна, Д. Дресвянников, С. Дідух, В. Гавриш, Л. Гулько, Т. Драганова) інвестиційний потенціал трактується як здатність підприємства реалізовувати наявні та приховані можливості для розвитку, що передбачає не лише наявність ресурсів, а й ефективне їх використання. Цей підхід підкреслює динамічний характер потенціалу, його зв'язок із зовнішнім середовищем та інвестиційним кліматом.

Системний (комплексно-організаційний) підхід, представлений працями М. Чорної, І. Журавіної та Д. Горіщин, трактує інвестиційний потенціал як інтегровану систему підсистем (інвестиційної, фінансової, управлінської), що у взаємодії забезпечують здатність підприємства до саморозвитку. Цей підхід акцентує на управлінських і структурних аспектах формування потенціалу.

Нарешті, вартісний (якісний) підхід, запропонований Т. Шабатурою, визначає інвестиційний потенціал як якісний критерій оцінювання підприємства з позиції його здатності створювати додану вартість, зростати й адаптуватися до ринкових умов.

Спільними рисами усіх підходів є визнання інвестиційного потенціалу комплексною, багатовимірною характеристикою, що відображає можливості підприємства залучати, формувати та ефективно використовувати ресурси для забезпечення стратегічного розвитку.

Відмінності полягають у пріоритетах трактування:

- ресурсний підхід наголошує на кількісній забезпеченості ресурсами;
- можливісний – на здатності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища;
- системний – на управлінській та організаційній інтеграції;
- вартісний – на результативності інвестицій у контексті створення доданої вартості.

Таким чином, поняття *«інвестиційний потенціал підприємства»* є багаторівневим і потребує комплексного тлумачення, що поєднує елементи ресурсного, управлінського та вартісного підходів для повного розкриття його економічної сутності.

Крім того, у науковій літературі наведено методи визначення видів та складових інвестиційного потенціалу. Наприклад, Здреник В.С. розрізняє внутрішній та зовнішній інвестиційний потенціал. Він розуміє внутрішній інвестиційний потенціал як здатність суб'єкта господарювання інвестувати тимчасово вільні кошти для отримання прибутку або досягнення інших корисних ефектів у майбутньому. Зовнішній інвестиційний потенціал, навпаки, розуміється як можливість отримання коштів від зовнішніх інвесторів [19].

Захарченко О.В. [20] вказує на нерозривний зв'язок між інноваційним та інвестиційним потенціалом та пропонує на його основі поняття *«інноваційний інвестиційний потенціал»*. Він розуміє його як сукупність внутрішніх та зовнішніх ресурсів, що відображає достатність потенціалу. І навпаки, він вважає, що достатність інноваційного інвестиційного потенціалу стосується того, чи достатні ресурси та можливості, необхідні для реалізації інноваційних проектів, планів та стратегій.

Метою визначення достатності інноваційного та інвестиційного потенціалу є оцінка готовності до реалізації інноваційних та інвестиційних проектів, що вважається показником рівня участі та оптимального й ефективного використання ресурсів.

У науковій літературі загально визнано, що інноваційний потенціал є не окремим компонентом інвестиційного потенціалу, а радше його складовою. Зокрема, Р. І. Лопатюк дотримувався цієї точки зору, розглядаючи інноваційний потенціал як трискладову структуру, що складається з творців інновацій, посередників інновацій та споживачів інновацій [21].

Інвестиційний потенціал стосується умов, за яких фірми залучають капітал для матеріалів та факторів виробництва у своєму напрямку виробництва, тим самим створюючи стабільне оновлення та отримуючи очікувані прибутки. Він є вирішальним фактором економічного зростання та може розширити потенційні можливості фірм. Численні дослідження показали, що інвестиційний потенціал повинен максимізувати повне розширення виробництва та збільшити майбутній інвестиційний капітал фірми.

Фактори, що впливають на інвестиційний потенціал фірми, показані на рисунку 1.1 [5, 6].

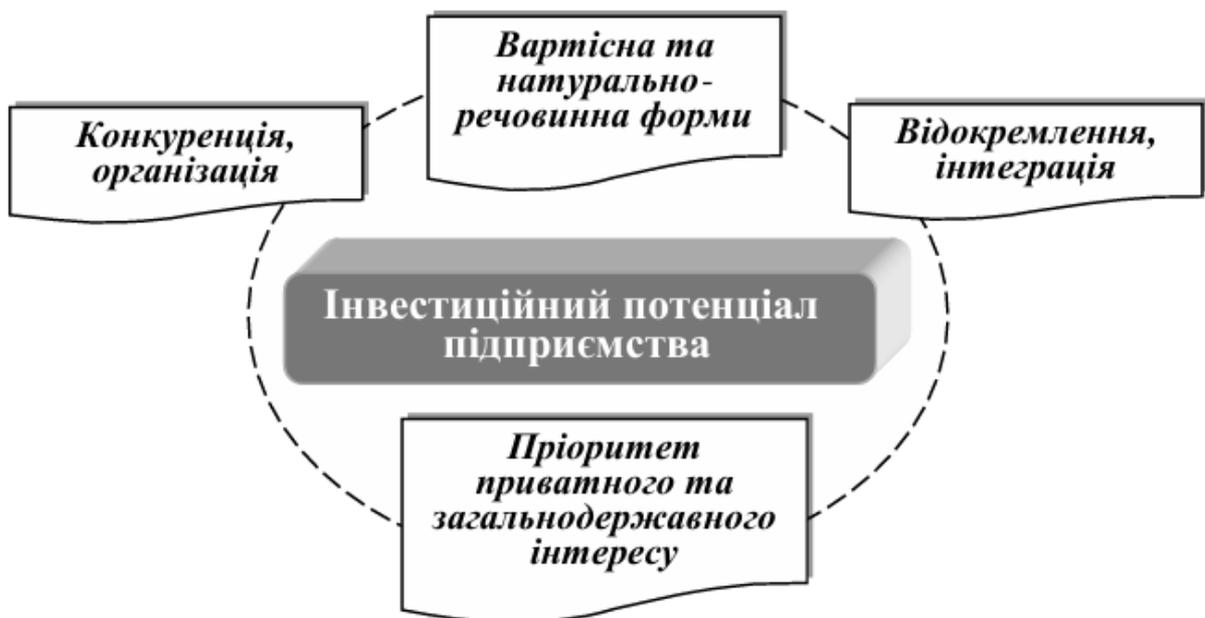


Рисунок 1.1 – Основні чинники впливу на інвестиційний потенціал підприємства

Без з'ясування сутності таких понять, як «інвестиційні ресурси», «інвестиційне клімат», «інвестиційні можливості», «інвестиційна атмосфера» та «інвестиційна привабливість», неможливо глибоко дослідити суть визначення «інвестиційного потенціалу».

Деякі наукові точки зору в сучасній економічній думці ототожнюють поняття «інвестиції» з інвестиційними ресурсами, які розуміються як «...грошова, матеріальна та нематеріальна цінність, що використовується підприємствами для отримання прибутку або досягнення соціальних вигод під час інвестиційного процесу» [18-21].

Вважаємо, що з цією точкою зору не слід погоджуватися, оскільки інвестування – це процес, дія, а інвестиційні ресурси є основою, основою для формування інвестицій.

Проф. Дем'янчук М. А. аргументує поняття «інвестиційні ресурси» [22]:

1) Ці ресурси включають не лише фінансові, матеріальні, нематеріальні та трудові ресурси, а й інтелектуальні та людські ресурси. За відповідних умов ці ресурси можуть посилювати або зменшувати ефект від реалізації вищезазначених ресурсів; тобто вони також є допоміжними ресурсами.

2) У цьому випадку перетворення інвестиційних ресурсів на інвестиційний потенціал має вирішальне значення, оскільки це ключ до розвитку інвестиційного процесу. З огляду на вищезазначене, інвестиційні ресурси слід розуміти як комплекс ресурсів, що реалізуються через інвестиційну діяльність, які складають основу існуючого інвестиційного потенціалу регіону.

До основних категорій, що використовуються для визначення характеру інвестиційного потенціалу, належать інвестиційне клімат (умови, клімат). Хоча ці поняття є подібними за своїми пояснювальними характеристиками, вони відрізняються масштабом та змістом питань, які вони відображають.

Загалом, поняття «інвестиційне клімат» використовується для оцінки загальної інвестиційної ситуації на макрорівні. Однак можна також погодитися з думкою Боровіка Л.В., що на регіональному рівні багато факторів, що

складають поняття «інвестиційне клімат», вже не застосовуються, такі як політика, право та інфляція [23].

Як правило, фактори впливу на національному рівні мають подібний вплив на всі регіони країни, тоді як регіональне інвестиційне клімат на мезорівні є прямим відображенням специфічних, адаптивних факторів, унікальних для певного регіону.

З іншого боку, зарубіжні вчені Л. Дж. Гітман, М. Д. Джонк, В. Шарп, Г. Александер та Дж. Бейлі [24] досліджують поняття «інвестиційного клімату» на основі концепцій та категорій ринкової економіки, інтерпретуючи його як умови для торгівлі цінними паперами та рівень підготовки інвесторів. Інвестори повинні мати можливість доступу до інформації, використовувати інвестиційні інструменти та формулювати інвестиційні стратегії, а також оцінювати дохідність та рівень ризику [4-6, 24].

Інвестиційне клімат, як сфера взаємодії між основними суб'єктами інвестиційного процесу, як пояснив Білий М., складається з різноманітних інтегрованих факторів, які функціонують для виробництва та забезпечення необхідних інвестиційних ресурсів, тим самим перетворюючи їх на інвестиційний потенціал для задоволення комплексних потреб суспільства, колективів та окремих осіб [25]. Щоб краще зрозуміти природу цієї категорії, у цій статті розглядаються наукові погляди на відмінності та групування її системних компонентів, з метою визначення методологічного підходу до визначення поняття «інвестиційного клімату»:

- Це перелік умов для інвестування в певному регіоні чи країні;
- Це сукупність факторів/елементів

Наприклад, за словами Килин О. В., Вітер О. М. та Свелеба Н. А.. це «...комплекс показників, явищ та процесів, що складають та визначають дію ринкових механізмів», тоді як за іншими поглядами, це «...рушійна сила економічних виробничих процесів, що впливають на результати виробництва та економічну діяльність» тощо [5, 6, 26, 27];

До інших менш поширених понять, пов'язаних з інвестиційним кліматом, належать:

- Можливість;
- Середовище або атмосфера;
- Підсистема, система тощо.

Тому «інвестиційне клімат» можна розглядати як рушійну силу, яка спонукає потенційних інвесторів прийняти рішення про інвестування капіталу в конкретні об'єкти або види діяльності для досягнення певних цілей, таких як прибутковість, розширення впливу, зниження витрат тощо.

На рис. 1.2 [5, 6, 28] показано кількісну структуру вираження досліджуваних елементів у категорії «інвестиційне клімат».

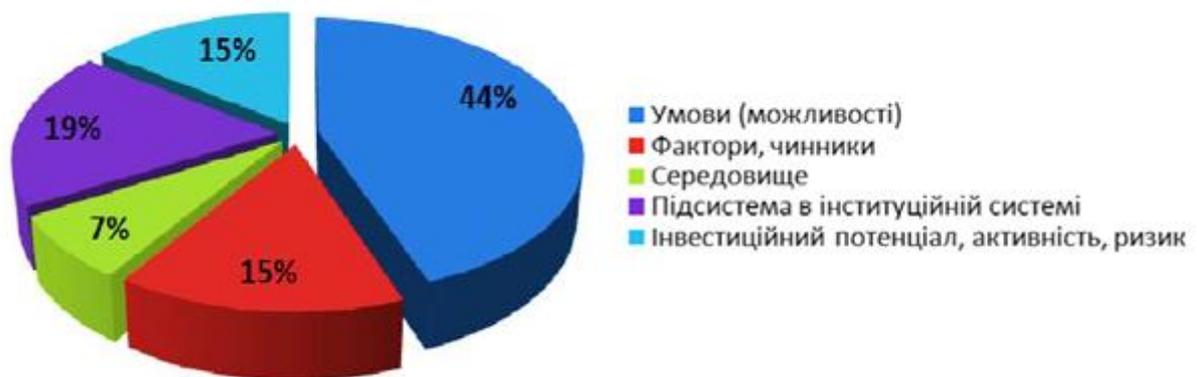


Рисунок 1.2 – Розподіл ключових компонентів поняття «інвестиційний клімат»

У свою чергу, проведені дослідження Козяр Н.О. [29] засвідчили, що ступінь впливу інвестиційного клімату зовнішніх умов) на інвестиційний потенціал та розвиток інвестиційної діяльності промислових підприємств становить 40,1%, тоді як, інноваційної активності (внутрішніх умов) – на рівні 59,9% (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Показники, що впливають на розвиток інвестиційної діяльності

№ з/п	Інвестиційні умови	Показник, %
1	Інвестиційний клімат (зовнішні фактори макросередовища)	40,1
2	Інвестиційні можливості (потенціал, внутрішні фактори мікросередовища)	34,4
3	Інвестиційна активність (рівень розвитку інвестиційної діяльності)	14,2
4	Інноваційність інвестиційного портфеля підприємства	11,3
	Разом	100,0

Отже, в підрозділі було здійснено аналіз наукових підходів до визначення сутності поняття «інвестиційний потенціал», що підтвердив його категоріально-понятійну багатовимірність. У науковій літературі його розглядають як комплекс ресурсів, сукупність виробничих можливостей, систему підсистем або якісний показник, пов'язаний із ринковою вартістю підприємства. Узагальнення цих підходів дало змогу визначити інвестиційний потенціал за ресурсно-управлінським підходом – як здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність на основі наявних ресурсів. Уточнено перелік показників його оцінювання, який доцільно доповнити такими індикаторами, як обсяг чистого прибутку, амортизації, інвестиційної нерухомості, тимчасово залучених ресурсів та державної підтримки.

1.2 Основні чинники формування і управління інвестиційною привабливістю підприємств

Інвестиційний потенціал відображає внутрішню ресурсну спроможність підприємства (фінансове здоров'я, кадрові можливості, виробнича база). Однак, ця внутрішня складова залишається статичною доти, доки вона не буде активована зовнішнім попитом на капітал.

Саме інвестиційна привабливість є похідною категорією та зовнішньою вираженням цього потенціалу. Вона відображає суб'єктивну оцінку ринком (інвесторами) рівня ризиків та очікуваної норми прибутку, які ґрунтуються на

прозорості, репутації та макроекономічному кліматі.

Таким чином, для формування інтегральної оцінки інвестиційної спроможності підприємства – яка має практичну цінність для залучення фінансування – недостатньо констатувати наявність ресурсів (потенціалу). Необхідно обов'язково дослідити, наскільки ефективно ці внутрішні ресурси конвертуються у зовнішній інтерес (привабливість), що безпосередньо впливає на вартість залучення капіталу.

Можна сказати, що інвестиційний потенціал – це внутрішня характеристика підприємства, що відображає наявність і структуру ресурсів (фінансових, матеріально-технічних, трудових, інтелектуальних), організаційно-управлінських компетенцій, технологічних можливостей і проектного портфеля, які в сукупності визначають здатність підприємства генерувати і реалізовувати інвестиційні проекти.

А інвестиційна привабливість – це зовнішньо орієнтований комплекс характеристик, що визначає, наскільки підприємство сприймається ринком капіталу (інвесторами, кредиторами, державними фондами) як об'єкт вкладення ресурсів; включає фінансові метрики, ризикові характеристики, якість управління, прозорість, галузеві перспективи та інституційний контекст.

Отже, інвестиційний потенціал – внутрішній потенціал, а інвестиційна привабливість – це зовнішнє відображення того, наскільки цей потенціал може бути конвертований у фактичні інвестиції.

Науковці не досягли єдиної думки щодо концепції інвестиційної привабливості, а специфічні характеристики промислових комплексів не були повною мірою враховані. Крім того, застосуванню комплексних методів оцінки, детерміністичного моделювання та відповідного регресійного аналізу приділялося мало уваги. Під час оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання інтереси потенційних інвесторів зазвичай включають такі вимоги:

- 1) Підприємство або об'єкт інвестування повинні бути прибутковими;
- 2) Воно має високоякісну продукцію;

- 3) Воно має чітко виражений сегмент ринку;
- 4) Воно має хороші середньо- та довгострокові перспективи зростання доходів;
- 5) Воно має високоякісну стратегію фінансового розвитку;
- 6) Підприємство очолює чудова професійна управлінська команда;
- 7) Ринкові ціни стабільні та надійні тощо.

Тому наукові дослідження інвестиційної привабливості об'єктів або об'єктів оцінки вимагають поглибленого вивчення існуючих теоретичних основ.

Наукові дослідження вказують на те, що в економічній літературі існує кілька методів визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість», які можна узагальнити наступним чином [5, 6, 26, 30, 31]:

- 1) Інвестиційна привабливість як умова розвитку підприємства;
- 2) Інвестиційна привабливість як умова інвестування;
- 3) Інвестиційна привабливість як ряд показників;
- 4) Інвестиційна привабливість як показник ефективності;
- 5) Інвестиційна діяльність є результатом управлінської діяльності підприємства.

Крім того, пояснення поняття «інвестиційна привабливість» також включають:

- Оціночні прогнози потенційних інвесторів;
- Оцінку комерційними банками доцільності та умов кредитування, а також їх судження про надійність існуючих та потенційних контрагентів;
- Самооцінку підприємствами власного фінансового стану та кредитоспроможності.

Вчені Смесова В. та Яськов Є. запропонували «систематизувати всі пояснювальні методи визначення «інвестиційної привабливості» та застосовувати їх до таких об'єктів, як країни, регіони, галузі та підприємства» [32].

Багато науковців погоджуються з цією точкою зору, пропонуючи

визначати «інвестиційну привабливість як раціональність інвестування в ці об'єкти» [5, 6, 28, 32-35].

Крім того, «інвестиційна привабливість – це низка об'єктивних та суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають національно-економічному інвестиційному процесу на макро-, мезо- та мікрорівнях».

Тим часом Д.М. Стеченко у своєму дослідженні зазначив, що «інвестиційна привабливість – це здатність інвесторів надійно та оперативно досягати своїх цілей на основі економічних вигод від об'єкта інвестування» [5, 6, 35]. На думку цього вченого, «інвестиційна привабливість залежить від сукупної дії кількох факторів, перелік яких та ступінь їх впливу змінюватимуться залежно від складу цільових інвесторів та виробничо-технологічних характеристик продукції, що інвестується».

Якушко І.В. стверджує, що інвестиційна привабливість – це низка економічних та фінансових показників, що відповідають ймовірності отримання інвестиційною ціллю максимального прибутку з мінімальним інвестиційним ризиком [34].

Професор Погребняк А. Ю. пропонує комплексну оцінку інвестиційної привабливості фірми – від аналізу національного інвестиційного середовища, оцінки інвестиційної привабливості регіонів та галузей (підгалузь) до оцінки перспектив розвитку конкретної галузі (підгалузі) у певному регіоні, а потім до аналізу інвестиційної привабливості потенційних інвестиційних цілей – інвестиційної привабливості фірми [36].

Крім того, «інвестиційна привабливість – це цілісна характеристика окремої фірми (потенційної майбутньої інвестиційної цілі), яка вивчається з таких аспектів, як перспективи розвитку, обсяги реалізації продукції, ефективність використання активів та її ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість» [5, 28]

Також, інвестиційна привабливість залежить від показників, що визначають фінансовий стан фірми. Таким чином, вона демонструє, що інвестори в першу чергу зосереджуються на показниках, що впливають на

прибутковість капіталу фірми, ціну акцій та рівень виплати дивідендів. І навпаки, Гриценко Л.Л., Захаркін О.О., Дехтяр Н.А., Шамкало К.Ю. встверджують, що інвестиційна привабливість корпорацій – це набір компонентів, які дозволяють інвесторам визначити, які інвестиції є більш привабливими за інші. Загалом, обидва автори розглядають цю категорію з точки зору оцінки кредитоспроможності позичальників комерційних банків, де інвестиційна привабливість розглядається як інструмент для класифікації позичальників на різні категорії на основі цілей кредитора [37].

Погоджуємося з думкою Кузьміна О. та Ярошенко К., що «в економіці не існує абстрактної категорії «інвестиційна привабливість». Автор аргументує цю думку наступним чином [38, 39]:

1. По-перше, значення поняття «інвестиційна привабливість» відрізняється для потенційних інвесторів та потенційних партнерів або акціонерів. Якщо банки надають пріоритет платоспроможності фірми під час оцінки її привабливості, тобто її здатності повертати кредити, то інституційні інвестори зосереджуються на ефективності економічної діяльності фірми-об'єкта інвестицій (рентабельність активів (капіталу), рентабельність продажів тощо).

2. По-друге, очікувана сума інвестицій має вирішальне значення. Тому основним показником оцінки привабливості різних фірм за фіксованої суми інвестицій є чиста приведена вартість (NPV). Якщо метою є диверсифікація інвестицій та можливість коригування суми фінансування, то кращим показником стає внутрішня норма прибутковості (IRR).

3. Необхідно чітко розрізняти поняття абсолютної інвестиційної привабливості та відносної інвестиційної привабливості. Поняття «абсолютної привабливості» стосується розгляду конкретного, чітко визначеного інвестиційного проекту. У цьому випадку, якщо чиста приведена вартість (NPV) за весь період амортизації перевищує 0, то абсолютна інвестиційна привабливість фірми є позитивною.

Поняття «відносної інвестиційної привабливості» завжди базується на

порівнянні Підсумовуючи, зазначимо, що оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, перш за все, впливає з прогнозування інвестиційної прибутковості та пом'якшення потенційних фінансових ризиків [39]. Це безпосередньо пов'язано з конкретними інвестиційними проектами та базується на сумі інвестицій, платоспроможності об'єкта інвестування та очікуваних грошових доходах. Погоджуємося з точкою зору автора та вказуємо, що для промислового сектору оцінка потенційних можливостей об'єктів інвестування є не менш важливою, враховуючи при цьому фінансову стабільність.

Виходячи з цього, можна визначити поняття «інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств» як сукупність показників, що вимірюють природні ресурси, виробництво та фінансовий потенціал підприємства щодо залучення інвестицій, досліджують ймовірність залучення інвестицій та оцінюють ймовірність отримання найвищої прибутковості інвестованого капіталу протягом заданого періоду.

В економічній літературі оцінка та обґрунтування інвестиційної привабливості корпорацій, залежно від напрямку дослідження, здебільшого спрощується до порівняльної оцінки, яка враховує такі аспекти:

- Зовнішня діагностика фінансово-господарської діяльності та стратегій;
- Порівняльний аналіз зведених балансів;
- Динамічні зміни та структура вартості активів;
- Джерела формування активів;
- Діагностика та прогнозування стратегій фінансування;
- Діагностика стратегій розвитку виробництва та гнучкості розподілу прибутку;
- Діагностика та прогнозування фінансової стійкості;
- Діагностика та прогнозування платоспроможності корпорацій;
- Аналіз фінансової стійкості (беззбитковості);
- Динамічні зміни фінансово-економічних показників та пропозиції щодо забезпечення корпоративної стійкості.
- Загальна оцінка інвестиційної привабливості корпорацій тощо.

У промисловому секторі, через його особливості, метод оцінки самого підприємства як об'єкта інвестування набуває дедалі більшого значення з точки зору оцінки інвестиційної привабливості порівняно з методом визначення майбутньої прибутковості.

Серед багатьох методологій однією з найпоширеніших є «комплексний метод оцінки інвестиційної привабливості корпорацій та організацій» [5, 6, 39], однак цей метод має такі проблеми:

- Він не враховує специфіку галузі;
- Він не відповідає формі сучасної корпоративної фінансової звітності;
- Перелік показників, що використовуються для розрахунку, є занадто довгим, що знижує ефективність кінцевого результату;
- Йому бракує комплексної системи показників, що унеможливило б достовірні висновки про рівень інвестиційної привабливості.

На рисунку 1.3 проілюстровано кроки розрахунку рівня інвестиційної привабливості підприємств.

Представлений на рис. 1.3 алгоритм визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств є ключовим методологічним кроком, який логічно передуює та закладає емпіричну базу для застосування комбінованого ресурсно-фінансового підходу до оцінювання інвестиційного потенціалу.

Представлений алгоритм починається з визначення матриці показників оцінки інвестиційної привабливості (Етап 1). Цей етап є критично важливим, оскільки він оперує саме тими фінансовими індикаторами (рентабельність, автономія, ліквідність), які є ядром ресурсно-фінансового підходу. Зокрема, матриця поділена на три функціональні групи:

- 1) Показники рентабельності: рентабельність активів, власного капіталу, реалізації – прямо оцінюють ефективність використання ресурсів, що є суттю вартісно-результативного елементу комбінованого підходу.
- 2) Показники ділової активності: фондівдача, коефіцієнти обертання – оцінюють ефективність управління наявними активами, що безпосередньо корелює з ресурсним елементом.

3) Показники стану і структури капіталу: коефіцієнти автономії, маневреності, покриття – надають комплексну картину фінансової стійкості та здатності генерувати власний інвестиційний ресурс.

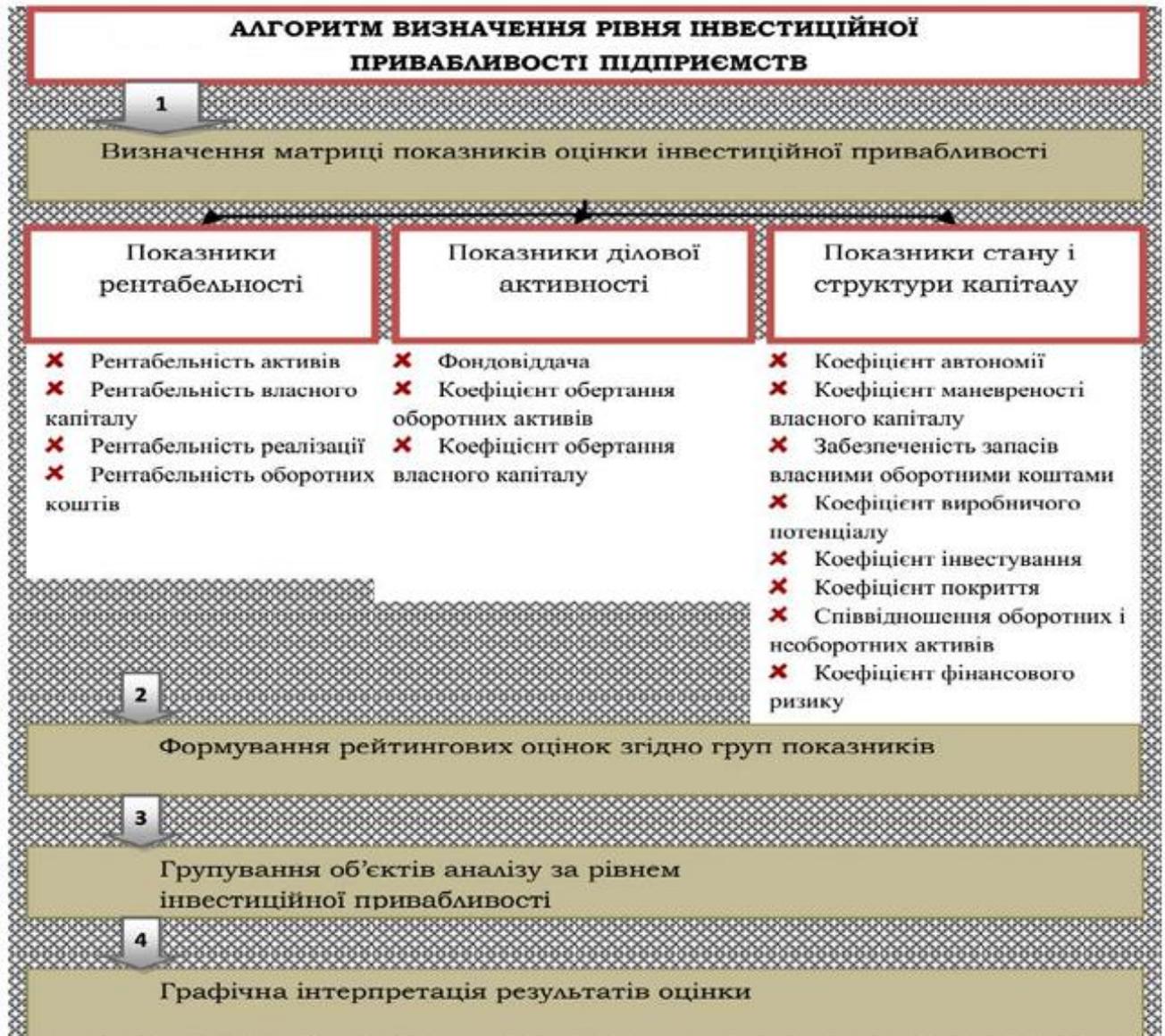


Рисунок 1.3 – Етапи розрахунку рівня інвестиційної привабливості підприємств [6]

Таким чином, обов'язковий аналіз фінансового стану, передбачений цим алгоритмом, забезпечує попередню діагностику підприємства. Результати цього аналізу (отримані на Етапах 2, 3 та 4 – формування рейтингу та графічна

інтерпретація) повинні стати вихідною точкою для оцінки інвестиційного потенціалу. Вони не лише констатують рівень привабливості для зовнішнього інвестора, але й дозволяють кількісно оцінити внутрішню спроможність підприємства до інвестиційної діяльності, до якої потім додаються індикатори кадрового, інноваційного та виробничого потенціалу для отримання комплексної оцінки.

1.3 Методичне забезпечення оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства

На інвестиційні рішення, перш за все, впливає діалектичний зв'язок між інвестиційними очікуваннями та фінансовими ризиками, що відображає граничну привабливість інвестиційних цілей та потенційні негативні передумови макро- та мікросередовища. Потенційні інвестори не можуть повністю протистояти впливу зовнішніх факторів, але вони можуть мінімізувати ризики безпосередньо від інвестиційних цілей. У цьому контексті особливо важливо застосовувати відповідні методи управління інвестиціями для об'єктивної оцінки цільових інвестиційних цілей з точки зору привабливості, надійності та стабільності.

Тому ми вважаємо, що тлумачення сутності поняття «економічний інвестиційний потенціал» має базуватися на витратному підході. Згідно з витратним підходом, інвестиційний потенціал – це здатність забезпечувати фінансову підтримку висхідних інвестиційних тенденцій у поточній та середньостроковій перспективі шляхом накопичення основного капіталу та підвищення прибутковості та дохідності.

Багато науковців пропонують використовувати показники ліквідності (ліквідність активів), показники оборотності (оборотність активів), показники структури капіталу (фінансова стабільність) та показники прибутковості (рентабельність капіталу) для оцінки інвестиційного потенціалу фірми [31-34]:

1) Масштаб накопичених власних та залучених ресурсів (фінансових, матеріальних та нематеріальних);

2) Ефективний інвестиційний потенціал тощо.

Оцінка на основі цих показників проводиться за ресурсним підходом.

Виходячи з вищенаведеного зведення показників та визначення категорії «інвестиційний потенціал» за ресурсним підходом, рекомендується вдосконалити перелік показників оцінки інвестиційного потенціалу та доповнити його такими показниками: чистий прибуток; показники фінансової стійкості (включаючи ті, що сформувалися в попередні роки та поточний період); обсяг тимчасово залучених та позичених ресурсів, використаних для інвестування; обсяг ресурсів державної підтримки тощо.

На відміну від вищезазначених методів, зарубіжні вчені та експерти Євростату, використовують видатковий підхід для оцінки рівня інвестицій корпорацій [4-6, 28, 39], вивчаючи динамічні зміни норми інвестування (рівень нагромадження основного капіталу корпорацій). Згідно з методологією Євростату, рівень інвестицій розраховується шляхом ділення загального нагромадження основного капіталу (Європейська система національних та регіональних рахунків (ESA 2010), код: P.51g) на загальну додану вартість (ESA 2010, код: Vig), що відображає частку інвестицій фірм в основний капітал (будівлі, обладнання тощо) у загальній доданій вартості, створеній під час виробничого процесу.

Дослідження, проведені іноземними дослідниками щодо участі іноземних фірм в інвестиційних процесах та поведінки фінансування інновацій, також підтверджують доцільність використання витратного підходу для визначення та оцінки інвестиційного потенціалу економік, зокрема, в таких аспектах:

1. Високий операційний прибуток та загальні чисті збитки по всій діяльності в будь-якій країні можуть гальмувати інвестиції, особливо в інноваційні проекти з низькою початковою прибутковістю та високим ризиком;

2. Фірми схильні інвестувати в надійні проекти розвитку енергетики та інші прибуткові підприємства, а не в наукові дослідження та інновації;

3. На призупинення або уповільнення фінансування інвестиційних проектів впливають політичні ризики (включаючи невизначеність Brexit) та макроекономічні ризики.

Нестабільність та ризик інвестиційних витрат можуть впливати на інвестиційні тенденції та бізнес-цикли. Інвестиції бізнесу в технологічні інновації для виробництва та виробничої інфраструктури можуть створювати мультиплікативний ефект та поширювати його на всю галузь чи економіку.

Скорочений огляд основних методик оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства представлено в табл. 1.4 [5, 6, 39].

Таблиця 1.4 – Основні методики оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства

№	Автор(и)	Сутність підходу
1	І. С. Крамаренко	Основний показник — рентабельність виробництва.
2	С. В. Кальченко	Трудоспоживчий підхід — співвідношення зусиль і результату, умовний прибуток визначає потенціал.
3	В. О. Васильєв	Вимірювання потенціалу за сумою заощаджень та фінансових активів.
4	М. М. та Т. М. Одінцови	Оцінка потенціалу через чисті заощадження після вирахування витрат, податків і трансфертів.
5	В. М. Хобта, Г. О. Комар	Використання функції бажаності Харрінгтона для уніфікації показників.
6	О. Б. Кузьменко	Коефіцієнт ефективності використання ресурсів.
7	О. Білоусова	Доповнення оцінки показниками прибутку, амортизації, державної підтримки.
8	В. С. Здреник	Урахування факторів привабливості інвесторів; узагальнення методів оцінки (вартісний, експертний, комплексний).
9	А. А. Сігайов, В. В. Круговий	Аналіз ресурсів, персоналу, зовнішніх умов інвестування.
10	О. М. Селезня	Оцінка комерційної репутації за поведінковими, інформаційними та соціальними аспектами.
11	Д. В. Максименко	Поділ потенціалу на ідентифікований (наявні засоби) та неідентифікований (можливості).
12	О. М. Петрук, І. О. Григорук	Необхідність врахування ризиків при оцінюванні потенціалу.
13	Т. Л. Нідзельська	Виокремлення шести сфер аналізу: виробнича, маркетингова, фінансова, HR, організаційна, інформаційна.

Продовження табл. 1.4

№	Автор(и)	Сутність підходу
14	О. М. Кучинський, А. Д. Гайдукова	Систематизація показників за групами: виробничо-технологічна, кадрова, фінансова, науково-технічна тощо.
15	З. Б. Янченко	Додавання маркетингових, комунікаційних, соціально-екологічних показників.
16	С. Г. Параска	Оцінка потенціалу через аналіз джерел фінансування запасів і витрат.
17	О. С. Прокопишин	Оцінка технічної складової через коефіцієнти оновлення, вибуття, купівлі.
18	В. В. Липчук, Л. Б. Гнатишин	Модель конкурентоспроможного ресурсного потенціалу: ресурси, здібності працівників, ефективність використання.
19	Н. О. Навроцький	Розподіл ресурсів на матеріальні (фінансові, трудові) й нематеріальні (інформаційні, управлінські).
20	П. Березівський, Л. Войнич	Застосування виробничої функції Кобба–Дугласа для оцінки ресурсного потенціалу.
21	Л. В. Боровік	Інтегральна оцінка економічного, соціального та екологічного потенціалу.
22	І. В. Пелих	Комбінування методів: інтегральний показник, інновативність, фінансова стійкість, дисконтування потоків.
23	Т. Ю. Коритько, О. М. Крук	Поєднання кількісних (інтегральних) і якісних оцінок інвестиційного потенціалу.
24	Ю. Г. Левченко	Групування показників за блоками: управління, організація, фінанси, кадри.
25	У. Витвицька, Ю. Штим	Інтегральний показник фінансового потенціалу через коефіцієнти ліквідності, автономії, рентабельності.
26	К. О. Белоусова	Індикаторний підхід (тенденції, осцилятори, суб'єктивні оцінки).
27	М.Белопольський, С. Человань	Систематизація методів оцінки ризиків (статистичний, аналітичний, сценарний, імітаційний тощо).
28	Л. А. Костирко	Методи SFA і DEA для оцінки ресурсного потенціалу (перевага DEA).
29	Н. Навроцький	4 групи методів: витратні, ресурсні, результативні, комплексні.
30	О. І. Шкуратов	Грошова, індексна й статистична оцінка ресурсного потенціалу.
31	О. Б. Бутнік-Сіверський	Кореляційно-регресійний аналіз зв'язку ресурсів і результатів.
32	В. В. Берегова	Використання графоаналітичного методу для оцінки розвитку потенціалу.
33	Л. Б. Гнатишин	Матрична модель вибору економічних індикаторів відтворення потенціалу.
34	А. О. Крисак	Використання критеріального, нормативного, індексного, факторного методів.
35	Л. В. Сачинська, О. В. Бедін	Класифікація методів за інформаційною базою, способом оцінки, метою.

Основні переваги та недоліки вищенаведених підходів (табл. 1.4) представлено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Порівняння підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства

Підхід	Основні представники	Сутність	Переваги	Недоліки
Вартісний	І. С. Крамаренко, В. С. Здренник	Розрахунок різниці між майбутньою та поточною вартістю активів	Відображає економічну суть потенціалу	Не враховує якісні чинники
Ресурсний	В. В. Липчук, Л. Б. Гнатишин, Н. О. Навроцький	Аналіз матеріальних і нематеріальних ресурсів, їх ефективності	Дає реальну оцінку можливостей підприємства	Потребує значного масиву даних
Результативний (ефективності)	І. С. Крамаренко, О. Б. Кузьменко	Визначення через показники прибутку, рентабельності, продуктивності	Простота і практичність	Ігнорує зовнішні чинники
Інтегральний (комплексний)	І. В. Пелих, Т. Ю. Коритько, О. М. Крук, Ю. Г. Левченко	Поєднання кількісних і якісних індикаторів у єдиний індекс	Дає системну оцінку потенціалу	Складність побудови
Експертний / Індикаторний	К. О. Белоусова, В. С. Здренник	Оцінка на основі суб'єктивних оцінок чи груп показників	Гнучкість, застосовність у невизначеності	Менша об'єктивність
Моделювання та аналітичні методи	П. Березівський, О. Б. Бутнік-Сіверський, Л. А. Костирко	Математичні моделі (DEA, SFA, регресії, функція Кобба–Дугласа)	Точність, можливість кількісної оптимізації	Високі вимоги до даних і кваліфікації
Комбіновані підходи	І. В. Пелих, Л. В. Сачинська, О. В. Бедін	Поєднання ресурсного, фінансового, ризикового аналізу	Найповніше враховує різні сторони потенціалу	Потребує узгодження методик

За результатами табл. 1.5 можна зробити висновок, що найбільш раціональним підходом до оцінювання інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємства є комбінований ресурсно-фінансовий підхід. Він поєднує елементи ресурсного (аналіз наявних матеріальних, нематеріальних і кадрових ресурсів) та вартісно-результативного підходів (оцінка ефективності їх використання через фінансові показники).

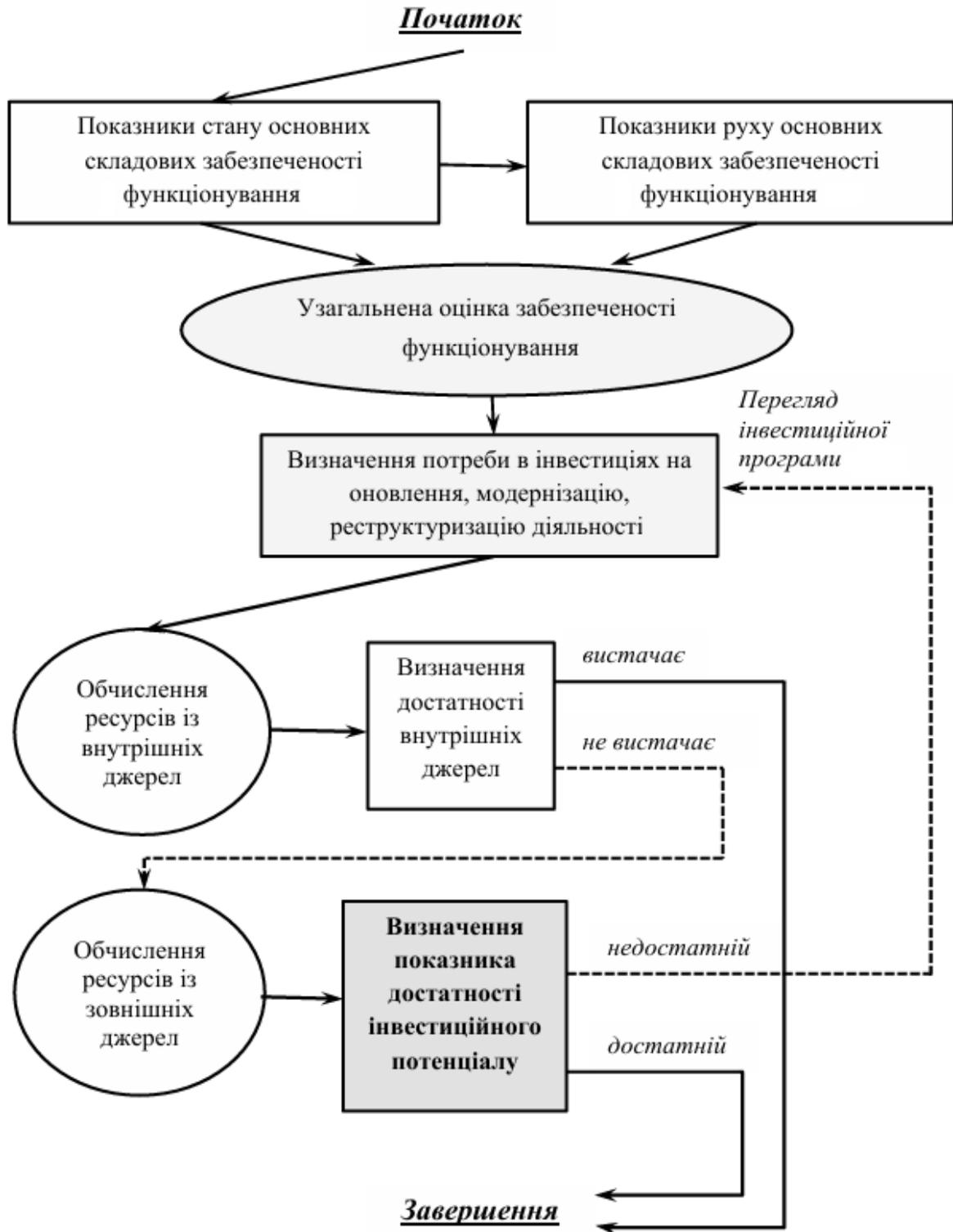


Рисунок 1.4 – Алгоритм оцінювання інвестиційного потенціалу [5]

Основою методики є обов'язковий аналіз фінансового стану підприємства за ключовими коефіцієнтами (ліквідність, автономія, рентабельність, маржа, власний капітал, боргове навантаження). До них додаються індикатори

кадрового та ресурсного потенціалу, що дозволяють оцінити здатність підприємства генерувати й реалізовувати інвестиції.

Графічно алгоритм оцінювання інвестиційного потенціалу представлено на рис. 1.4 [5].

Як видно з рис. 1.4, оцінювання інвестиційного потенціалу доцільно розпочинати з вимірювання показників стану і руху основних складових забезпеченості функціонування підприємства. Показники стану дозволяють комплексно і всебічно оцінити наявність, якість, склад та достатність матеріально-технічних, технологічних, інноваційних, фінансових, кадрових та інших складових забезпеченості функціонування підприємства.

Отже, рекомендована “комбінована ресурсно-фінансова методика” – це інтегральна модель, у якій кількісні фінансові коефіцієнти та якісні показники ресурсної спроможності об’єднуються в єдиний узагальнений індекс інвестиційного потенціалу підприємства.

Висновки до розділу 1

Розглянуто понятійно-категоріальний апарат формування інвестиційного потенціалу підприємства, який є необхідним вихідним етапом дослідження, оскільки саме чітке теоретико-методологічне визначення базових категорій забезпечує узгодженість подальших аналітичних та практичних висновків.

Здійснено аналіз наукових підходів до визначення сутності поняття «інвестиційний потенціал», що підтвердив його категоріально-понятійну багатовимірність. У науковій літературі його розглядають як комплекс ресурсів, сукупність виробничих можливостей, систему підсистем або якісний показник, пов’язаний із ринковою вартістю підприємства. Узагальнення цих підходів дало змогу визначити інвестиційний потенціал за ресурсно-управлінським підходом – як здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність на основі наявних ресурсів. Уточнено перелік показників його

оцінювання, який доцільно доповнити такими індикаторами, як обсяг чистого прибутку, амортизації, інвестиційної нерухомості, тимчасово залучених ресурсів та державної підтримки.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що найбільш раціональним підходом до оцінювання інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємства є комбінований ресурсно-фінансовий підхід. Він поєднує елементи ресурсного (аналіз наявних матеріальних, нематеріальних і кадрових ресурсів) та вартісно-результативного підходів (оцінка ефективності їх використання через фінансові показники).

Основою методики є обов'язковий аналіз фінансового стану підприємства за ключовими коефіцієнтами (ліквідність, автономія, рентабельність, маржа, власний капітал, боргове навантаження). До них додаються індикатори кадрового та ресурсного потенціалу, що дозволяють оцінити здатність підприємства генерувати й реалізовувати інвестиції.

Отже, рекомендована “комбінована ресурсно-фінансова методика” – це інтегральна модель, у якій кількісні фінансові коефіцієнти та якісні показники ресурсної спроможності об'єднуються в єдиний узагальнений індекс інвестиційного потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЄЮ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ПЛАЗМАТЕК»

2.1 Характеристика та аналіз основних фінансово-економічних показників ПрАТ «ПлазмаТек»

Свою історію ПрАТ «ПлазмаТек» розпочав ще у 2001 р. [40, 41]. Починаючи з виробництва 232 т на рік, підприємство за цей період збільшило свої виробничі потужності до випуску в понад 70000 т зварювальних матеріалів на рік. Компанія пропонує широкий асортимент зварювальної продукції, що поєднується із сучасним високотехнологічним виробництвом. Незмінно висока якість забезпечується як кращими світовими виробниками сировини, так і власними науково-дослідними розробками сировинної бази. Контроль ведеться на кожному етапі, починаючи від закупівлі сировини і завершуючи розміщенням готової продукції на складі. Такий комплексний підхід забезпечує рекордні обсяги виробництва, що становлять близько 6000 т на місяць.

Приватне акціонерне товариство «ПлазмаТек» перебуває території міста Вінниці. Підприємство зареєстровано 31.07.1995 року. Керівником ПрАТ «ПлазмаТек» є громадянин України Слободянюк Віктор Петрович. Розмір статутного капіталу підприємства становить 3522360 грн. (рис. 2.1)



Рисунок 2.1 – Фірмовий логотип ПрАТ «ПлазмаТек»

Видами діяльності підприємства (рис. 2.2) за КВЕД є:
25.93 Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин

- 20.59 Виробництво іншої хімічної продукції, н.в.і.у.
- 24.10 Виробництво чавуну, сталі та феросплавів
- 24.34 Холодне волочіння дроту
- 46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами
- 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
- 46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням
- 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
- 52.10 Складське господарство
- 52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
- 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
- 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах
- 71.20 Технічні випробування та дослідження
- 72.19 Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук
- 77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.

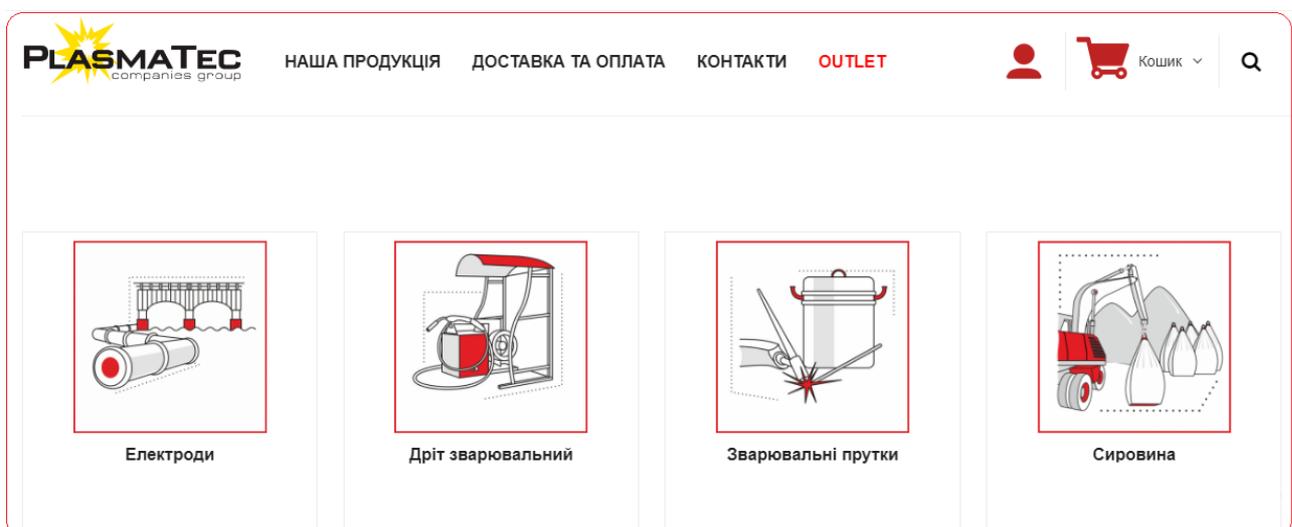


Рисунок 2.2 – Основні види продукції підприємства ПрАТ «ПлазмаТек»

Компанія постійно вдосконалює виробництво своєї продукції, ретельно відбирає постачальників сировини та суворо контролює процес виробництва різноманітної продукції. Продукція компанії використовує незалежне маркування для ефективного запобігання контрафактній та неякісній продукції; електроди компанії мають надійний тришаровий захист.

Наразі компанія успішно функціонує з кількома допоміжними відділами: відділом постачання для закупівлі високоякісної сировини; відділом продажів для продажу готової продукції; та дослідницькою лабораторією для хіміко-механічного аналізу сировини та продукції. Крім того, компанія також плідно співпрацює з Western Kaolin Company (яка постачає певні види сировини), PlasmaFactor (яка виробляє нестандартне обладнання) та PlasmaTek-Trans (яка надає логістичні та транспортні послуги) [40, 41]

Компанія інвестує більшу частину своїх ресурсів у дослідження та розробку інноваційних технологій та закупівлю найсучаснішого у світі обладнання. З 2003 по 2024 рік загальний обсяг інвестицій компанії перевищив 1,5 мільярда українських гривень. Стратегічними цілями компанії були і залишаються: освоєння нових зарубіжних ринків, розширення асортименту продукції, ефективне управління ресурсами, використання найкращих компонентів у виробництві, захист навколишнього середовища та підбір висококваліфікованого персоналу.

Підприємство ПрАТ «ПлазмаТек» не перебуває під санкціями що свідчить про дотримання міжнародних та національних норм ведення бізнесу, що є необхідною умовою для залучення міжнародних інвестицій, стабільного доступу до технологічних ринків та інтеграції в глобальні інноваційні ланцюги постачання (рис. 2.3).

Проаналізуємо динаміку зміни основних економічних показників діяльності підприємства ПрАТ «ПлазмаТек» за останні 3 роки [3, 42-45]. Насамперед проаналізуємо динаміку зміни величини чистого доходу підприємства та динаміку зміни собівартості реалізованої продукції підприємства.

ТОВ «ПЛАЗМАТЕК» (0) Пов'язані особи (0)

Санкції щодо компанії

Країна та державний орган	Статус
 Санкційний список Міністерства фінансів США (SDN)	✓ Не знайдено
 Санкційний список Міністерства фінансів США (Non-SDN)	✓ Не знайдено
 Санкційний список ООН	✓ Не знайдено
 Санкційний список ЄС	✓ Не знайдено
 Санкційний список Великої Британії (FCDO)	✓ Не знайдено
 Санкції Ради національної безпеки і оборони України	✓ Не знайдено

Рисунок 2.3 – Перелік міжнародних санкцій

Інформацію беремо з даних бухгалтерського балансу підприємства [40, 41]. Зроблені розрахунки зведено в таблицю 2.1 та показано на рисунку 2.3.

Таблиця 2.1 – Основні економічні показники діяльності підприємства ПрАТ «ПлазмаТек» за останні роки

Показники	Роки			Відхилення			
	2022	2023	2024	2023/2022		2024 /2023	
				Абс. знач.	%	Абс. знач.	%
Чистий дохід, тис. грн.	1 004 766	1 048 992	1 100 703	44226,00	4,4%	51711, 00	4,93%
Валовий прибуток, тис. грн.	236 947	360 584	360 530	123637,0	52,2%	-54,00	-0,01%
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	767 819	688 408	740 173	-	-10,3%	51765, 00	7,52%
Продуктивність праці, тис. грн / чол.	1415,16 3	1577,43 2	1518,21 1	162,27	11,5%	-59,22	-3,75%
Середньоспискова чисельність працівників, чол.	710	665	725	-45,00	-6,3%	60,00	9,02%

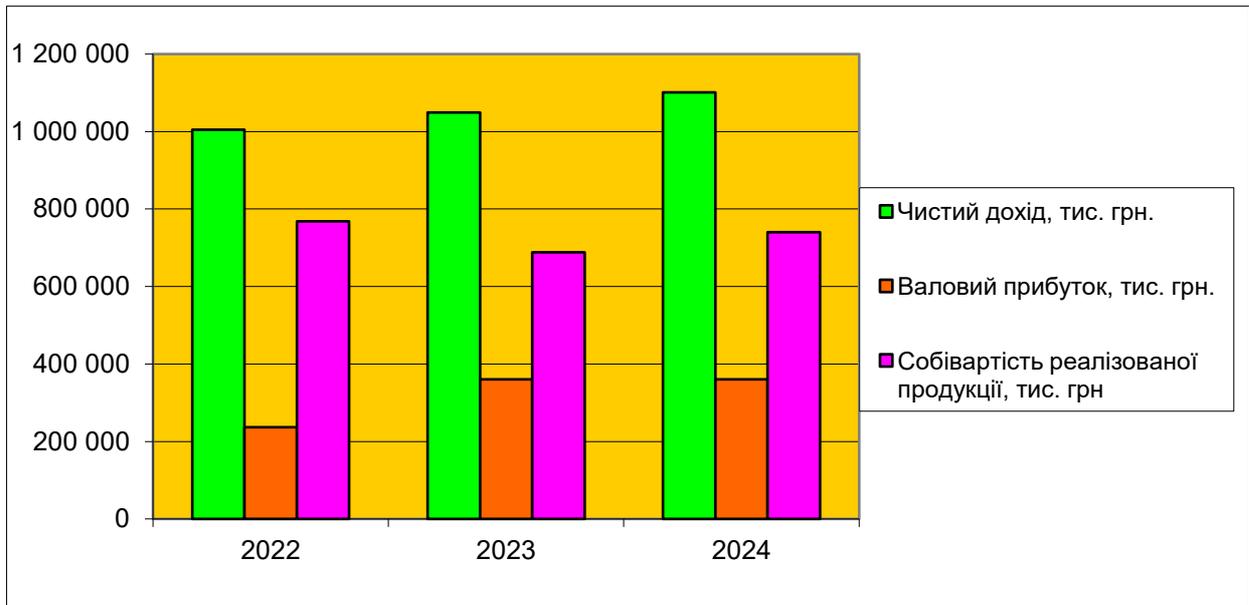


Рисунок 2.4 – Динаміка зміни основних економічних показників діяльності
ПрАТ «ПлазмаТек»

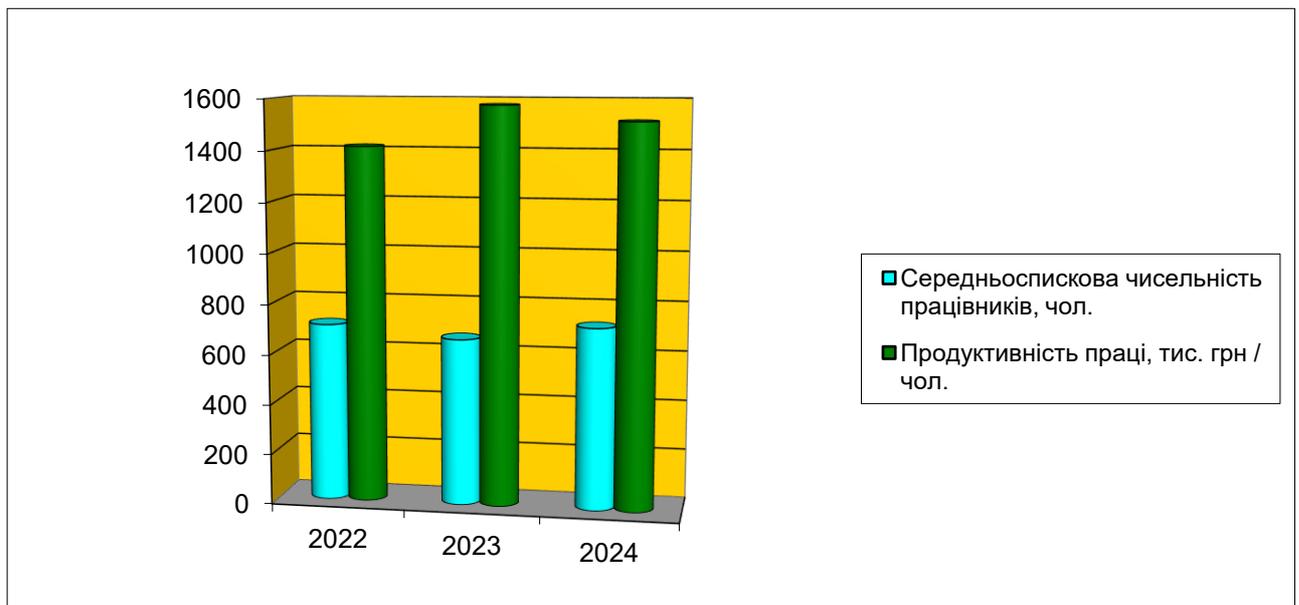


Рисунок 2.5 – Динаміка зміни чисельності та ПП
ПрАТ «ПлазмаТек»

Аналіз даних таблиці 2.1 і рисунків 2.4-2.5 показує, що протягом 2022-2024 років ПрАТ «ПлазмаТек» демонструвало загальну тенденцію до зростання чистого доходу, який збільшився з 1 004 766 тис. грн у 2022 р. до 1 100 703 тис. грн у 2024 р., тобто на 95 937 тис. грн або 9,6%. При цьому найбільший приріст

спостерігався у 2023 році (+4,4%), що свідчить про розширення ринку збуту й зростання обсягів реалізації.

Собівартість реалізованої продукції у 2023 році зменшилася на 79 411 тис. грн (–10,3%), що є позитивною тенденцією, однак у 2024 р. знову зросла на 51 765 тис. грн (+7,5%), що може бути наслідком інфляційного зростання вартості ресурсів або збільшення витрат на енергозабезпечення та логістику.

Валовий прибуток у 2023 р. зріс на 52,2% порівняно з 2022 р., але у 2024 р. залишився практично на рівні попереднього року (незначне зниження – 0,01%), що вказує на стабілізацію прибутковості діяльності після значного приросту.

Продуктивність праці у 2023 році зросла на 11,5%, що свідчить про ефективніше використання трудових ресурсів, але у 2024 р. зменшилася на 3,75%. Це може бути пов'язано з розширенням штату працівників (+9%), що тимчасово вплинуло на показники середньої віддачі праці.

Отже, протягом 2022-2024 рр. підприємство демонструє загалом позитивну динаміку доходів і стабільність основних результативних показників, що свідчить про збереження конкурентоспроможності.

Далі проаналізуємо динаміку зміни таких важливих витратних показників діяльності підприємства ПрАТ «ПлазмаТек», як основних показників балансу підприємства. Результати проведеного аналізу та відповідні розрахунки показано в табл. 2.2 та на графіках рис. 2.6 та рис. 2.7.

Таблиця 2.2 – Значення окремих статей балансу ПрАТ «ПлазмаТек»

Показники	Роки			Відхилення			
	2022	2023	2024	2023/2022		2024 /2023	
				Абс. знач.	%	Абс. знач.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Власний капітал, тис. грн.	315 015	496 618	923826	181603	57,6%	427208	86,02%
Активи (пасиви), тис. грн.	1 611285	1 854387	2543241	243102	15,1%	688854	37,15%

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Вартість основних засобів, тис. грн.	753 986	803 427	959 948	49441	6,6%	156521	19,48%
Поточні активи, тис. грн.	788 465	964 646	1 437 920	176181	22,3%	473274	49,06%
Поточні зобов'язання, тис. грн.	1 176 689	1 325 290	1 511 836	148601	12,6%	186546	14,08%
Нерозподілений прибуток, тис. грн.	308 736	481 005	908 460	172269	55,8%	427455	88,87%

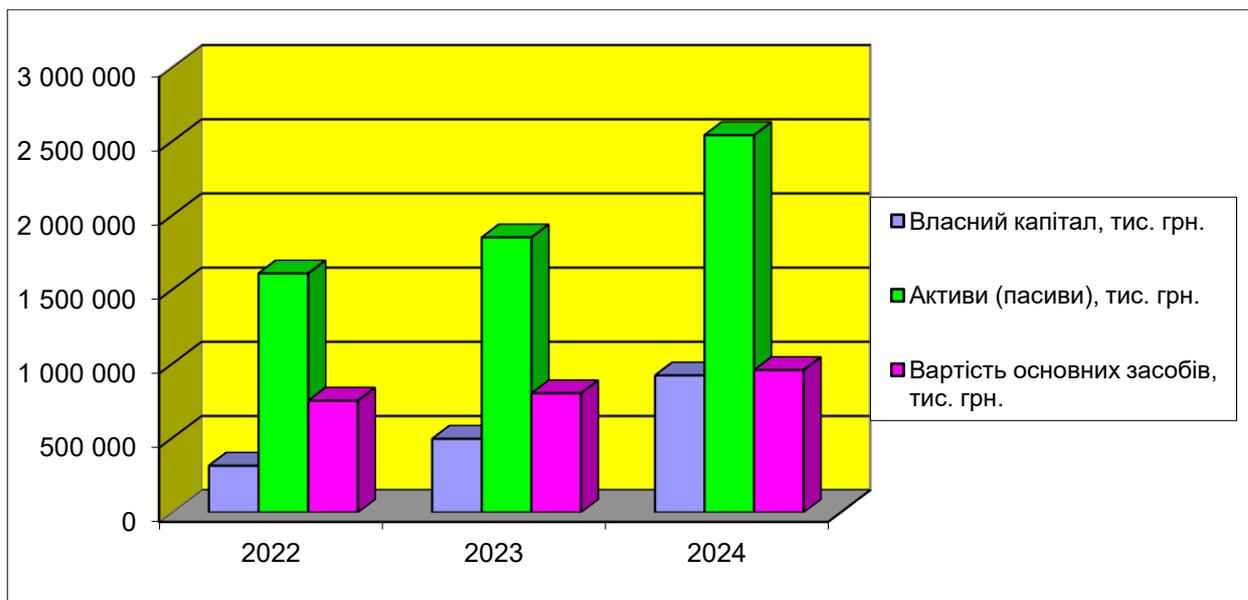


Рисунок 2.6 – Динаміка зміни окремих статей активу балансу і ВК на ПрАТ «ПлазмаТек»

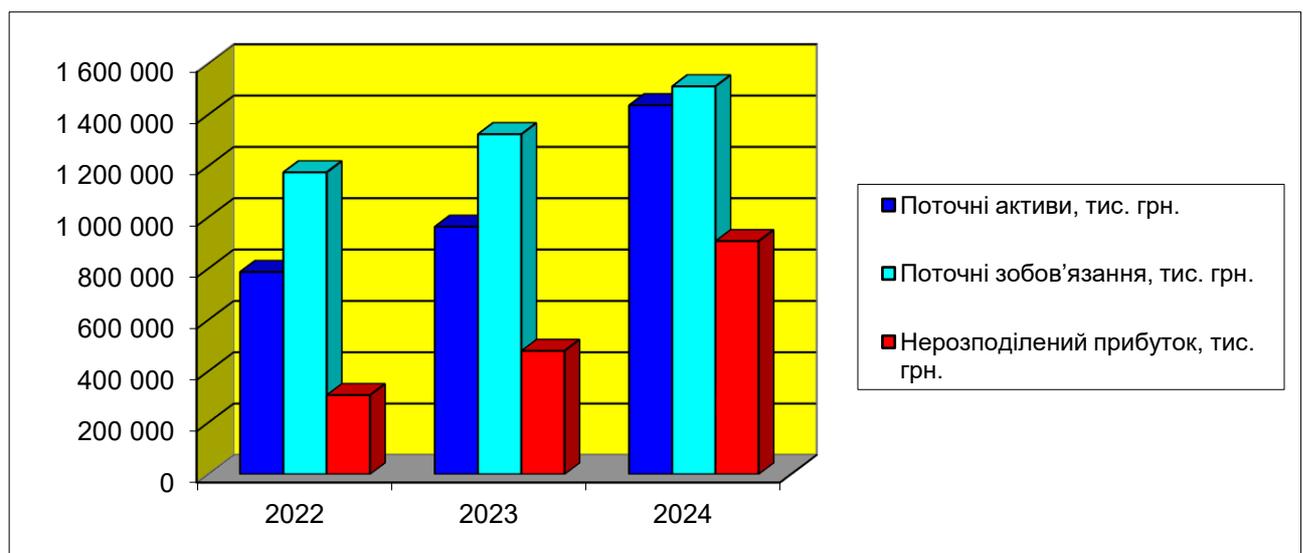


Рисунок 2.7 – Динаміка зміни окремих статей пасиву і активу балансу на ПрАТ «ПлазмаТек»

Аналіз табл. 2.2. та графіків, наведених на рис. 2.6, 2.7 показує, що протягом 2022-2024 років підприємство нарощувало активи й капітал:

1. Активи (пасиви) зросли з 1 611 285 тис. грн до 2 543 241 тис. грн (+57,9%).

2. Власний капітал збільшився майже утричі — з 315 015 тис. грн у 2022 р. до 923 826 тис. грн у 2024 р., що є надзвичайно позитивною тенденцією та свідчить про зростання фінансової стійкості.

3. Нерозподілений прибуток за цей період зріс на 588 724 тис. грн (+191%), що підтверджує здатність підприємства формувати внутрішні джерела фінансування.

4. Поточні активи зросли на 82% (з 788 465 до 1 437 920 тис. грн), що свідчить про активізацію оборотного капіталу.

5. Поточні зобов'язання також збільшилися, але повільніше (+28%), що позитивно позначилося на ліквідності.

6. Вартість основних засобів підвищилася на 27%, що свідчить про оновлення виробничої бази.

У цілому, балансова структура підприємства зміцнилася: зростання власного капіталу випереджає приріст зобов'язань, що позитивно характеризує фінансову стабільність і платоспроможність ПрАТ «ПлазмаТек».

Проаналізуємо динаміку зміни показників рентабельності діяльності підприємства зведено, результати зведено в таблицю 2.3 і рис. 2.8.

Аналіз графіків, які наведено на рис. 2.8 та розрахунки, наведені в табл. 2.3, показують, що протягом 3-х років динаміка показників рентабельності мала коливальний характер:

1. Рентабельність активів зросла з 14,7% до 19,4% у 2023 р., але у 2024 р. знизилася до 14,2%, що може свідчити про розширення активів швидше, ніж чистого прибутку.

2. Рентабельність власного капіталу зменшилася з 75,2% у 2022 р. до 39,0% у 2024 р., тобто майже вдвічі, що пояснюється швидким нарощуванням капіталу при помірному прирості прибутку.

Таблиця 2.3 – Величини зміни показників рентабельності підприємства
ПрАТ «ПлазмаТек»

Показники	Роки			Відхилення			
	2022	2023	2024	2023/2022		2024 /2023	
				Абс. знач.	%	Абс. знач.	%
Витрати підприємства в розрахунку на 1 грн. чистого доходу	0,764	0,656	0,672	-0,11	-14,1%	0,02	2,47%
Рентабельність активів підприємства	14,7%	19,4%	14,2%	0,05	32,2%	-0,05	-27,10%
Рентабельність власного капіталу підприємства	75,2%	72,6%	39,0%	-0,03	-3,5%	-0,34	-46,25%
Рентабельність основного капіталу підприємства	31,4%	44,9%	37,6%	0,13	42,8%	-0,07	-16,32%

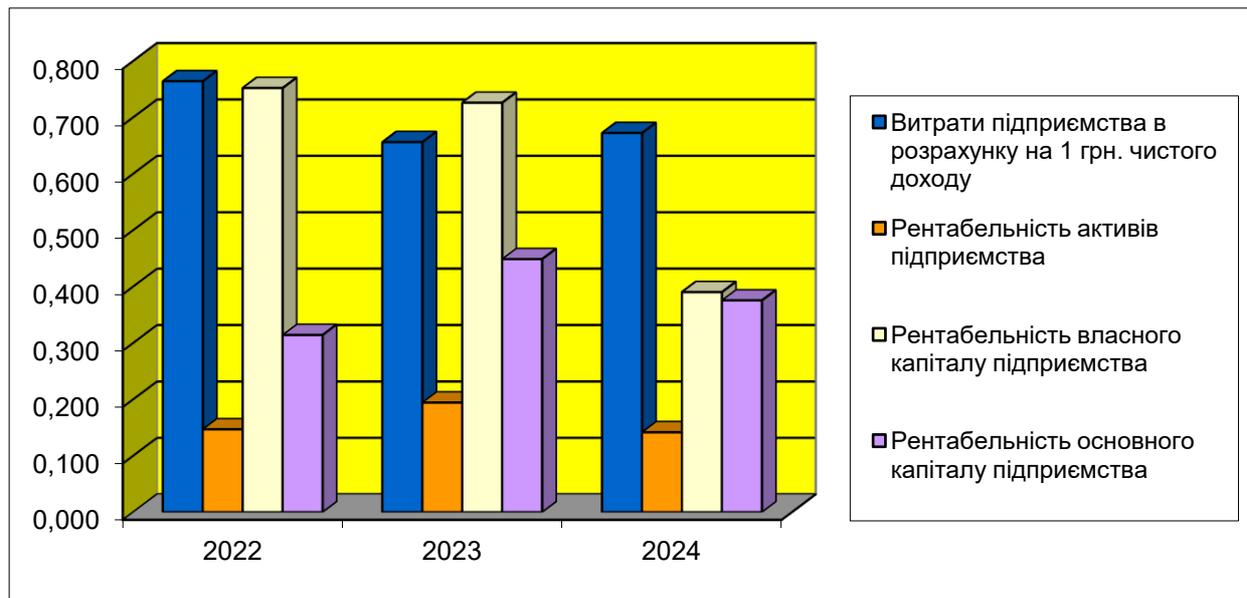


Рисунок 2.8 – Динаміка зміни показників окремих видів рентабельності підприємства ПрАТ «ПлазмаТек» (%)

3. Рентабельність основного капіталу спочатку зросла з 31,4% до 44,9%, а потім знизилася до 37,6%, що свідчить про стабільний, але не стійкий рівень ефективності використання основних засобів.

4. Витрати на 1 грн чистого доходу зменшилися у 2023 р. до 0,656 грн (–14,1%), а у 2024 р. незначно зросли до 0,672 грн (+2,5%).

Загалом підприємство демонструє збереження прибутковості діяльності, хоча темпи зростання прибутку дещо сповільнилися у 2024 році.

Далі проведено аналіз динаміки низки основних фінансових коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан підприємства. Керуючись рекомендаціями ([3], [42-45] та інші), оберемо для аналізування такі фінансові коефіцієнти: загальної ліквідності, платоспроможності, фінансової незалежності і фінансової заборгованості.

Розраховані вище фінансові коефіцієнти підприємства ПрАТ «ПлазмаТек» зведено в таблицю 2.4 і показано на графіках рисунка 2.9.

Таблиця 2.4 – Розраховані фінансові коефіцієнти, що характеризують діяльність підприємства ПрАТ «ПлазмаТек» у 2022-2024 роках

Показники	Роки			Відхилення			
	2022	2023	2024	2023/2022		2024 /2023	
				Абс. знач.	%	Абс. знач.	%
Коефіцієнт поточної ліквідності підприємства	0,670	0,728	0,951	0,06	8,6%	0,22	30,67%
Коефіцієнт платоспроможності підприємства	0,212	0,275	0,382	0,06	29,6%	0,11	38,83%
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,196	0,268	0,363	0,07	37,0%	0,10	35,64%
Коефіцієнт фінансової заборгованості	0,730	0,715	0,594	-0,02	-2,1%	-0,12	-16,82%

Отже, за результатами табл. 2.4 можна зробити висновки, що у 2022-2024 рр. фінансові показники підприємства покращилися:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 0,67 до 0,95, що свідчить про підвищення здатності підприємства покривати поточні зобов'язання.

2. Коефіцієнт платоспроможності підвищився з 0,212 до 0,382 (+80%), що

вказує на зміцнення фінансової стійкості.

3. Коефіцієнт фінансової незалежності зріс з 0,196 до 0,363, що свідчить про зростання частки власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування.

4. Коефіцієнт фінансової заборгованості зменшився з 0,73 до 0,59 (–16,8%), що є позитивною ознакою скорочення залежності від позикових ресурсів.

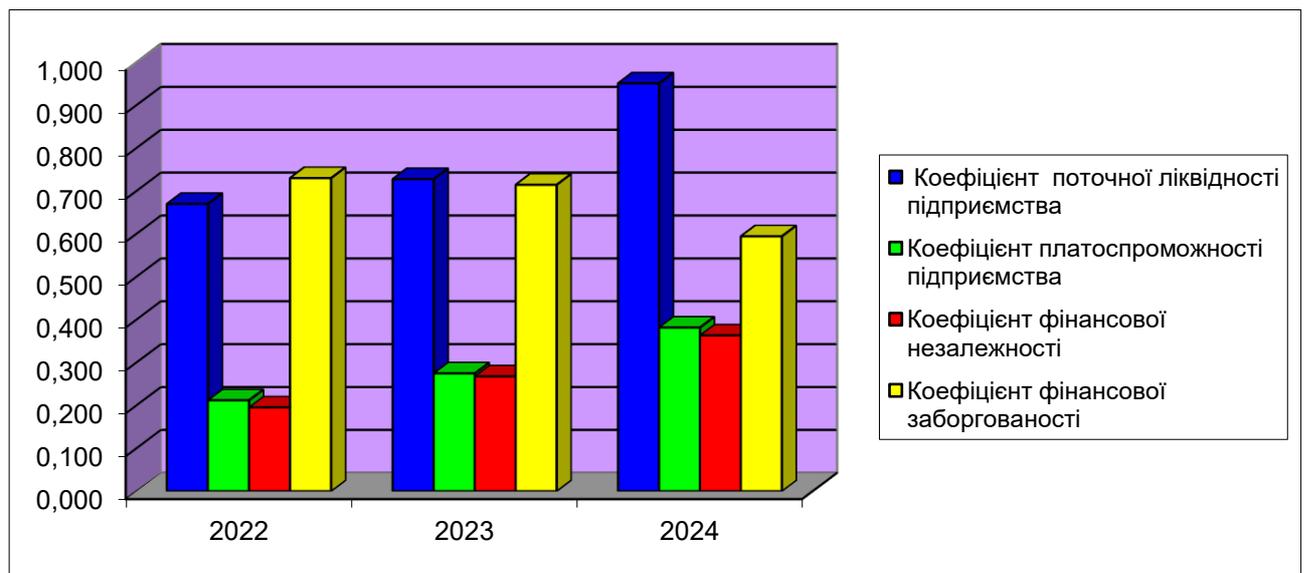


Рисунок 2.9 – Динаміка зміни фінансових коефіцієнтів підприємства ПрАТ «ПлазмаТек» у 2022-2024 роках (у відносних одиницях)

Аналіз діаграм, наведених на рис. 2.9, показує, що протягом 2022-2024 років всі фінансові коефіцієнти, які аналізувалися і які характеризують фінансову діяльність ПрАТ «ПлазмаТек» зросли і ФСП став міцнішим, незважаючи на складну економічну ситуацію в країні. Отже, фінансовий стан підприємства протягом аналізованого періоду покращився, рівень ризику зменшився, а структура капіталу наблизилася до оптимальної.

Отже, у 2022–2024 рр. ПрАТ «ПлазмаТек» демонструє позитивну динаміку розвитку, зокрема зростання чистого доходу, валового прибутку та власного капіталу. Підприємство ефективно управляє активами, поступово

підвищує ліквідність і фінансову незалежність. Незважаючи на незначні коливання рентабельності у 2024 році, фінансово-економічний стан підприємства можна оцінити як стабільний і такий, що має тенденцію до зміцнення. Рекомендовано зосередити увагу на контролі витрат, підвищенні ефективності використання активів та оптимізації структури капіталу для збереження високих темпів розвитку у наступних роках.

2.2 Оцінювання інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек»

Для оцінювання інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» було здійснено аналіз ключових фінансових, кадрових та структурних показників діяльності підприємства за 2020-2024 рр. Зведені результати подано в табл. 2.5 та табл. 2.6, що дозволяють визначити тенденції розвитку, рівень фінансової стабільності, прибутковості та здатності підприємства до залучення інвестиційних ресурсів.

Таблиця 2.5 – Оцінка інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» за ключовими фінансовими та кадровими показниками за 2020-2024 р.р.

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Кількість персоналу	805	992	710	665	725
Дохід (тис грн)	1 230 126	1 370 220	1 004 766	1 048 992	1 100 703
Чистий прибуток (тис грн)	27 422	49 691	51 212	172 403	507 562
Активи (тис грн)	1 300 186	1 465 711	1 611 285	1 854 387	2 543 241
Гроші та їх еквіваленти (тис грн)	46 310	72 877	33 116	23 053	17 535
Довгострокові зобов'язання (тис грн)	103 973	163 094	119 581	32 479	107 579
Поточні зобов'язання (тис грн)	993 981	1 038 320	1 176 689	1 325 290	1 511 836
Власний капітал (тис грн)	202 232	264 297	315 015	496 618	923 826

Отже, за результатами, представленими в табл. 2.5, можна зробити висновок, що ПрАТ «ПазмаТек» демонструє поступове зростання фінансових результатів та покращення структури капіталу. Дохід підприємства за п'ять років збільшився на понад 120 %, а чистий прибуток — більш ніж у 18 разів, що свідчить про ефективну реалізацію стратегічних рішень та посилення ринкових позицій. Зростання активів та власного капіталу супроводжується відносною стабільністю рівня зобов'язань, що свідчить про поліпшення фінансової стійкості. Незначне скорочення чисельності персоналу у 2022–2023 рр. можна розглядати як наслідок оптимізації виробничих процесів, спрямованої на підвищення продуктивності праці.

Графічне відображення ключових фінансових та кадрових показниками ПрАТ «ПазмаТек» для оцінювання інвестиційного потенціалу за 2020-2024 р.р. наведено на рис. 2.10.

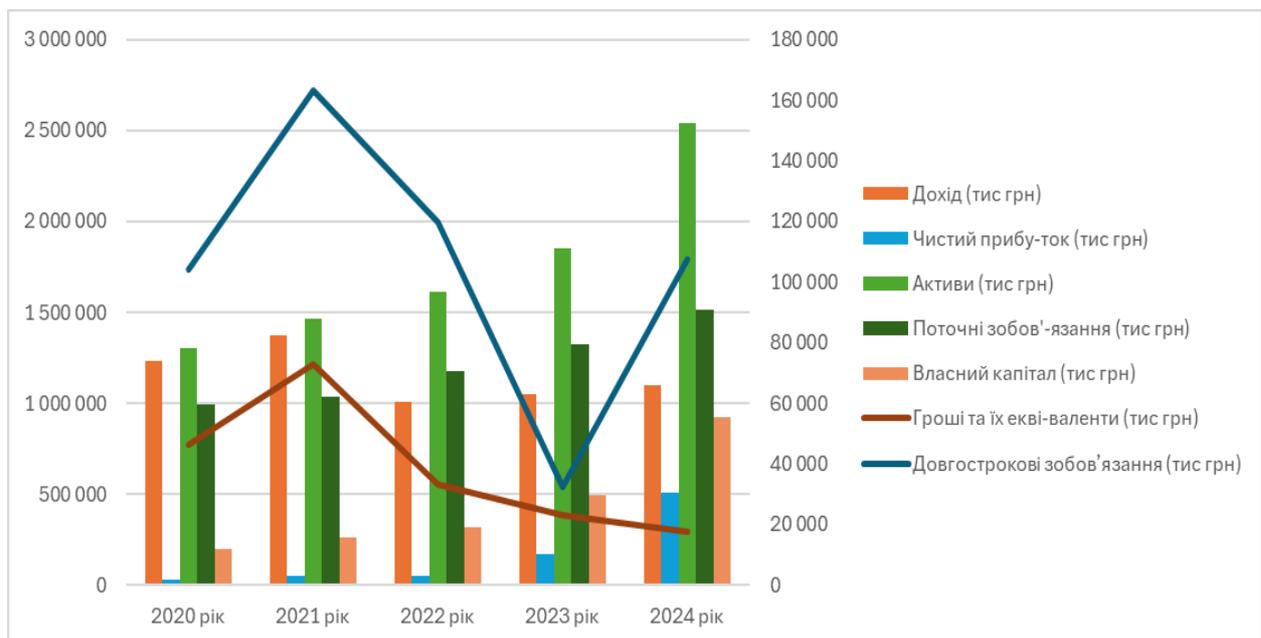


Рисунок 2.10 – Ключові фінансові та кадрові показниками ПрАТ «ПазмаТек» для оцінювання інвестиційного потенціалу за 2020-2024 р.р

Таблиця 2.6 – Ключові фінансові показниками ПрАТ «ПазмаТек» для оцінювання інвестиційного потенціалу за 2020-2024 р.р.

	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Коефіцієнт поточної ліквідності	59.08%	63.59%	67.01%	72.79%	95.11%
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4.66%	7.02%	2.81%	1.74%	1.16%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	43.67%	41.25%	42.47%	42.17%	57.13%
Коефіцієнт автономії	15.55%	18.03%	19.55%	26.78%	36.32%
Рентабельність активів (ROA)	2.11%	3.39%	3.18%	9.30%	19.96%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	14.55%	19.51%	17.68%	42.48%	71.47%
Чиста маржа	2.23%	3.63%	5.10%	16.44%	46.11%
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	28.37%	32.82%	38.28%	55.82%	83.58%
Коефіцієнт заборгованості	76.45%	70.84%	73.03%	71.47%	59.45%

Отже, за результатами, представленими в табл. 2.6, можна зробити висновок, що фінансові індикатори ПрАТ «ПазмаТек» свідчать про суттєве зміцнення інвестиційного потенціалу підприємства. Зокрема, спостерігається стійке зростання коефіцієнта поточної ліквідності (з 59,08 % до 95,11 %), що підтверджує підвищення здатності підприємства своєчасно виконувати короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт автономії зріс до 36,32 %, що вказує на підвищення частки власного капіталу у структурі фінансування. Особливо позитивно є динаміка показників рентабельності: ROA збільшився майже у 10 разів, а ROE — у понад 4 рази, що свідчить про ефективне використання активів та власного капіталу. Водночас незначне зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності відображає перерозподіл фінансових ресурсів на користь інвестиційної діяльності. Сукупність отриманих результатів підтверджує, що ПрАТ «ПазмаТек» має високий рівень фінансової стійкості, прибутковості та є привабливим для потенційних інвесторів.

Графічне відображення фінансові індикатори оцінювання інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПазмаТек» за за 2020-2024 р.р. наведено на рис. 2.11.

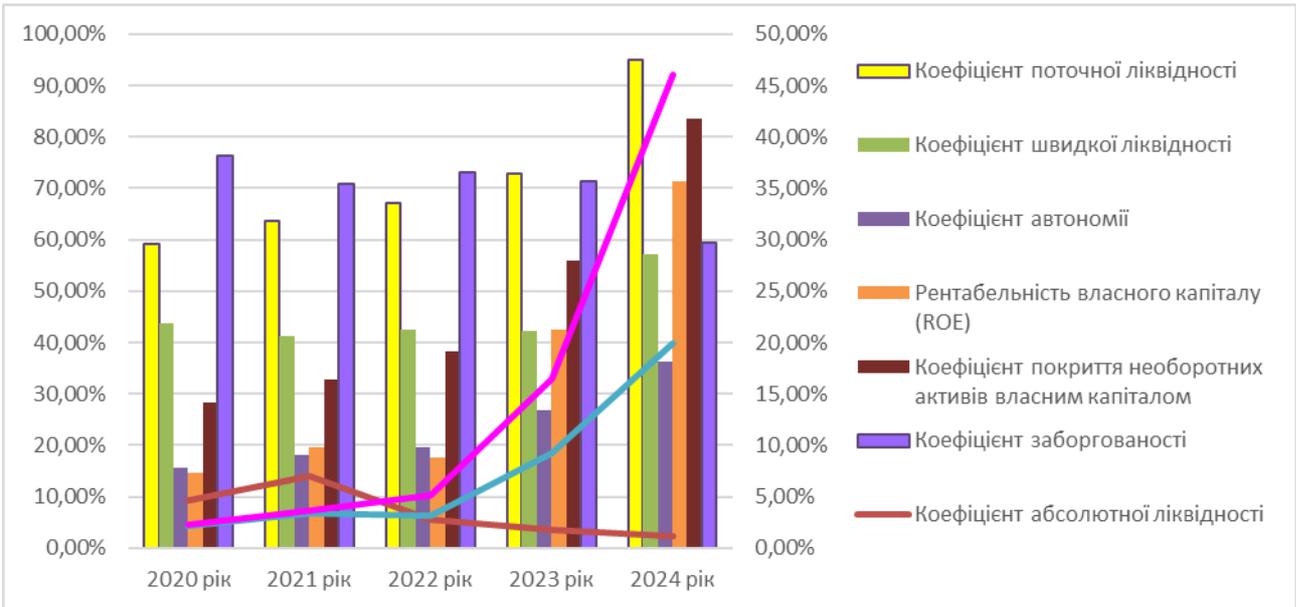


Рисунок 2.11 – Графічне відображення фінансові індикатори оцінювання інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПазмаТек» за за 2020-2024 р.р.

Для більш комплексної оцінки інвестиційного потенціалу підприємства доцільно проаналізувати динаміку публічних фінансів (рис. 2.12), які отримало ПрАТ «ПазмаТек» протягом 2015-2025 р.р., так як вони є прямим індикатором фінансової надійності та стійкості каналів збуту, підтверджуючи гарантований попит з боку найбільш платоспроможного контрагента – державного сектору.

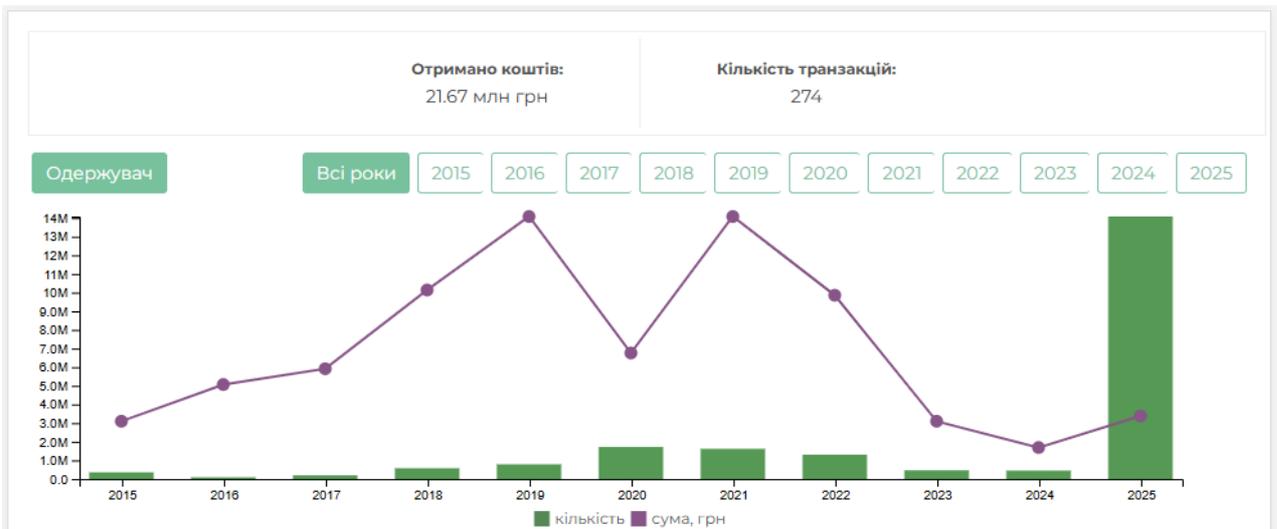


Рисунок 2.12 – Публічні фінанси, які отримало ПрАТ «ПазмаТек» протягом 2015-2025 р.р.

Публічні фінанси, які отримало ПрАТ «ПлазмаТек» протягом 2015-2025 р.р. проілюстровані на рис. 2.11 означають операції підприємства з державними та комунальними бюджетами через Державну казначейську службу України.

Накопичений обсяг публічних фінансів ПрАТ «ПазмаТек» на суму 21,67 млн грн слугує фундаментальним індикатором високого інвестиційного потенціалу, оскільки гарантує прогнозованість грошових потоків від найбільш надійного контрагента – державного сектору.

Крім того, систематичний успіх у системі Prozorro, що забезпечив 4,55 млн грн цих надходжень з 2022 по 2025 р.р., додатково валідизує конкурентну перевагу підприємства та його спроможність до прозорого управління збутовою діяльністю, що є критичним фактором інвестиційної привабливості.

Успіх ПрАТ "ПазмаТек" у системі Prozorro слід позиціонувати як доказ стабільності попиту, конкурентоспроможності та надійності як постачальника (рис. 2.13)

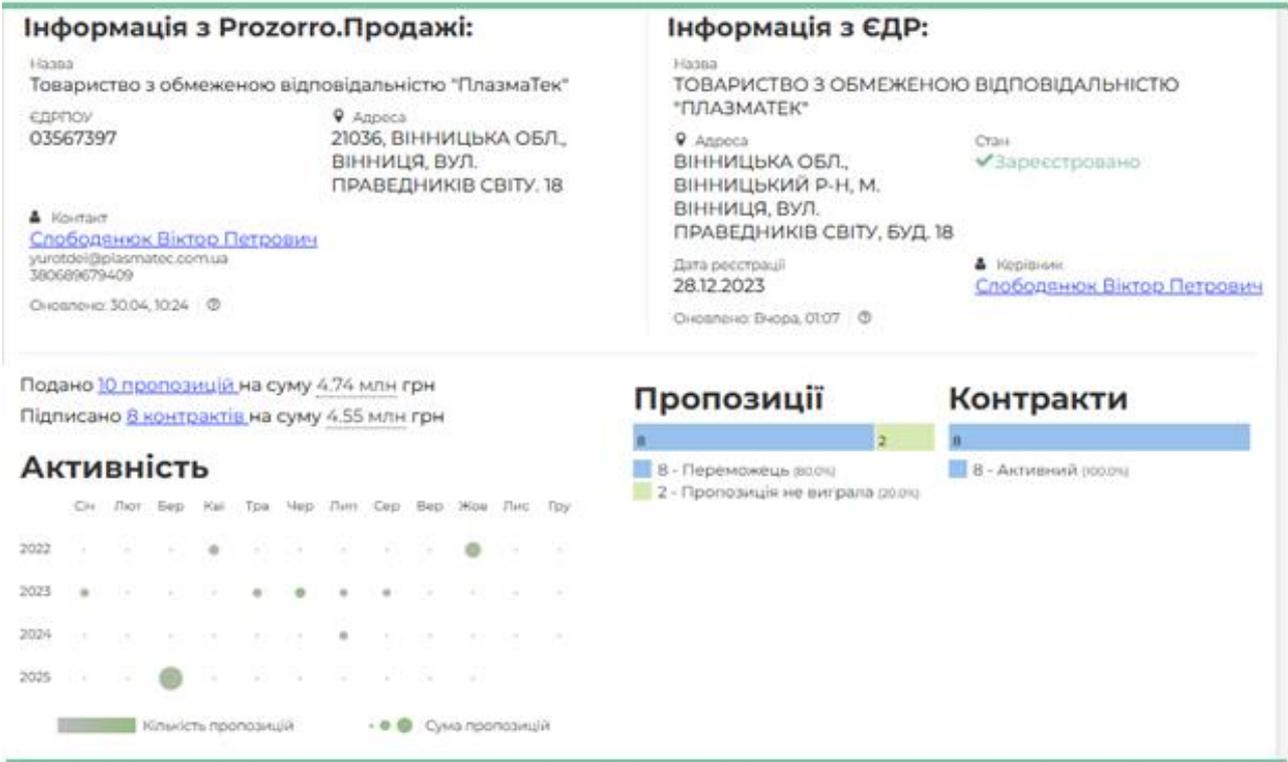


Рисунок 2.13 – Інформація з системи системи Prozorro за 2022-2025 р.р.

Систематична та успішна участь ПрАТ «ПлазмаТек» у державних закупівлях через електронну систему Prozorro (з 10 підписано 8 контрактів на суму 4,55 млн грн) є емпіричним підтвердженням високої конкурентоспроможності продукції та гарантованого державного попиту на неї. Фіксація значних фінансових потоків від державних замовлень свідчить про прогнозованість та стійкість каналів збуту, що є ключовою складовою інвестиційного потенціалу підприємства у контексті мінімізації ризиків неплатоспроможності та забезпечення стабільного грошового потоку.

Спираючись на вищенаведений матеріал, можна констатувати, що рівень інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» є високим (або обґрунтованим), що підтверджується стійкою динамікою фінансових показників та наявністю гарантованих каналів збуту, проте, для забезпечення його довгострокової стійкості та цілеспрямованого зростання, а також для інтеграції розрізнених показників у єдину систему, необхідним є удосконалення (або розробка) механізму стратегічного управління цим потенціалом.

2.3 Аналіз структури органів управління та організаційної структури ПрАТ «ПлазмаТек»

У контексті забезпечення стійкого розвитку та ефективного функціонування будь-якого підприємства, структура його органів управління відіграє фундаментальну роль. Саме вона визначає модель прийняття стратегічних та оперативних рішень, а також характер взаємодії між вищим керівництвом та виконавчим апаратом.

На рис. 2.14 відображена структура ключових органів управління ПрАТ «ПлазмаТек».

Структура органів управління ПрАТ «ПлазмаТек» відображає класичну дворівневу систему корпоративного управління, властиву акціонерним товариствам:

1. Наглядний (Коллективний) рівень: представлений Наглядовою Радою, що складається з п'яти акціонерів. Її функція є стратегічною та контрольною. Чіткий склад Ради забезпечує представництво інтересів акціонерів і, відповідно, спрямовує діяльність підприємства на максимізацію вартості. Наявність Наглядової Ради є інструментом зовнішнього корпоративного управління та контролю за діяльністю виконавчого органу, що безпосередньо впливає на інвестиційну привабливість підприємства.

2. Виконавчий (Операційний) рівень: представлений генеральним директором як одноособовим виконавчим органом (Слободянюк В. П.). Така структура забезпечує єдиноначальність та оперативність у прийнятті поточних рішень.

Орган управління	Структура	Персональний склад
Генеральний директор	Одноособовий	Слободянюк Віктор Петрович
Наглядова Рада	5 осіб-акціонерів	Голова: Кравець Сергій Валентинович; Члени: Чумак Костянтин Володимирович, Слободянюк Інна Петрівна, Давидишин Ірина Олександрівна, Андрійшин Андрій Олександрович

Рисунок 2.14 – Структура органів управління ПрАТ «ПлазмаТек»

Структура органів управління має прямий вплив на ефективність системи менеджменту на підприємстві. Цей вплив реалізується через такі механізми:

- Формування основи для організації та координації: чітке визначення повноважень (генеральний директор є кінцевою інстанцією) створює основу для лінійно-функціональної організаційної структури, що, у свою чергу, забезпечує ефективну вертикальну комунікацію та підпорядкування.

- Стимулювання відповідальності та прийняття рішень: одноособова відповідальність генерального директора сприяє швидкому прийняттю рішень та підвищенню особистої відповідальності за результати діяльності.

- Забезпечення стратегічного спрямування: Наглядова Рада задає стратегічні орієнтири, які генеральний директор трансформує в операційні плани. Це впливає на розподіл трудових ресурсів та визначення пріоритетів у діяльності, що є фундаментальним для ефективного управління інноваційним потенціалом підприємства.

Резюмуючи, структура органів управління ПрАТ «ПлазмаТек» створює системну та правову основу для організації, комунікації, координації та прийняття рішень, що є критично важливим для забезпечення ефективності всіх функціональних підсистем, включаючи систему менеджменту праці та управління інвестиційним потенціалом.

На підприємстві ПрАТ «ПлазмаТек» створена і тривалий час функціонує організаційна структура управління, яку наведено на рис. 2.15.

Організаційна структура управління ПрАТ «ПлазмаТек» є лінійно-функціональною з високим ступенем вертикальної та горизонтальної диференціації. Така структура, характерна для великих промислових підприємств, що працюють у сфері виробництва, забезпечує високу спеціалізацію та централізацію ключових рішень.

1. Вищий рівень управління та нагляду.

Цей рівень забезпечує стратегічне керівництво та контроль за дотриманням інтересів акціонерів:

- Загальні збори акціонерів та Наглядова рада: виступають як вищі контролюючі та наглядові органи. Наглядова рада, зокрема, здійснює стратегічний нагляд за фінансово-господарською діяльністю та затверджує ключові інвестиційні рішення.

- Генеральний директор: очолює виконавчий апарат. Його ключова функція – загальне оперативне керівництво та координація роботи всіх функціональних блоків для досягнення стратегічних цілей підприємства.

2. Функціональні Блоки (головні директори).

Чотири ключові функціональні директори підпорядковані безпосередньо Генеральному директору, кожен з яких відповідає за свою вертикаль

спеціалізації:

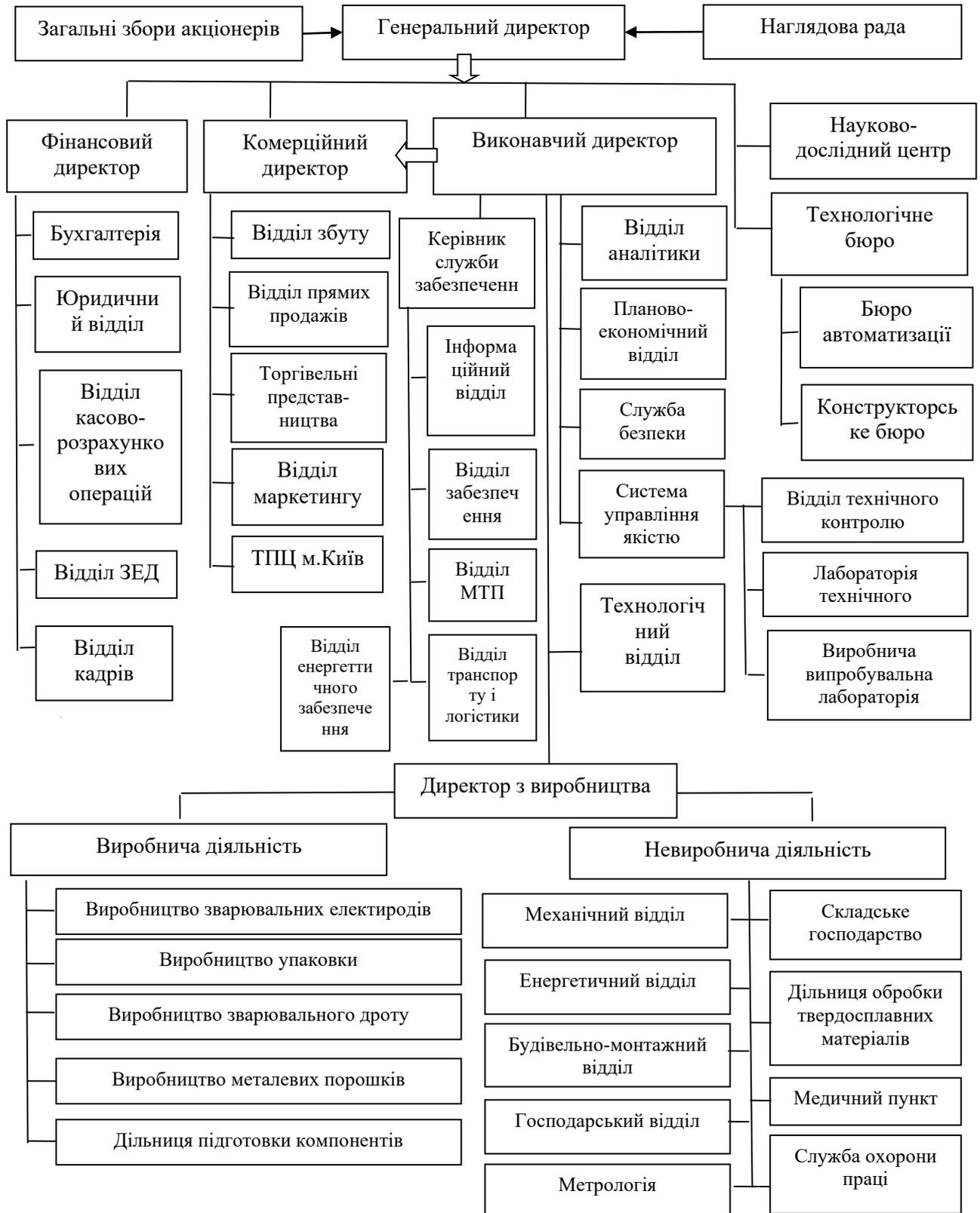


Рисунок 2.15 – Організаційна структура ПрАТ «ПлазмаТек»

2.1. Фінансовий директор (фінансово-економічний блок).

Відповідає за управління грошовими потоками, капіталом та дотримання законодавства:

- Бухгалтерія, відділ касово-розрахункових операцій: ведення фінансового та податкового обліку, контроль за рухом коштів.
- Юридичний відділ: правове забезпечення діяльності, супровід контрактів, представництво інтересів підприємства.
- Відділ ЗЕД (Зовнішньоекономічної діяльності): керування експортно-імпортними операціями, валютний контроль, що є критичним для високотехнологічного виробництва.
- Відділ кадрів: забезпечення людськими ресурсами (набір, підготовка, мотивація та підвищення кваліфікації).

2.2. Комерційний директор (Збутово-маркетинговий блок).

Відповідає за формування попиту, збут продукції та розширення ринків:

- Відділ збуту, Відділ прямих продажів, Торговельні представництва, ТПЦ м. Київ: Безпосередня реалізація продукції, робота з ключовими клієнтами та дистриб'юторами.
- Відділ маркетингу: Аналіз ринку, ціноутворення, формування асортиментної політики та просування бренду.
- Відділ енергетичного забезпечення: Хоча й звучить технічно, його функції можуть бути пов'язані з комерцією через закупівлю енергоресурсів та оптимізацію витрат.

2.3. Виконавчий директор (операційний та підтримуючий блок).

Керує оперативною діяльністю, аналітикою та забезпечує взаємодію між виробництвом і керівництвом:

- Планово-економічний відділ, Відділ аналітики: Здійснюють бізнес-планування, оперативний аналіз господарської діяльності, розрахунок собівартості. (Це ключові ланки для потенційного управління ІІІ).
- Система управління якістю, Технологічний відділ, Служба безпеки: Забезпечують дотримання стандартів, технічну підтримку процесів та

корпоративну безпеку.

- Керівник служби забезпечення: Керує підрозділами матеріально-технічного забезпечення, логістики та інформаційного забезпечення.

2.4. Науково-дослідний центр (НДЦ) (інноваційно-технологічний блок)

Спрямований на технологічний розвиток та інновації, що є важливою складовою інвестиційного потенціалу:

- Технологічне бюро, Конструкторське бюро, Бюро автоматизації: Розробка нових продуктів, удосконалення технологічних процесів та автоматизація виробництва.

- Відділ технічного контролю, Лабораторії: Забезпечення якості сировини, напівфабрикатів та готової продукції.

3. Виробничий та допоміжний рівні.

Цей рівень безпосередньо відповідає за створення доданої вартості:

- Директор з виробництва: ключова виконавча ланка, відповідальна за основний виробничий процес (зварювальні електроди, дріт, упаковка, металеві порошки). Підпорядковується виконавчому директору.

- Невиробнича діяльність: низка допоміжних підрозділів, які забезпечують безперебійне функціонування виробництва: технічне забезпечення (механічний, енергетичний, будівельно-монтажний відділи); загальногосподарське забезпечення (господарський відділ, складське господарство, служба охорони праці).

Структура ПрАТ «ПлазмаТек» є типовою лінійно-функціональною структурою. Хоча вона має перевагу у функціональній спеціалізації та високому контролі всередині вертикалей (фінанси, комерція, виробництво), її ключовим недоліком є складність горизонтальної координації та повільність у прийнятті міжфункціональних стратегічних рішень, особливо у сфері управління інвестиційним потенціалом, де потрібен тісний зв'язок між НДЦ, фінансами та плануванням.

Проаналізуємо переваги та недоліки поточної оргструктури ПрАТ «ПлазмаТек» в контексті ефективного управління ІІ підприємства, табл. 2.7..

Таблиця 2.7 – Переваги та недоліки поточної оргструктури ПрАТ «ПлазмаТек»

Чинник	Переваги	Недоліки (з точки зору ІІІ)
Спеціалізація	Чіткий поділ функцій (Фінанси, Комерція, НДЦ) забезпечує високу професійну експертизу в кожній вертикалі.	Слабка горизонтальна взаємодія та розрив між інноваціями (НДЦ) і фінансово-стратегічним плануванням.
Інновації	Наявність окремого НДЦ і підрозділів (Конструкторське бюро) підтверджує орієнтацію на технологічний потенціал.	НДЦ не має прямого зв'язку з аналізом інвестиційного клімату. Інновації розробляються без прямого обліку зовнішньої привабливості.
Управління	Єдиноначальність та ієрархія дозволяють швидко виконувати оперативні вказівки.	Стратегічне планування (Планово-економічний відділ) та Аналітика підпорядковані Виконавчому директору (оперативний рівень), що обмежує їхній вплив на загальну стратегію.
Адаптивність	Система управління якістю та технічний контроль забезпечують стабільність.	Низька швидкість адаптації до змін зовнішнього інвестиційного клімату через відсутність спеціалізованої ланки моніторингу.

Отже, поточна оргструктура не має спеціалізованої ланки, яка б реалізовувала регулятивний вимір та функцію діагностики і моніторингу інвестиційного потенціалу. Це означає, що зовнішні фактори (політичні, економічні) аналізуються розрізнено (через юридичний відділ, планово-економічний відділ), а їхній вплив на перегляд інвестиційної стратегії не інституціоналізований.

Тому в третьому розділі роботи буде запропоновано створення нового підрозділу у складі вже існуючого відділу, який буде стратегічно важливим для удосконалення управління механізмом інвестиційного потенціалу підприємства.

Висновки до розділу 2

У цьому розділі роботи було проаналізовано основні економічні та фінансові показники діяльності ПрАТ «ПлазмаТек» за 2022-2024 роки;

розраховано показники, що характеризують рівень рентабельності власного капіталу підприємства; проаналізовано організаційну структуру управління підприємством. Отже, у 2022-2024 рр. ПрАТ «ПлазмаТек» демонструє позитивну динаміку розвитку, зокрема зростання чистого доходу, валового прибутку та власного капіталу. Підприємство ефективно управляє активами, поступово підвищує ліквідність і фінансову незалежність. Незважаючи на незначні коливання рентабельності у 2024 році, фінансово-економічний стан підприємства можна оцінити як стабільний і такий, що має тенденцію до зміцнення.

Спираючись на вищенаведений матеріал, можна констатувати, що рівень інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» є високим (або обґрунтованим), що підтверджується стійкою динамікою фінансових показників та наявністю гарантованих каналів збуту. Аналіз інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» засвідчує його сформований та високий рівень, що підтверджується не лише стійкою динамікою ключових фінансових та кадрових показників, але й гарантованою стійкістю каналів збуту. Зокрема, накопичений обсяг публічних фінансів на суму 21,67 млн грн слугує фундаментальним індикатором надійності та прогнозованості грошових потоків від державного сектору. При цьому, систематичний успіх у системі Prozorro, що забезпечив 4,55 млн грн цих надходжень, додатково валідизує конкурентну перевагу підприємства. Проте, для забезпечення довгострокової стійкості та цілеспрямованого зростання, а також для інтеграції розрізнених показників у єдину систему, необхідним є удосконалення механізму стратегічного управління інвестиційним потенціалом підприємства.

Структура ПрАТ «ПлазмаТек» є типовою лінійно-функціональною структурою. Хоча вона має перевагу у функціональній спеціалізації та високому контролі всередині вертикалей (фінанси, комерція, виробництво), її ключовим недоліком є складність горизонтальної координації та повільність у прийнятті міжфункціональних стратегічних рішень, особливо у сфері управління інвестиційним потенціалом, де потрібен тісний зв'язок між НДЦ,

фінансами та плануванням.

Отже, поточна оргструктура не має спеціалізованої ланки, яка б реалізовувала регулятивний вимір та функцію діагностики і моніторингу інвестиційного потенціалу. Це означає, що зовнішні фактори (політичні, економічні) аналізуються розрізнено (через юридичний відділ, планово-економічний відділ), а їхній вплив на перегляд інвестиційної стратегії не інституціоналізований.

Тому в третьому розділі роботи буде запропоновано створення нового підрозділу у складі вже існуючого відділу, який буде стратегічно важливим для удосконалення управління механізмом інвестиційного потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 3 РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЦИФРОВОЇ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЇ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ПЛАЗМАТЕК»

3.1 Обґрунтування вибору базової стратегії розвитку підприємства в умовах воєнного стану та невизначеності

З 24 лютого 2022 року Україна зіткнулася з безпрецедентним негативним зовнішнім фактором – оголошенням воєнного стану та розгортанням руйнівних бойових дій на значній частині території країни. Ця подія кардинально трансформувала зовнішнє та внутрішнє макросередовище функціонування усіх суб'єктів господарювання, включаючи ПрАТ «ПлазмаТек».

Виникнення негативних екзогенних подій, зокрема, призупинення або повне руйнування виробництва традиційних постачальників супутньої сировини, матеріалів, енергії, а також порушення логістичних ланцюгів, поставило перед компанією нові, екстремально складні завдання щодо визначення перспектив та напрямків розвитку на найближчий дво-трирічний період. В умовах високої воєнно-політичної та економічної невизначеності, традиційні підходи до стратегічного планування втрачають свою ефективність.

Обґрунтування вибору базової стратегії розвитку підприємства в цій новій реальності потребує глибокого адаптивного аналізу, здатного інтегрувати як внутрішню стійкість, так і зовнішні загрози та можливості. З огляду на необхідність швидкої адаптації та мобілізації внутрішніх ресурсів, стратегічне рішення буде ґрунтуватися на рекомендаціях, викладених у працях [46-49].

В основу обґрунтування вибору базової стратегії розвитку підприємства покладено проведення SWOT-аналізу (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) [50, 51]. Цей інструмент дозволяє системно зіставити внутрішній потенціал підприємства (сильні та слабкі сторони) з динамічними зовнішніми викликами та можливостями, спричиненими воєнним станом.

Механізм обґрунтування вибору базової стратегії розвитку підприємства представлено на рис. 3.1 , який структурований у таку послідовність:

1-й етап: Проведення стратегічного аналізу. Включає аналіз макросередовища (для виявлення загроз і можливостей воєнного часу) та аналіз мікросередовища (для встановлення ключових факторів успіху на ринку).

2-й етап: Проведення стратегічної діагностики. На основі аналізу зовнішніх чинників відбувається виявлення сильних та слабких сторін підприємства.

3-й етап: Зіставлення сторін. Здійснюється перехресний аналіз сильних/слабких сторін підприємства із зовнішніми можливостями/загрозами (власне, матриця SWOT).

4-й етап: Вибір базової стратегії. Фінальний етап, на якому формулюється базова стратегія розвитку (наприклад, стратегія виживання, оборонна, наступальна або стратегія концентрації), що є найбільш адекватною поточним умовам функціонування ПрАТ «ПлазмаТек».

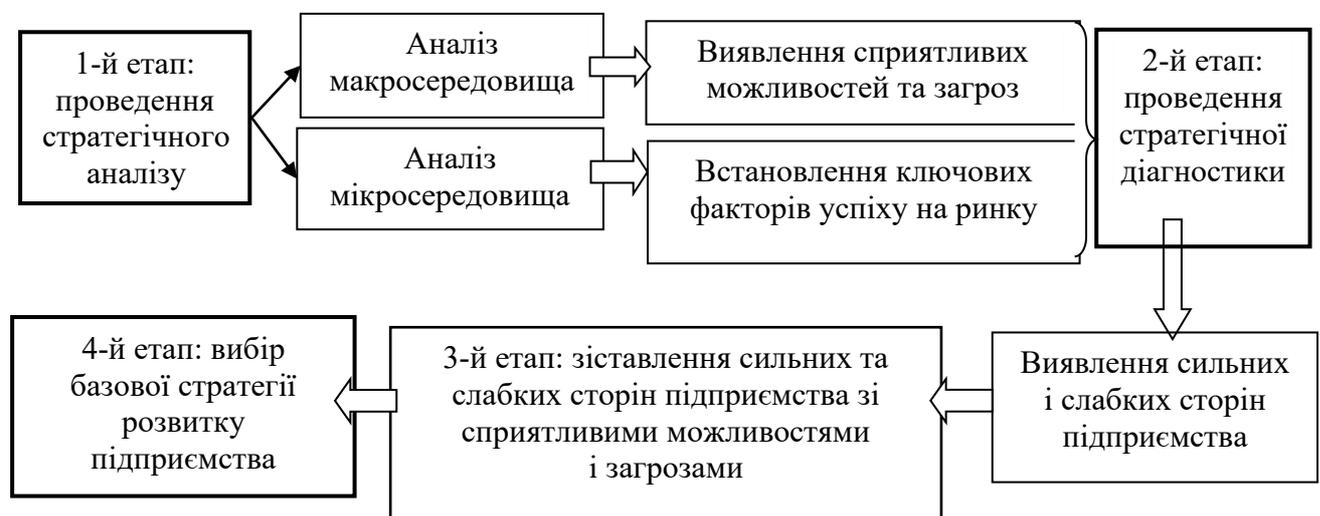


Рисунок 3.1 – Механізм обґрунтування обрання базової стратегії розвитку підприємства

Таким чином, використання SWOT-аналізу є методологічною основою для розробки адаптивної стратегії, що дозволить ПрАТ «ПлазмаТек» не лише

мінімізувати вплив негативних факторів воєнного часу, але й ефективно використати власний інвестиційний потенціал для відновлення та розвитку.

Як вже було зауважено вище, для більш повного обґрунтування вибору базової стратегії розвитку підприємства нами було проведено SWOT-аналіз [36], результати якого у вигляді матриці SWOT-аналізу представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Матриця SWOT-аналізу

<i>Як скористатися сприятливими можливостями, спираючись на сильні сторони підприємства</i>	<i>За рахунок яких сильних сторін підприємства можна нейтралізувати деякі потенційні загрози</i>
<p>За рахунок високої якості продукції, її широкого асортименту, прийнятних для споживачів цін на продукцію тощо суттєво збільшити попит на продукцію підприємства. Зростання попиту на продукцію збільшить доходи і фінансові можливості підприємства впроваджувати нову техніку і нові високоефективні технології тощо, сприятиме залученню до співпраці нових партнерів і клієнтів (споживачів) тощо</p>	<p>За рахунок зростання абсолютних значень показників доходу підприємства і прибутків підприємства можна компенсувати зростання цін на матеріальні та інші види ресурсів; успішно протидіяти конкурентам; нейтралізувати негативні наслідки від зміни курсу національної валюти, успішно повертати кредити, взяті в комерційних банках для забезпечення розвитку підприємства та його технічного переоснащення тощо</p>
<i>Які слабкі сторони підприємства можуть перешкоджати скористатися сприятливими можливостями</i>	<i>Яких загроз, посиленних слабкими сторонами підприємства, потрібно побоюватися найбільше</i>
<p>Недостатній рівень комп'ютерної підготовки фахівців може перешкоджати збільшенню замовлень на продукцію підприємства і знизити попит на неї. Нестабільність цін на ресурси може суттєво збільшити ціну на продукцію підприємства, що знизить попит на неї. Невисока заробітна плата працівників може призвести до їх звільнення з підприємства та втрати підприємством кваліфікованих спеціалістів тощо</p>	<p>Можливе руйнування інфраструктури підприємства через військові дії може викликати зупинку підприємства та призвести до втрати значних фінансових ресурсів. Нестабільність цін на сировину, енергію і матеріали може викликати зростання собівартості продукції підприємства та ціни на неї, до активізації і посилення тиску на підприємство з боку конкурентів тощо</p>

Аналіз результатів стратегічної діагностики, представлених у табл. 3.1, дозволяє констатувати, що ПрАТ «ПлазмаТек» продемонструвало здатність до використання сприятливих можливостей (О) та нейтралізації загроз (Т) за рахунок внутрішніх конкурентних переваг (S). Це дало змогу забезпечити подальший розвиток у короткостроковій перспективі та підтвердити

спроможність компанії мінімізувати потенційний негативний вплив зовнішніх чинників.

Також, незважаючи на небезпеки та загрози своєї діяльності, підприємство змогло використати надані йому сприятливі можливості, але за рахунок своїх переваг і забезпечити подальший розвиток у короткостроковій перспективі, продовжуючи виробляти та постачати на ринок високоякісну продукцію з дроту, ланцюгів та пружин, чавуну, сталі та феросплавів тощо, а також компанія дійсно може зменшити загрози та небезпеки певних потенційних негативних впливає на результати його діяльності.

Нестабільне зовнішнє та внутрішнє економічне середовище в період 2022–2025 років, спричинене військовим конфліктом, а також порушення налагоджених ланцюгів постачання та збуту, актуалізувало завдання уточнення базової стратегії розвитку підприємства на найближчу перспективу. Це також вимагає аналізу можливостей застосування ефективніших стратегій управління та використання методів управління цифровою стратегією.

Виходячи з отриманих результатів та обставин воєнного стану:

1. На найближчий період (2026 рік) рекомендовано застосувати Стратегію запобігання дії негативних факторів впливу. Суть цієї стратегії полягає у фокусі на захисті критичних бізнес-процесів та мінімізації ризиків, пов'язаних із військово-економічною невизначеністю.

2. На середньострокову перспективу (2027-2028 рр.) обґрунтовано вибір Стратегії стабілізації та зміцнення досягнутих позицій. Ця стратегія передбачає закріплення існуючих ринкових позицій, забезпечення збалансованості збуту та стабілізації фінансових потоків (особливо чистого прибутку). Це дозволить поступово акумулювати необхідні ресурси для подальшого нарощування виробництва та розширення масштабів діяльності.

Таким чином, вибір стратегії є контекстуальним і залежить від конкретних умов діяльності підприємства в умовах військового конфлікту, а запропонована послідовність стратегій забезпечує поступовий перехід від оборонної позиції до сталого розвитку.

3.2 Удосконалення механізму управління ІІІ ПрАТ "ПлазмаТек"

Удосконалений механізм формування інвестиційного потенціалу підприємства, з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів впливу, представлено на рис. 1.3 [М, с. 61].



Рисунок 3.2 – Модель механізму формування інвестиційного потенціалу підприємства (удосконалено на базі джерел [5, 6])

Представлена на рис. 3.2 модель ілюструє концептуальний механізм формування інвестиційного потенціалу, який ґрунтується на взаємодії внутрішніх та зовнішніх умов, що зрештою впливають на його основні складові.

1. Базова структура механізму формування ІІ. Механізм формування ІІ підприємства функціонує через інтеграцію трьох ключових груп чинників:

- Внутрішні умови акумуляції інвестиційних ресурсів: це джерела фінансування, які генеруються всередині підприємства (наявні заощадження, доходи, інше фінансове та матеріально-технічне забезпечення). Цей блок є основою для Базисного виміру ІІ.

- Зовнішні ринкові умови: включають доступність ринку капіталів та розвиток інвестиційної інфраструктури. Ці чинники визначають, наскільки легко підприємству конвертувати внутрішній потенціал у зовнішні інвестиції.

- Зовнішні адміністративні умови: охоплюють державну підтримку та регулювання. Це є інституційним підґрунтям для безпеки інвестиційної діяльності.

2. Складові та результат формування. Ці умови, діючи разом, впливають на Інвестиційний потенціал, який складається з низки ключових видів: фінансовий, технологічний, матеріально-технічний, інноваційний, кадровий та інші складові.

Взаємодія ІІ з підприємницькими здібностями та діловою активністю є кінцевим результатом формування, що визначає можливість реалізації цього потенціалу.

3. Щодо удосконалення механізму формування інвестиційного потенціалу підприємства для ПрАТ «ПлазмаТек», то враховуючи специфіку ПрАТ «ПлазмаТек» як промислового підприємства, що працює в умовах воєнного стану та має потужний науково-дослідний центр (НДЦ), необхідно удосконалити базовий механізм формування ІІ шляхом інтеграції двох критично важливих факторів.

3.1. Включення кластерної підтримки.

Введення кластерної підтримки до блоку "Зовнішні адміністративні умови" є необхідним кроком, що відображає сучасні реалії економічного розвитку, оскільки у сучасних умовах військового конфлікту порушені традиційні ланцюги постачання, існують високі ризики. Участь у кластері

(об'єднанні підприємств, наукових установ та органів влади за географічною або галузевою ознакою) дозволяє ПрАТ «ПлазмаТек»:

- Розділити інвестиційні ризики та отримати доступ до спільних ресурсів (наприклад, логістичні хаби).

- Отримати координаційну та фінансову підтримку для інноваційних проєктів від держави або міжнародних донорів, що надається саме через кластерні ініціативи.

3.2. Додавання технологічного фактора формування. Технологічна складова є критично важливою для інноваційного потенціалу, тому необхідно чітко відобразити технологічний фактор у механізмі формування:

- згідно з попереднім аналізом, ПрАТ «ПлазмаТек» має власний НДЦ. Технологічний фактор формування (наприклад, доступність новітніх технологій, можливість ліцензування, рівень розвитку технологічної бази країни) впливає на технологічний вид інвестиційного потенціалу.

- технологічний фактор (як чинник) конкретизує вплив зовнішнього середовища на здатність підприємства генерувати та впроваджувати технологічні інновації, що є основою його конкурентоспроможності на ринку високоякісної продукції (дріт, сплави).

Удосконалений механізм, що включає кластерну підтримку та технологічний фактор, робить формування інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» більш адаптивним, інноваційно орієнтованим та стійким до впливу макроекономічної та воєнної нестабільності.

Результати дослідження системи взаємозв'язків інвестиційних ресурсів, інвестиційного клімату та їх вплив на формування інвестиційного потенціалу зображено на рис. 3.3.

Запропонована схема механізму враховує як мікро (внутрішні фактори впливу), так і макро (зовнішні фактори впливу) рівні управління. Така структура механізму враховує, що номінально інвестиційний потенціал формують інвестиційні ресурси підприємства (технологічні, фінансові, трудові, матеріальні, нематеріальні, інформаційні, соціальні тощо), що визначає

інвестиційну привабливість підприємства і впливає на інвестиційну привабливість регіону в цілому.

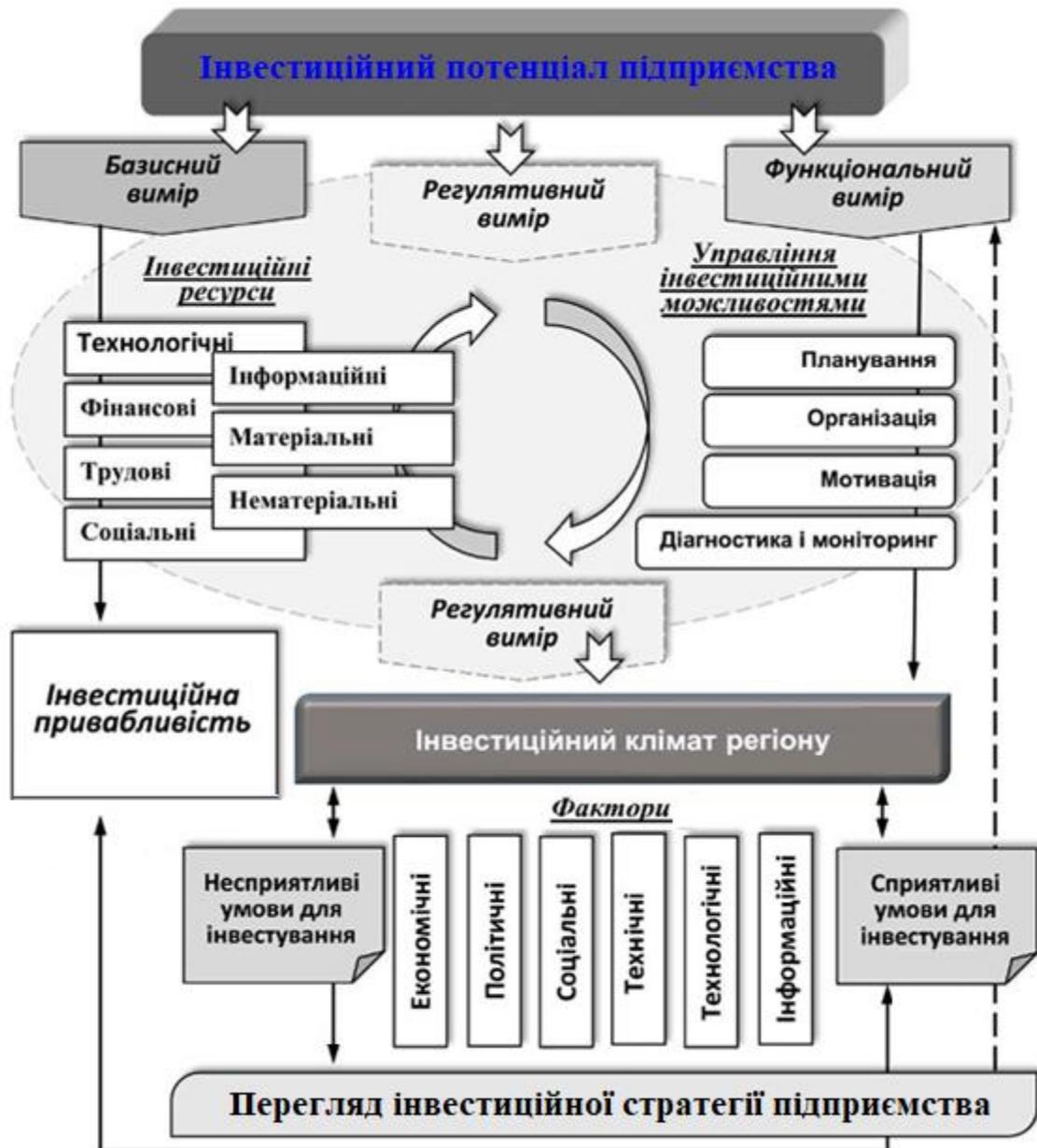


Рисунок 3.3 – Удосконалена функціональна схема механізму управління інвестиційним потенціалом підприємства (удосконалено на базі джерел [5, 6])

При цьому функціональний контекст інвестиційного потенціалу підприємства реалізується через систему управління інвестиційними можливостями, які формуються за рахунок факторів, які впливають на

інвестиційний клімат регіону або відповідного кластеру.

Схема пропонує синергетичний механізм управління, який функціонує як адаптивний цикл:

1. Системний Базис (те, що маємо). Блок «Базисний вимір» розширює традиційне розуміння потенціалу. Він включає не лише фінансові та матеріальні ресурси, але й технологічні, інформаційні та нематеріальні (наприклад, патенти та ділова репутація). Це дозволяє ПрАТ «ПлазмаТек» оцінити свій інноваційний потенціал комплексно.

2. Управлінська Логіка (те, що робимо). Блок «Функціональний вимір» чітко пов'язує ІІ з управлінськими функціями (планування, організація, мотивація). Це перетворює потенціал на керований процес, а не статичний показник.

3. Адаптивний Цикл (регулятивний вимір). Головний акцент на взаємодії між базисним та функціональним вимірами через регулятивний вимір. Цей цикл забезпечує постійну корекцію використання інвестиційних ресурсів на основі управлінських рішень та навпаки.

4. Зовнішня Інтеграція (зворотний зв'язок). Розроблена схема включає «Інвестиційний клімат регіону» та «Фактори» (економічні, політичні, технологічні тощо). Результат цієї взаємодії прямо впливає на інвестиційну привабливість підприємства, а також стимулює перегляд інвестиційної стратегії підприємства, що створює верифікований механізм самокорекції.

Отже, удосконалена функціональна схема дозволяє ПрАТ «ПлазмаТек» систематизувати механізм управління інвестиційним потенціалом, інтегруючи внутрішні ресурси з зовнішньою динамікою, що забезпечує науково обґрунтовану базу для прийняття стратегічних інвестиційних рішень, гарантуючи, що підприємство не лише реагує на інвестиційний клімат, але й активно коригує свою стратегію відповідно до його сприятливих чи несприятливих факторів.

Як було доведено в підрозділі 2.3 поточна організаційна структура ПрАТ «ПлазмаТек» не має спеціалізованої ланки, яка б реалізовувала регулятивний

вимір та функцію діагностики і моніторингу інвестиційного потенціалу, як це передбачає функціональна схема механізму управління інвестиційним потенціалом підприємства (рис. 3.3). Це означає, що зовнішні фактори (політичні, економічні) аналізуються розрізнено (через юридичний відділ, планово-економічний відділ), а їхній вплив на перегляд інвестиційної стратегії не інституціоналізований.

Найефективнішим кроком буде створення нового сектору у складі вже існуючого відділу з підвищенням його підпорядкування. Найкраща ланка для інтеграції це планово-економічний відділ (ПЕВ) та відділ аналітики. Стратегічні інвестиційні рішення та оцінка ІІ повинні формуватися на вищому рівні планування, а не на оперативному рівні виконавчого директора.

Пропонується перевести ПЕВ та відділ аналітики у пряме підпорядкування генеральному директору і створити в складі ПЕВ окремий сектор (або групу) стратегічного управління інвестиційного розвитку (СУІР) (рис. 3.4).

Реорганізована оргструктура, представлена на рис. 3.4, підвищить стратегічний статус планування та інтегрує функцію адаптивного управління ІІ.

Зміни в підпорядкуванні генеральному директору:

1. Підвищення статусу: ПЕВ та відділ аналітики виводяться з підпорядкування виконавчого директора і стають прямо підпорядковані Генеральному директору, як і НДЦ.
2. Створення нової ланки: у складі планово-економічного відділу створюється сектор управління інвестиційним розвитком.

Функції сектору управління інвестиційним розвитком:

- Моніторинг інвестиційного клімату регіону (регулятивний вимір).
- Системна діагностика ІІ підприємства та оцінка технологічних, нематеріальних ресурсів (базисний вимір).
- Формування пропозицій щодо перегляду інвестиційної стратегії та інноваційних проєктів.

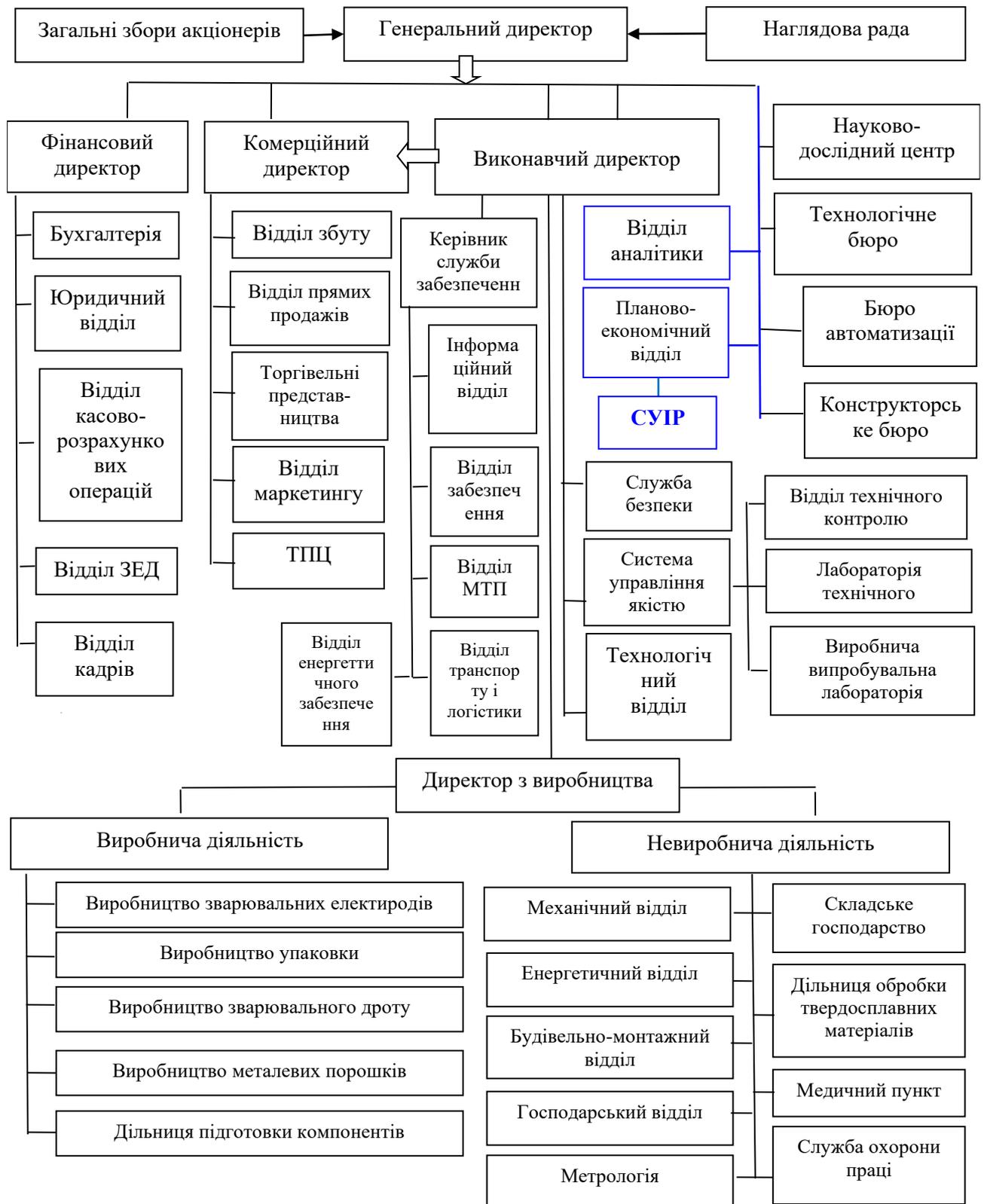


Рисунок 3.4 – Удосконалена організаційна структура ПрАТ «ПлазмаТек»

Впровадження СУІР та підвищення статусу стратегічного блоку забезпечує:

1. Адаптивність стратегії: ПЕВ, керуючись аналізом СУІР, може оперативно коригувати фінансові та виробничі плани відповідно до зовнішніх змін.
2. Інституціоналізація інновацій: забезпечується прямий зв'язок між технологічними розробками НДЦ та інвестиційним плануванням (НДЦ надає інформацію СУІР про потенціал, а СУІР оцінює його привабливість).
3. Оптимізація ресурсів: рішення щодо інвестицій приймаються на основі повного циклу аналізу (внутрішні ресурси + зовнішній клімат), що мінімізує ризики.

3.3 Розрахунок економічного ефекту та моделювання прибутку підприємства

На основі вищесказаного, нами складений план рекомендацій з підвищення ефективності діяльності акціонерного товариства «ПлазмаТек» на 2024-2026 (див. табл. 3.2) [3]. Даний план розрахований на три роки.

Таблиця 3.2 – План заходів з підвищення ефективності діяльності підприємства (2026-2028 р.)

Суть пропонованої заходу	Орієнтовні витрати, тис. грн.	Прогнозований економічний ефект, тис. грн.	Інші результати
1. Впровадження загальної стратегії запобігання дії негативних факторів впливу та стратегії стабілізації та зміцнення досягнутих позицій	1850	$360530 * 0,0019 * 3 = 2055,02$	Розширення ринків збуту продукції, посилення позицій конкурентоспроможності підприємства, покращення фінансового стану підприємства
2. Зменшення ризиків в майбутній діяльності за результатами проведеного SWOT-аналізу	1650	$360530 * 0,0017 * 3 = 1838,70$	Зменшення потенційних ризиків, використання сильних та корегування слабих сторін підприємства, використання проаналізованих потенційних можливостей

Продовження табл. 3.2

Суть запропонованої заходу	Орієнтовні витрати, тис. грн.	Прогнозований економічний ефект, тис. грн.	Інші результати
3. Впровадження в діяльність підприємства механізму формування інвестиційного потенціалу підприємства	1800	$360530 * 0,003 * 3 = 3244,77$	Збільшення інноваційного потенціалу, збільшення доходу, отримання конкурентних переваг
4. Використання удосконаленої функціональної схеми механізму управління інвестиційним потенціалом підприємства	1780	$360530 * 0,008 * 3 = 8652,72$	Збільшення інноваційного потенціалу, розширення ринків збуту, збільшення доходу, отримання конкурентних переваг, підвищення інвестиційної привабливості
5. Реорганізація організаційної структури підприємства: 5.1 зміна підпорядкування відділів аналітики та ПЕВ. 5.2 створення в складі ПЕВ нового СУІР	2800	$360530 * 0,006 * 3 = 6489,54$	Підвищення ефективності управління ІП, посилення позицій конкурентоспроможності підприємства, покращення фінансового стану підприємства, збільшення доходу, отримання конкурентних переваг
Підсумок	$B = 9880,00$	$E\Phi_{заг} = 22280,75$	

Опишемо можливий економічний ефект від наданих пропозицій:

1. Зниження інвестиційних ризиків: кращий моніторинг зовнішніх факторів (політичних, економічних) дозволяє уникнути проєктів, що матимуть низьку ефективність.

Очікуваний ефект: зниження фінансових втрат від помилкових чи ризикованих інвестицій на 6% – 12% річного інвестиційного фонду.

2. Збільшення прибутковості інноваційних проєктів (NPV): системна оцінка ІП та технологій дозволяє обирати найбільш привабливі та стійкі до зовнішніх факторів проєкти.

Очікуваний ефект: зростання чистої теперішньої вартості (NPV) нових інвестиційних проєктів у середньому на 4% – 8%.

3. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства: Демонстрація інвесторам наявності спеціалізованого адаптивного механізму управління ІП.

Отже, реалізація запропонованих в табл. 3.2 заходів дозволить суттєво підвищити ефективність управління, що, у свою чергу, збільшить величину прибутку, що його може отримати підприємство. Валовий прибуток за 2024 рік склав 360 530 тис. грн. (див. розд. 2.1). За висновками фахівців, збільшення чистого прибутку підприємства протягом 3-х років може скласти по кожній пропозиції щорічно в середньому від 0,015% до 0,1%.

Основними показниками, які визначають доцільність впровадження наданих рекомендацій та пропозицій, є абсолютна та відносна ефективність вкладених фінансів та прогнозований термін їх окупності [3].

Розраховуємо приведену величину всіх економічних ефектів (з урахуванням прогнозованої інфляції), які будуть отримані протягом наступних 3-х років [3]:

$$E_{\phi(\text{заг})} = \sum_{i=1}^T \frac{E_{\phi i}}{(1 + \alpha)^t}, \quad (3.1)$$

де $E_{\phi i}$ – щорічна величина прогнозованого економічного ефекту, грн;

T – термін дії впровадження рекомендацій, роки;

α – ставка дохідності;

t – час від моменту впровадження пропозицій до моменту отримання прогнозованого економічного ефекту від їх впровадження, який визначається на кінець кожного року, роки.

Для спрощення розрахунків розділимо суму загального економічного ефекту по трьох роках відповідно 25%, 33% і 42% від розрахованої в табл. 3.2.

$$E_{\phi(\text{заг})} = \frac{5570,19}{(1 + 0,2)^1} + \frac{7352,65}{(1 + 0,2)^2} + \frac{9357,92}{(1 + 0,2)^3} = 4642 + 5106 + 5415 = 15163 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо відносну ефективність коштів E_e , які було вкладено у впровадження запропонованих рекомендацій:

$$E_v = \sqrt[T]{\frac{E_{\phi(\text{заг})}}{B} + 1} - 1, \quad (3.2)$$

де $E_{\phi(\text{заг})}$ – сумарна величина теперішньої (приведеної) вартості всіх комерційних ефектів від впровадження запропонованих пропозицій та рекомендацій, тис. грн;

T – термін дії впроваджених рекомендацій, тобто скільки часу впроваджені рекомендації будуть давати економічний ефект, в роках;

B – загальна величина витрат (тис. грн) на впровадження запропонованих заходів.

$$E_v = \sqrt[3]{1 + \frac{15163}{9880,00}} - 1 = \sqrt[3]{1 + 1,535} - 1 = \sqrt[3]{2,535} - 1 = 0,363$$

Розраховану величину E_v порівнюють з найменшою ставкою дисконтування $\tau_{\text{мін}}$. Ця ставка визначає мінімальну дохідність, нижче якої кошти вкладати не доцільно. У загальному вигляді мінімальна ставка дисконтування $\tau_{\text{мін}}$ розраховується за формулою:

$$\tau = d + f, \quad (3.3)$$

де d – це середньозважена ставка за депозитними операціями в державних та комерційних банках України. Ця ставка в 2025 р. дорівнювала $d = (0,2...0,4)$, вибираємо $d = 0,2$.

f – показник, що характеризує рівень ризику для запропонованих заходів; як правило, величина $f = (0,05...0,2)$, проте може бути і значно вище; вибираємо $f = 0,05$.

$$\tau_{\text{мін}} = 0,2 + 0,05 = 0,25$$

Якщо величина $E_v > \tau_{\text{мін}}$, то кошти у впровадження запропонованих заходів вкладати доцільно. Якщо ж величина $E_v < \tau_{\text{мін}}$, то фінансування запропонованих заходів є недоцільним. Для наших розрахунків маємо:

$$0,363 > 0,25$$

Отже, кошти у впровадження запропонованих рекомендацій вкладати доцільно.

Розрахуємо показник терміну окупності вкладених у впровадження запропонованих заходів коштів. Цей показник можна розрахувати за наступною формулою:

$$T_{ок} = \frac{B}{E_{ф(заг)}}. \quad (3.4)$$

$$T_{ок} = \frac{9880,00}{15163} = 0,652 \text{ роки}$$

Оскільки $T_{ок} < 3$ -х років, то фінансування запропонованих пропозицій та рекомендацій є комерційно вигідним.

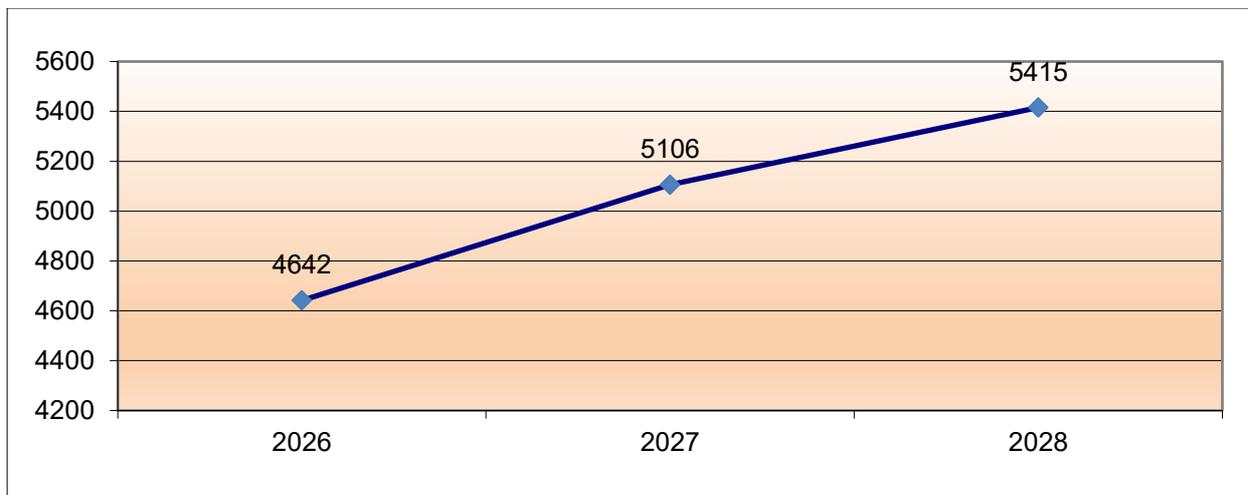


Рисунок 3.5 – Моделювання отримання прибутку підприємства від впроваджених пропозицій за 2026-2028 р.р.

В підрозділі 3.3 було розраховано економічну ефективність запропонованих заходів, яка свідчить про комерційну доцільність впровадження зроблених пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності управління діяльністю підприємства в цілому.

Висновки до розділу 3

Аналіз результатів стратегічної діагностики, дозволяє констатувати, що ПрАТ «ПлазмаТек» продемонструвало здатність до використання сприятливих можливостей (О) та нейтралізації загроз (Т) за рахунок внутрішніх конкурентних переваг (S). Це дало змогу забезпечити подальший розвиток у короткостроковій перспективі та підтвердити спроможність компанії мінімізувати потенційний негативний вплив зовнішніх чинників.

Виходячи з отриманих результатів дослідження та обставин воєнного стану рекомендовано на найближчий період (2026 рік) застосувати стратегію запобігання дії негативних факторів впливу; на середньострокову перспективу (2027-2028 рр.) обґрунтовано вибір стратегії стабілізації та зміцнення досягнутих позицій. Це дозволить поступово акумулювати необхідні ресурси для подальшого нарощування виробництва та розширення масштабів діяльності, а запропонована послідовність стратегій забезпечує поступовий перехід від оборонної позиції до сталого розвитку.

Запропонована удосконалена модель механізму формування ІП, включає кластерну підтримку та технологічний фактор, робить формування інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» більш адаптивним, інноваційно орієнтованим та стійким до впливу макроекономічної та воєнної нестабільності.

Також удосконалена схема механізму управління ІП ПрАТ «ПлазмаТек» враховує як мікро (внутрішні фактори впливу), так і макро (зовнішні фактори впливу) рівні управління. Така структура механізму враховує, що номінально інвестиційний потенціал формують інвестиційні ресурси підприємства (технологічні, фінансові, трудові, матеріальні, нематеріальні, інформаційні, соціальні тощо), що визначає інвестиційну привабливість підприємства і впливає на інвестиційну привабливість регіону в цілому.

При цьому функціональний контекст інвестиційного потенціалу підприємства реалізується через систему управління інвестиційними можливостями, які формуються за рахунок факторів, які впливають на інвестиційний клімат регіону або відповідного кластеру.

Отже, удосконалена функціональна схема дозволяє ПрАТ «ПлазмаТек» систематизувати механізм управління інвестиційним потенціалом, інтегруючи внутрішні ресурси з зовнішньою динамікою, що забезпечує науково обґрунтовану базу для прийняття стратегічних інвестиційних рішень, гарантуючи, що підприємство не лише реагує на інвестиційний клімат, але й активно коригує свою стратегію відповідно до його сприятливих чи несприятливих факторів.

В підрозділі 3.3 було розраховано економічну ефективність запропонованих заходів, яка свідчить про комерційну доцільність впровадження зроблених пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності управління діяльністю підприємства в цілому.

ВИСНОВКИ

Розглянуто понятійно-категоріальний апарат формування інвестиційного потенціалу підприємства, який є необхідним вихідним етапом дослідження, оскільки саме чітке теоретико-методологічне визначення базових категорій забезпечує узгодженість подальших аналітичних та практичних висновків.

Здійснено аналіз наукових підходів до визначення сутності поняття «інвестиційний потенціал», що підтвердив його категоріально-понятійну багатовимірність. У науковій літературі його розглядають як комплекс ресурсів, сукупність виробничих можливостей, систему підсистем або якісний показник, пов'язаний із ринковою вартістю підприємства. Узагальнення цих підходів дало змогу визначити інвестиційний потенціал за ресурсно-управлінським підходом – як здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність на основі наявних ресурсів. Уточнено перелік показників його оцінювання, який доцільно доповнити такими індикаторами, як обсяг чистого прибутку, амортизації, інвестиційної нерухомості, тимчасово залучених ресурсів та державної підтримки.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що найбільш раціональним підходом до оцінювання інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємства є комбінований ресурсно-фінансовий підхід. Він поєднує елементи ресурсного (аналіз наявних матеріальних, нематеріальних і кадрових ресурсів) та вартісно-результативного підходів (оцінка ефективності їх використання через фінансові показники).

Основою методики є обов'язковий аналіз фінансового стану підприємства за ключовими коефіцієнтами (ліквідність, автономія, рентабельність, маржа, власний капітал, боргове навантаження). До них додаються індикатори кадрового та ресурсного потенціалу, що дозволяють оцінити здатність підприємства генерувати й реалізовувати інвестиції.

Отже, рекомендована «комбінована ресурсно-фінансова методика» – це інтегральна модель, у якій кількісні фінансові коефіцієнти та якісні показники

ресурсної спроможності об'єднуються в єдиний узагальнений індекс інвестиційного потенціалу підприємства.

У розділі 2 було проаналізовано основні економічні та фінансові показники діяльності ПрАТ «ПлазмаТек» за 2022-2024 роки; розраховано показники, що характеризують рівень рентабельності власного капіталу підприємства; проаналізовано організаційну структуру управління підприємством. Отже, у 2022–2024 рр. ПрАТ «ПлазмаТек» демонструє позитивну динаміку розвитку, зокрема зростання чистого доходу, валового прибутку та власного капіталу. Підприємство ефективно управляє активами, поступово підвищує ліквідність і фінансову незалежність. Незважаючи на незначні коливання рентабельності у 2024 році, фінансово-економічний стан підприємства можна оцінити як стабільний і такий, що має тенденцію до зміцнення.

Рівень інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» є високим, що підтверджується стійкою динамікою фінансових показників та наявністю гарантованих каналів збуту. Аналіз інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» засвідчує його сформований та високий рівень, що підтверджується не лише стійкою динамікою ключових фінансових та кадрових показників, але й гарантованою стійкістю каналів збуту. Зокрема, накопичений обсяг публічних фінансів на суму 21,67 млн грн слугує фундаментальним індикатором надійності та прогнозованості грошових потоків від державного сектору. При цьому, систематичний успіх у системі Prozorro, що забезпечив 4,55 млн грн цих надходжень, додатково валідизує конкурентну перевагу підприємства. Проте, для забезпечення довгострокової стійкості та цілеспрямованого зростання, а також для інтеграції розрізнених показників у єдину систему, необхідним є удосконалення механізму стратегічного управління інвестиційним потенціалом підприємства.

Підприємство ПрАТ «ПлазмаТек» має досить складну розгалужену організаційну структуру управління, проте окремі її структурні елементи

потребують удосконалення. Аналіз результатів стратегічної діагностики, дозволяє констатувати, що ПрАТ «ПлазмаТек» продемонструвало здатність до використання сприятливих можливостей (О) та нейтралізації загроз (Т) за рахунок внутрішніх конкурентних переваг (S). Це дало змогу забезпечити подальший розвиток у короткостроковій перспективі та підтвердити спроможність компанії мінімізувати потенційний негативний вплив зовнішніх чинників.

Виходячи з отриманих результатів дослідження та обставин воєнного стану рекомендовано на найближчий період (2026 рік) застосувати стратегію запобігання дії негативних факторів впливу; на середньострокову перспективу (2027-2028 рр.) обґрунтовано вибір стратегії стабілізації та зміцнення досягнутих позицій. Це дозволить поступово акумулювати необхідні ресурси для подальшого нарощування виробництва та розширення масштабів діяльності, а запропонована послідовність стратегій забезпечує поступовий перехід від оборонної позиції до сталого розвитку.

Запропонована удосконалена модель механізму формування ІП, включає кластерну підтримку та технологічний фактор, робить формування інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» більш адаптивним, інноваційно орієнтованим та стійким до впливу макроекономічної та воєнної нестабільності.

Також удосконалена схема механізму управління ІП ПрАТ «ПлазмаТек» враховує як мікро (внутрішні фактори впливу), так і макро (зовнішні фактори впливу) рівні управління. Така структура механізму враховує, що номінально інвестиційний потенціал формують інвестиційні ресурси підприємства (технологічні, фінансові, трудові, матеріальні, нематеріальні, інформаційні, соціальні тощо), що визначає інвестиційну привабливість підприємства і впливає на інвестиційну привабливість регіону в цілому.

При цьому функціональний контекст інвестиційного потенціалу підприємства реалізується через систему управління інвестиційними можливостями, які формуються за рахунок факторів, які впливають на

інвестиційний клімат регіону або відповідного кластеру.

Отже, удосконалена функціональна схема дозволяє ПрАТ «ПлазмаТек» систематизувати механізм управління інвестиційним потенціалом, інтегруючи внутрішні ресурси з зовнішньою динамікою, що забезпечує науково обґрунтовану базу для прийняття стратегічних інвестиційних рішень, гарантуючи, що підприємство не лише реагує на інвестиційний клімат, але й активно коригує свою стратегію відповідно до його сприятливих чи несприятливих факторів.

В підрозділі 3.3 було розраховано економічну ефективність запропонованих заходів, яка свідчить про комерційну доцільність впровадження зроблених пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності управління діяльністю підприємства в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лесько О.Й., Степанюк В.В. «Особливості механізму управління інвестиційним потенціалом промислового підприємства». Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи (МН-2026)». Вінниця: ВНТУ. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2026/schedConf/presentations>
2. Положення «Про кваліфікаційні роботи на другому (магістерському) рівні вищої освіти». Затверджене Наказом ВНТУ № 203 від 29.06.2021 р. URL: <https://iq.vntu.edu.ua/repository/getfile.php/3091.pdf>.
3. Методичні вказівки до виконання магістерської кваліфікаційної роботи студентами спеціальності «Менеджмент організацій» освітньої програми «Менеджмент підприємств, організацій і установ» / Уклад. В. О. Козловський, О. Й. Лесько, 3-є видання, переробл. і доповнене. Вінниця : ВНТУ, 2021. 63 с.
4. Zhulavskiy A., Gordiienko V., Samofalova O. Investment Potential of the Enterprise: Theory and Practice of Assessment. Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. 2015. № 2. С. 7-15.
5. Молнар Г. Т. Розвиток інвестиційного потенціалу особистих селянських господарств в умовах децентралізації. Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії у галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» за спеціальністю 051 «Економіка» – Мукачівський державний університет, Мукачево, 2021. 250 с.
6. Алексеїчук О.О. Формування інвестиційного потенціалу сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.05 - розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. ПВНЗ Міжнародний університет бізнесу і права, Херсон 2020. Одеська національна академія харчових технологій, Одеса, 2020. 200 с.
7. Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С. М. Гончарова. К.: Центр учбової літератури, 2009. 264 с.

8. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т3. За ред. С.В. Мочерний. К.: Видавничий центр «Академія», 2012. 952 с.
9. Шаблій О.І., Шаблій З.О. Нові підходи до категорії «рекреаційний потенціал». Проблеми регіональної політики: Зб. наук. праць. Львів: Інститут регіональних досліджень. 2019. 510 с.
10. Приймак В. Трудовий потенціал та механізм його реалізації в регіоні: монографія. Львів: Видавництво Центр ЛНУ ім. І. Франка. 2012. 383 с.
11. Щербатюк О. М. Дефініція “інвестиційний потенціал підприємства”: сутність та відмінності. Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>
12. Заїка С. О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 1. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/19.pdf
13. Бережна І. Ю. Особливості формування інвестиційного потенціалу у трансформаційній економіці: інституційний підхід. Ефективна економіка. 2022. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1528>
14. Дресвянніков Д. О. Формування інвестиційного потенціалу підприємства. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2016. Вип. 31(2). С. 20-27.
15. Дідух С. М. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Дніпропетровськ: ДНУ, 2018. Вип. 237: В 6 т. Т. 5. С. 1244-1252.
16. Гавриш В. П., Гулько Л. Г., Драганова Т. П. Методичні основи формування інвестиційного потенціалу підприємства. URL: http://www.confcontact.com/20101008/5_gavrish.htm
17. Чорна М. В., Жувагіна І. О., Горіцин Д. О. Принципи оцінки інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2024. Вип. 1. С. 87-96.

18. Шабатура Т. Формування інвестиційного потенціалу підприємства в контексті вирішення економічних конфліктів. Проблеми і перспективи економіки та управління, 2016. № 1. С. 235-241.
19. Здреник В. С. Інвестиційний потенціал: сутність поняття та проблеми оцінки. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2016. Вип. 1 (1). [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuес_2016_1\(1\)_61](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuес_2016_1(1)_61).
20. Захарченко О.В., Алексейчук О.О. Складові формування інвестиційного потенціалу сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. Бізнес-Навігатор. 2019. №5-2(54). С. 44-48.
21. Лопатюк Р. І. Оцінка інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості. Сучасні питання економіки і права. 2024. Вип. 1. С. 43-47.
22. Дем'янчук М. А. Удосконалення понятійного апарату визначення терміну "інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства". Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2021. Вип. 20 (1). С. 296-301.
23. Боровік Л.В. Оцінка впливу інвестиційної політики на формування та використання інвестиційного потенціалу галузі. Науковий погляд: економіка та управління. 2018. №1(59). С. 72-78.
24. Sharpe, W. F., Alexander, G. J., & Bailey, J. V. *Investments* (6th ed.). Prentice Hall.
25. Білий М. Теоретичні положення обґрунтування сутності категорії «інвестиційний потенціал». *Науковий вісник Полісся*, 2025, 1 (30), 193–206. URL: [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2025-1\(30\)-193-206](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2025-1(30)-193-206)
26. Килин О. В., Вітер О. М., Свелеба Н. А. Оцінка та перспективи розвитку інвестиційного клімату України. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2025. Т. 30. Вип. 1(103). URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2025_30_1/5.pdf
27. Войничий В. В., Коваленко Б. Ю., Качмар А. Р., Пульс Т. А., Вознюков Є. В. (2023). Система чинників покращення інвестиційного клімату в Україні. *Scientific Notes of Lviv University of Business and Law*, 2025, (36), 370-377. URL: <https://nzlubp.org.ua/index.php/journal/article/view/873>

28. Molnar, G. Provision of domestic sources for the development of the investment potential of the peasant household, *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid*, 2021, vol. 15, pp. 70–76. DOI: [10.32702/2306-6814.2021.15.70](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.15.70)
29. Козяр Н.О. Сучасний стан та перспективи використання інвестиційного потенціалу аграрного сектору України. *Інвестиції: проактика та досвід. Економічна наука*. 2019. №16. С.54-60.
30. Китайчук Т. Інвестиційна привабливість: теоретичний аналіз та впливові фактори. *Економіка та суспільство*, 2023, (54). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-65>
31. 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
32. Смєсова В., Яськов Є. Інвестиційна привабливість економіки України: сучасний стан та рейтингове оцінювання. *Економіка та суспільство*, 2024, (64). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-66>
33. Чапляк Н.І. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи вирішення в сучасних реаліях. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. № 40. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-80>
34. Якушко І.В. Рейтингові підходи до оцінювання інвестиційної привабливості національної економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23, ч. 2. С. 152–159. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/23_2_2019ua/31.pdf
35. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика. К.: Вікар, 2022. 374 с.
36. Погребняк А. Ю., Лопатюк В. С. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. *Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць*. 2023, № 26. С. 79-83.

37. Гриценко Л.Л., Захаркін О.О., Дехтяр Н.А., Шамкало К.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості України. Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики». 2021. № 3(38). С. 379-389.
38. Кузьміна О., Ярошенко К. Інвестиційна привабливість України: оцінка та перспективні напрямки активізації. *Економіка та суспільство*, 2023, (49). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-38>
39. OpenAI. (2025). Оцінювання інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості промислових підприємств [Аналітичний висновок, створений у ChatGPT (GPT-5)]. <https://chat.openai.com/>
40. БД Clarity Project. URL: https://clarity-project.info/edr/03567397?utm_source=companypdf
41. Сайт ПрАТ «ПлазмаТек». URL: <https://plasmatec-weld.com.ua/>
42. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Вид.: ПП «Астрая», 2020. 434 с.
43. Єпіфанова, І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : електронний практикум комбінованого (локального та мережного) використання [Електронний ресурс] / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. 2-ге вид., доп. Вінниця : ВНТУ, 2022. 144 с.
44. Бугай В.З., Резанов Е.О. Основні напрями збереження фінансової стійкості підприємства в умовах кризи. *Економічний простір*. 2019. № 142. С. 112–122.
45. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. К.: Знання – вид. 3, доповнене і перероблене, 2018 р. 662 с.
46. Miles R., Snow C., Meyer D., Coleman H. Organizational strategy, structure and process. New York: McGraw-Hill. URL: https://www.researchgate.net/publication/13061045_Organizational_Strategy_Structure_and_Process
47. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1980 (4th ed. New York: Free Press, 2018. 397 p

48. Чепелюк М. І. Концептуальні засади формування системи стратегій підприємства. Бізнес Інформ. 2022. №6. С. 117-121.

49. Н. Mintzberg, J.B.. Quinn, S.Ghoshal. The Strategy Process: Concepts, Contexts, Cases Pearson Education, 2018. 489p.

50. Гуменюк О.Г. Використання SWOT-аналізу як основного інструменту стратегічного управління. URL: <http://global-national.in.ua/swot-analizu-yak-osnovnogo-instrumentu-strategichnogo-upravlinnya>

51. Копчак, Ю., Лобунець, Т., Луковський, Р. SWOT-аналіз як важливий інструмент у розробці стратегії бізнесу. Економіка та суспільство, 2024. (61). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-146>

ДОДАТОК А

ПРОТОКОЛ ПЕРЕВІРКИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Назва роботи Удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек»

Тип роботи: магістерська кваліфікаційна робота

Підрозділ: кафедра економіки підприємства та виробничого менеджменту
факультет менеджменту та інформаційної безпеки
гр. МПОУ-24м

Коефіцієнт подібності КПІ текстових запозичень, виявлених у роботі системою StrikePlagiarism 11,69 %

Висновок щодо перевірки кваліфікаційної роботи (відмітити потрібне)

- Запозичення, виявлені у роботі, є законними і не містять ознак плагіату, фабрикації, фальсифікації. Роботу прийняти до захисту
- У роботі не виявлено ознак плагіату, фабрикації, фальсифікації, але надмірна кількість текстових запозичень та/або наявність типових розрахунків не дозволяють прийняти рішення про оригінальність та самостійність її виконання. Роботу направити на доопрацювання.
- У роботі виявлено ознаки плагіату та/або текстових маніпуляцій як спроб укриття плагіату, фабрикації, фальсифікації, що суперечить вимогам законодавства та нормам академічної доброчесності. Робота до захисту не приймається.

Експертна комісія:

к.е.н., проф. Лесько О.Й., зав. каф. ЕПВМ

к.е.н., доц. Причепя І.В., доц. каф. ЕПВМ

Особа, відповідальна за перевірку 

Нікіфорова Л.О.

З висновком експертної комісії ознайомлений(-на)

Керівник 

к.е.н., проф. Лесько О.Й.

Здобувач 

Степанюк В.В.

Додаток Б

Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра економіки підприємства та виробничого менеджменту
Спеціальність 073 "Менеджмент"

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри ЕПВМ
к.е.н., професор
Лесько О.Й.
"08" 09 2025 року

ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ
НА ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
НА ТЕМУ:

Удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного
акціонерного товариства «ПлазмаТек»
8-71.МКР.009.000.000 ТЗ

Керівник 
к.е.н., проф. кафедри ЕПВМ
Лесько О.Й.
"08" 09 2025 р.
Виконавець: студент 2 курсу
магістратури групи МПОУ-24м
спеціальності 073 "Менеджмент"
 Степанюк В.В.
"08" 09 2025 р.

1 Підстава для виконання роботи

Підставою для виконання роботи є наказ № 3/3 по ВНТУ від «24» 09.2025р. та індивідуальне завдання на виконання дипломної роботи, затверджене протоколом № 3 засідання кафедри ЕПВМ від 08.09.2025 р.

2 Мета та призначення роботи

Метою даної роботи є обґрунтування теоретичних та практичних засад щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек».

В межах поставленої мети вирішувалися такі завдання:

1. Дослідити теоретико-методичні засади механізму управління інвестиційним потенціалом.
2. Провести фінансово-економічний аналіз діяльності ПрАТ «ПлазмаТек» з метою визначення його фінансового стану.
3. Здійснити аналіз стратегії розвитку підприємства та обрати оптимальну.
4. Розробити рекомендації щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ПлазмаТек».
5. Розрахувати економічний ефект від розроблених пропозицій та здійснити моделювання отриманих результатів за три роки.

3 Вихідні дані для проведення роботи

Фінансова звітність ПрАТ «ПлазмаТек» за 2022-2024 рр.; методичні вказівки, підручники, навчальні посібники, наукові статті, інтернет-джерела.

4 Методи дослідження та аналізу

У процесі дослідження застосовувались методи системного аналізу та синтезу, узагальнення, порівняльного аналізу динаміки економічних показників, розрахунково-аналітичні методи, графоаналітичний метод та інші.

5 Етапи та терміни виконання

1. Вибір напрямку дослідження-добір, вивчення та узагальнення науково-економічної інформації та статистичної інформації; розгляд можливих напрямків досліджень та їх оцінювання; обґрунтування прийнятого напрямку дослідження; розроблення, погодження і затвердження ТЗ: вересень 2025 р.
2. Теоретико-методологічні основи управління інвестиційним потенціалом підприємства: жовтень 2025 р.
3. Аналітична частина дослідження - аналіз економічної діяльності та управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек»: жовтень-листопад 2025 р.
4. Розробка рекомендацій та пропозицій щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек», покращення результатів його діяльності та складання загального плану рекомендацій: листопад 2025 р.
5. Узагальнення результатів дослідження - оформлення пояснювальної і графічної частини МКР, складання висновків за результатами досліджень: грудень 2025 р.

6 Очікувані результати

В результаті виконання МКР очікується одержання ґрунтовних рекомендацій та пропозицій щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ПлазмаТек».

7. Вимоги до розробленої документації:

Згідно «Методичних вказівок до виконання магістерської кваліфікаційної роботи студентами спеціальності «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент підприємств, організацій і установ» / Уклад. В. О. Козловський, О. Й. Лесько, 3-тє видання, Вінниця : 2021. 64 с.

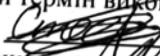
8 Порядок приймання роботи

Засідання екзаменаційної комісії в грудні 2025 р.

Попередній захист, захист перед ЕК – грудень 2025 р.

Початок розробки: 08.09.2025 р.

Граничний термін виконання: 01.12.2025 р.

Розробив:  Степанок В.В.

Науковий керівник:  Лесько О.Й.

ДОДАТОК В

Фінансова звітність ПрАТ «ПлазмаТек» за 2022-2024 р.р



Фінансова звітність за 2023 рік

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЛАЗМАТЕК"
ВІННИЦЬКА ОБЛ., ВІННИЦЬКИЙ Р-Н, М. ВІННИЦЯ, ВУЛ. ПРАВЕДНИКІВ
СВІТУ, БУД. 18
(ТОВ "ПЛАЗМАТЕК")

Код за ЄДРПОУ: [03567397](#)

Дата звіту	08.04.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	Бойчук Лариса Олександрівна
КАТОТТГ	UA05020030010063857
Кількість працівників	665

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	4 507.00	7 880.00
первісна вартість	1001	23 688.00	31 331.00
накопичена амортизація	1002	19 181.00	23 451.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	45 951.00	52 131.00
Основні засоби	1010	753 986.00	803 427.00
первісна вартість	1011	1 036 925.00	1 150 957.00
знос	1012	282 939.00	347 530.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	18 376.00	19 108.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	7 195.00
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	822 820.00	889 741.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	288 697.00	405 728.00
Виробничі запаси	1101	193 184.00	288 169.00
Незавершене виробництво	1102	0.00	
Готова продукція	1103	83 875.00	107 045.00
Товари	1104	11 638.00	10 514.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Депозити перестраховання	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	112 936.00	66 062.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	101 679.00	144 505.00
з бюджетом	1135	42 274.00	12 204.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	206 971.00	310 327.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Г роші та їх еквіваленти	1165	33 116.00	23 053.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	33 116.00	23 053.00
Витрати майбутніх періодів	1170	176.00	199.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Інші оборотні активи	1190	2 616.00	2 568.00
Усього за розділом II	1195	788 465.00	964 646.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	1 611 285.00	1 854 387.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 522.00	3 522.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	1 877.00	1 877.00
Додатковий капітал	1410	0.00	9 334.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	880.00	880.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	308 736.00	481 005.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	315 015.00	496 618.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	4 064.00	4 857.00
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	115 517.00	27 622.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0.00	
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	119 581.00	32 479.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	340 660.00	361 696.00
Векселі видані	1605	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	108 555.00	96 280.00
розрахунками з бюджетом	1620	10 475.00	4 454.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	7 031.00	
розрахунками зі страхування	1625	628.00	1 557.00
розрахунками з оплати праці	1630	17 093.00	21 727.00
за одержаними авансами	1635	32 280.00	144 471.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	5 639.00	7 589.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	661 359.00	687 516.00
Усього за розділом III	1695	1 176 689.00	1 325 290.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	1 611 285.00	1 854 387.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 048 992.00	1 004 766.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	688 408.00	767 819.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	360 584.00	236 947.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	188 364.00	214 975.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	519 577.00	643 656.00
Витрати на оплату праці	2505	103 373.00	90 612.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	14 652.00	15 284.00
Амортизація	2515	72 557.00	64 216.00
Інші операційні витрати	2520	173 415.00	188 056.00
Разом	2550	883 574.00	1 001 824.00

Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600		14 089 440.00
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		14 089 440.00
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		3.63
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		3.63
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0.00



Фінансова звітність за 2024 рік

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЛАЗМАТЕК"
ВІННИЦЬКА ОБЛ., ВІННИЦЬКИЙ Р-Н, М. ВІННИЦЯ, ВУЛ. ПРАВЕДНИКІВ
СВІТУ, БУД. 18
(ТОВ "ПЛАЗМАТЕК")

Код за ЄДРПОУ: [03567397](#)

Дата звіту	28.02.2025
Період	2024 рік, 12 міс
Бухгалтер	Бойчук Лариса Олександрівна
КАТОТТГ	UA05020030010063857
Кількість працівників	725

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	7 880.00	8 197.00
первісна вартість	1001	31 331.00	38 176.00
накопичена амортизація	1002	23 451.00	29 979.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	52 131.00	107 418.00
Основні засоби	1010	803 427.00	959 948.00
первісна вартість	1011	1 150 957.00	1 320 408.00
знос	1012	347 530.00	360 460.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	19 108.00	19 947.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	7 195.00	9 811.00
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	889 741.00	1 105 321.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	405 728.00	574 271.00
Виробничі запаси	1101	288 169.00	450 416.00
Готова продукція	1103	107 045.00	111 074.00
Товари	1104	10 514.00	12 781.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховування	1115	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	66 062.00	80 886.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	144 505.00	190 185.00
з бюджетом	1135	12 204.00	21 088.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	56.00
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	310 327.00	548 659.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	23 053.00	17 535.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	23 053.00	17 535.00
Витрати майбутніх періодів	1170	199.00	322.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	2 568.00	4 974.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Усього за розділом II	1195	964 646.00	1 437 920.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	1 854 387.00	2 543 241.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 522.00	3 522.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	1 877.00	1 877.00
Додатковий капітал	1410	9 334.00	9 087.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	880.00	880.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	481 005.00	908 460.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	496 618.00	923 826.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	4 857.00	4 661.00
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	27 622.00	97 110.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0.00	5 808.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	32 479.00	107 579.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	361 696.00	495 937.00
Векселі видані	1605	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	1 574.00
товари, роботи, послуги	1615	96 280.00	88 762.00
розрахунками з бюджетом	1620	4 454.00	3 223.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	1 557.00	3 473.00
розрахунками з оплати праці	1630	21 727.00	23 017.00
за одержаними авансами	1635	144 471.00	72 138.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	7 589.00	11 570.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	687 516.00	812 142.00
Усього за розділом III	1695	1 325 290.00	1 511 836.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	1 854 387.00	2 543 241.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 100 703.00	1 048 992.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	740 173.00	688 408.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	360 530.00	360 584.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	107 047.00	188 364.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	485 510.00	519 577.00
Витрати на оплату праці	2505	163 998.00	103 373.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	29 935.00	14 652.00
Амортизація	2515	35 074.00	72 557.00
Інші операційні витрати	2520	197 880.00	173 415.00
Разом	2550	912 397.00	883 574.00

Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0.00

[Clarity Project](#) - простий та зрозумілий доступ до закупівельної та корпоративної інформації.

ДОДАТОК Г. Ілюстративний матеріал



Удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек»»

Виконав: ст. гр.
МПОУ-24м

Степанюк В.В.

Керівник: к.е.н.,
проф. каф. ЕПВМ

Лесько О.Й.

Опонент: к.е.н.,
доц. каф. ФІМ

Ткачук Л.М.

Метою даної роботи є обґрунтування теоретичних та практичних засад щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек».

В межах поставленої мети вирішувалися такі **завдання**

1. Дослідити теоретико-методичні засади механізму управління інвестиційним потенціалом.
2. Провести фінансово-економічний аналіз діяльності ПрАТ «ПлазмаТек» з метою визначення його фінансового стану.
3. Здійснити аналіз стратегії розвитку підприємства та обрати оптимальну.
4. Розробити рекомендації щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ПлазмаТек».
5. Розрахувати економічний ефект від розроблених пропозицій та здійснити моделювання отриманих результатів за три роки.

Метою даної роботи є обґрунтування теоретичних та практичних засад щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом приватного акціонерного товариства «ПлазмаТек».

В межах поставленої мети вирішувалися такі **завдання**

1. Дослідити теоретико-методичні засади механізму управління інвестиційним потенціалом.
2. Провести фінансово-економічний аналіз діяльності ПрАТ «ПлазмаТек» з метою визначення його фінансового стану.
3. Здійснити аналіз стратегії розвитку підприємства та обрати оптимальну.
4. Розробити рекомендації щодо удосконалення механізму управління інвестиційним потенціалом ПрАТ «ПлазмаТек».
5. Розрахувати економічний ефект від розроблених пропозицій та здійснити моделювання отриманих результатів за три роки.

Таблиця 1.1 –
Узагальнення наукових
підходів до визначення
сутності
«інвестиційного
потенціалу»

Підхід до трактування	Автор	Визначення поняття «інвестиційний потенціал»
1	2	3
Комплекс ресурсів	Щербатюк О.	«комплекс інвестиційних ресурсів у поєднанні з можливостями, засобами та умовами їхнього залучення і використання в інвестиційній діяльності підприємства»
	Заїка С.	сукупність прихованих інвестиційних ресурсів, джерел, можливостей, засобів, запасів, які під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів інвестиційного середовища формуються і починають взаємодіяти для вирішення поставлених стратегічних завдань в результаті інвестиційної діяльності підприємства
	Жулавський А., Гордієнко В., Самофалова О.	тракують його як «сукупність інвестиційних ресурсів в поєднанні з можливостями, засобами і умовами їх залучення і використання у інвестиційній діяльності підприємства»
Сукупність можливостей	Бережна І.	як запас наявних можливостей інвестиційних ресурсів певного таксономічного рівня, потужність потоку яких щодо продукування інвестиційних доходів-ризиків зумовлена спроможностями інституційного середовища забезпечити безперервність та інтенсивність протікання інвестиційного процесу
	Дресвянніков Д.	сукупна можливість власних і залучених економічних ресурсів забезпечувати при наявності сприятливого інвестиційного клімату інвестиційну діяльність підприємства з метою і масштабах, визначених економічною політикою країни та стратегією розвитку підприємства
	Дідух С.	«здатність реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо генерування додаткових потоків капіталу завдяки мобілізації наявних ресурсів з метою підвищення ефективності діяльності підприємства»
	Гавриш В., Гулько Л., Драганова Т	поступового свідомого чи несвідомого накопичення інвестиційних можливостей, які не можуть бути реалізовані підприємством миттєво. «Інвестиційні можливості можуть, зокрема, бути створені та використані підприємством шляхом мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів»
Комплексна організація підсистем	Чорна М., Жувагіна І., Горіцин Д.	пропонують інший підхід, згідно з яким інвестиційний потенціал підприємства - це комплексна система, що становить сукупність окремих підсистем (інвестиційно-фінансова та управлінська)
Якісний вираз вартості товару	Шабатура Т.	виступає якісним критерієм оцінювання підприємства як товару, зростання якого свідчить про адекватність ведення економічної діяльності підприємства принципам соціально орієнтованої концепції, що, у свою чергу, сприяє вирішенню економічних проблем, які виникають між ними

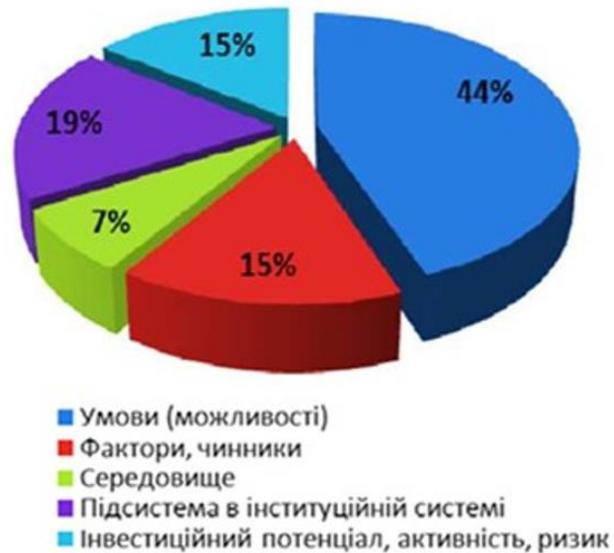
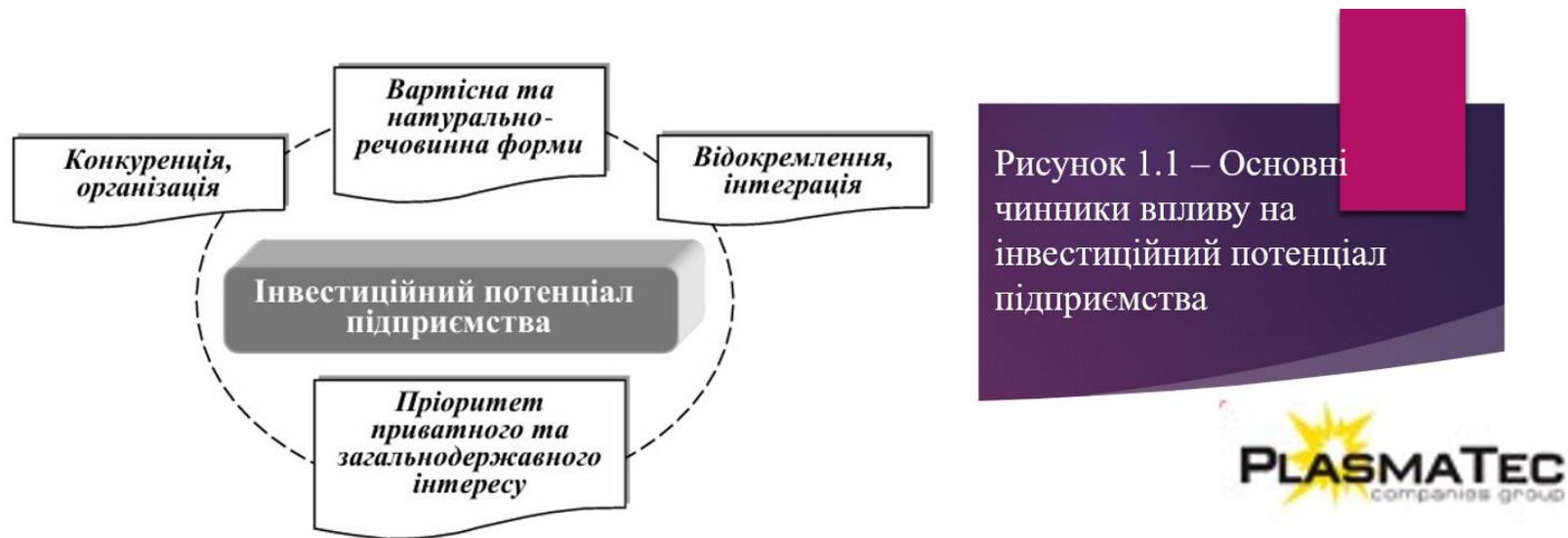


Рисунок 1.2 – Розподіл ключових компонентів поняття «інвестиційний клімат»

Таблиця 1.2 – Показники, що впливають на розвиток інвестиційної діяльності

№ з/п	Інвестиційні умови	Показник, %
1	Інвестиційний клімат (зовнішні фактори макросередовища)	40,1
2	Інвестиційні можливості (потенціал, внутрішні фактори мікросередовища)	34,4
3	Інвестиційна активність (рівень розвитку інвестиційної діяльності)	14,2
4	Інноваційність інвестиційного портфеля підприємства	11,3
	Разом	100,0

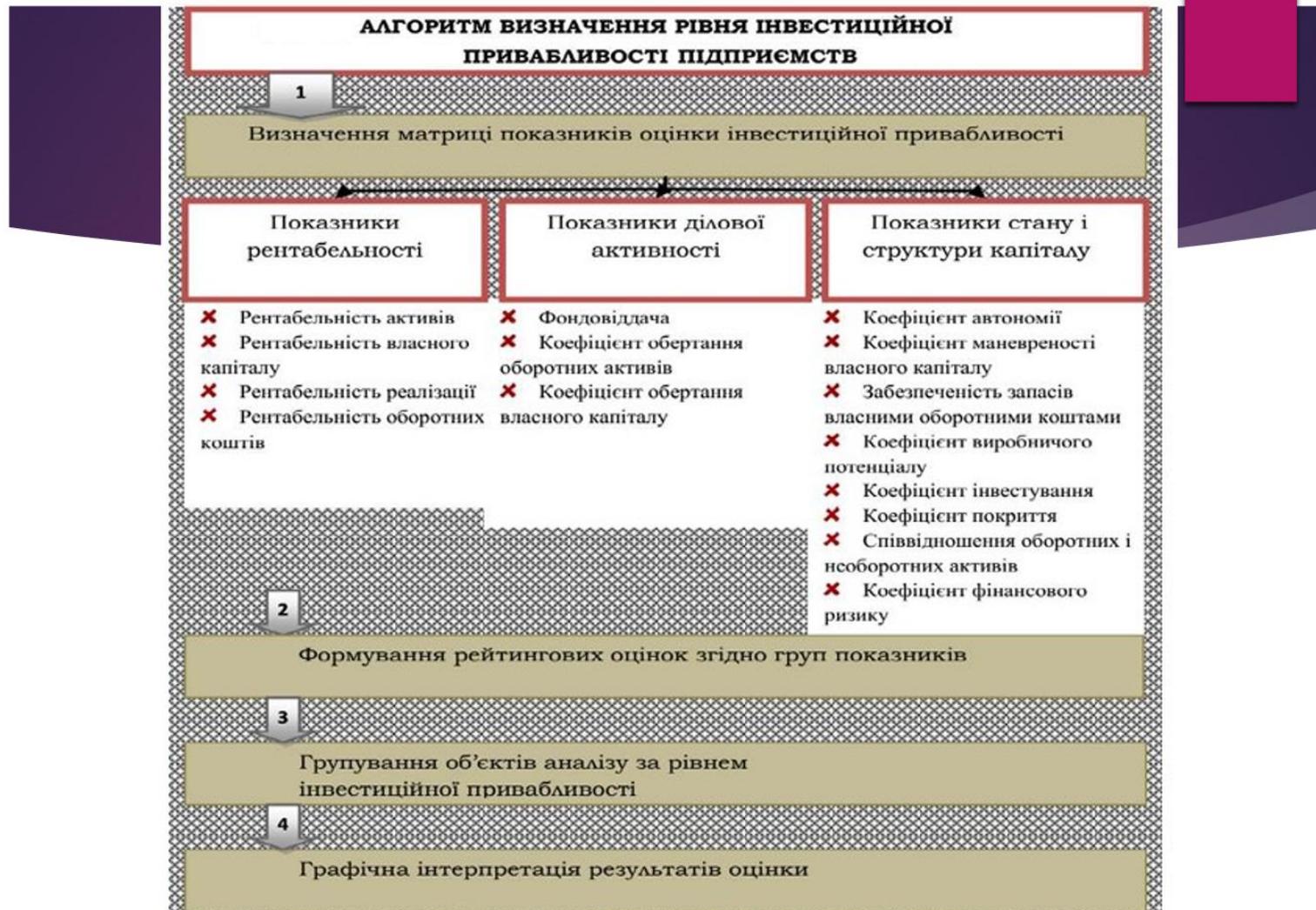


Рисунок 1.3 – Етапи розрахунку рівня інвестиційної привабливості підприємств

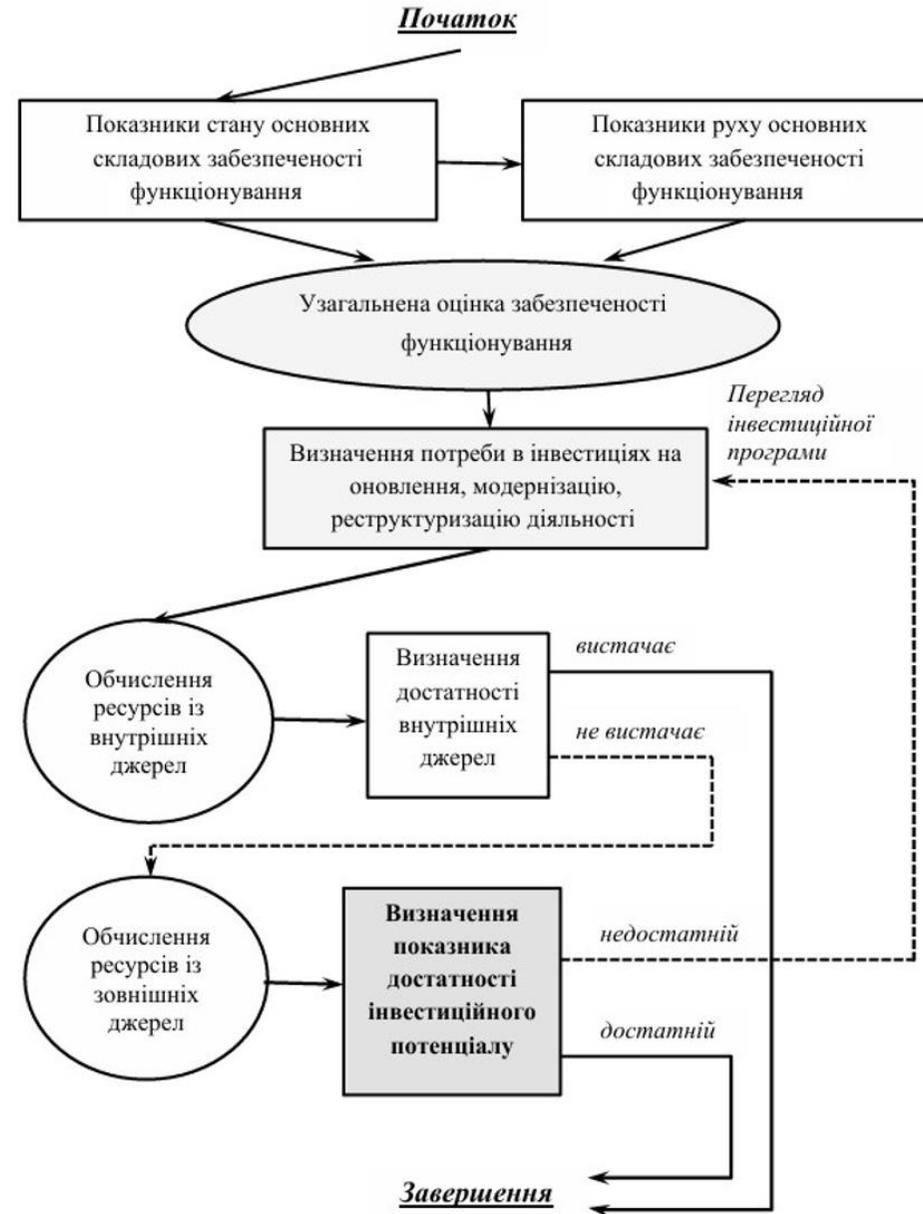
Таблиця 1.4 – Основні методики оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства

№	Автор(и)	Сутність підходу
1	І. С. Крамаренко	Основний показник — рентабельність виробництва.
2	С. В. Кальченко	Трудоспоживчий підхід — співвідношення зусиль і результату, умовний прибуток визначає потенціал.
3	В. О. Васильєв	Вимірювання потенціалу за сумою заощаджень та фінансових активів.
4	Т. М. Одінцова	Оцінка потенціалу через чисті заощадження після вирахування витрат, податків і трансфертів.
5	В. М. Хобта	Використання функції бажаності Харрінгтона для уніфікації показників.
6	О. Б. Кузьменко	Коефіцієнт ефективності використання ресурсів.
7	О. Білоусова	Доповнення оцінки показниками прибутку, амортизації, державної підтримки.
8	В. С. Здреник	Урахування факторів привабливості інвесторів; узагальнення методів оцінки
9	А. А. Сігайов	Аналіз ресурсів, персоналу, зовнішніх умов інвестування.
10	О. М. Селезня	Оцінка комерційної репутації за поведінковими, інформаційними та соціальними аспектами.
11	Д. В. Максименко	Поділ потенціалу на ідентифікований (наявні засоби) та неідентифікований (можливості).
12	О. М. Петрук,	Необхідність врахування ризиків при оцінюванні потенціалу.
13	Т. Л. Нідзельська	Виокремлення шести сфер аналізу: виробнича, маркетингова, фінансова, HR, організаційна, інформаційна.
14	О. М. Кучинський	Систематизація показників за групами: виробничо-технологічна, кадрова, фінансова, науково-технічна тощо.
15	З. Б. Янченко	Додавання маркетингових, комунікаційних, соціально-екологічних показників.
16	С. Г. Параска	Оцінка потенціалу через аналіз джерел фінансування запасів і витрат.
17	О. С. Прокопишин	Оцінка технічної складової через коефіцієнти оновлення, вибуття, купівлі.
18	В. В. Липчук, Л. Б. Гнатишин	Модель конкурентоспроможного ресурсного потенціалу: ресурси, здібності працівників, ефективність використання.
19	Н. О. Навроцький	Розподіл ресурсів на матеріальні (фінансові, трудові) й нематеріальні (інформаційні, управлінські).
20	П. Березівський	Застосування виробничої функції Кобба–Дугласа для оцінки ресурсного потенціалу.
21	Л. В. Боровік	Інтегральна оцінка економічного, соціального та екологічного потенціалу.
22	І. В. Пелих	Комбінування методів: інтегральний показник, інновативність, фінстійкість, дисконтування потоків.
23	Т. Ю. Коритько	Поєднання кількісних (інтегральних) і якісних оцінок інвестиційного потенціалу.
24	Ю. Г. Левченко	Групування показників за блоками: управління, організація, фінанси, кадри.
25	У. Витвицька, Ю. Штим	Інтегральний показник фінансового потенціалу через коефіцієнт ліквідності, автономії, рентабельності.
26	К. О. Белоусова	Індикаторний підхід (тенденції, осцилятори, суб'єктивні оцінки).
27	М.Белопольський	Систематизація методів оцінки ризиків (статистичний, аналітичний, сценарний, імітаційний тощо).
28	Л. А. Костирко	Методи SFA і DEA для оцінки ресурсного потенціалу (перевага DEA).
29	Н. Навроцький	4 групи методів: витратні, ресурсні, результативні, комплексні.
30	О. І. Шкуратов	Грошова, індексна й статистична оцінка ресурсного потенціалу.
31	О. Б. Бутнік-Сіверський	Кореляційно-регресійний аналіз зв'язку ресурсів і результатів.
32	В. В. Берегова	Використання графоаналітичного методу для оцінки розвитку потенціалу.
33	Л. Б. Гнатишин	Матрична модель вибору економічних індикаторів відтворення потенціалу.
34	А. О. Крисак	Використання критеріального, нормативного, індексного, факторного методів.
35	Л. В. Сачинська	Класифікація методів за інформаційною базою, способом оцінки, метою.

Таблиця 1.5 – Порівняння підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства

Підхід	Основні представники	Сутність	Переваги	Недоліки
Вартісний	І. С. Крамаренко, В. С. Здреник	Розрахунок різниці між майбутньою та поточною вартістю активів	Відображає економічну суть потенціалу	Не враховує якісні чинники
Ресурсний	В. В. Липчук, Л. Б. Гнатишин, Н. О. Навроцький	Аналіз матеріальних і нематеріальних ресурсів, їх ефективності	Дає реальну оцінку можливостей підприємства	Потребує значного масиву даних
Результативний (ефективності)	І. С. Крамаренко, О. Б. Кузьменко	Визначення через показники прибутку, рентабельності, продуктивності	Простота і практичність	Ігнорує зовнішні чинники
Інтегральний (комплексний)	І. В. Пелих, Т. Ю. Коритько, О. М. Крук, Ю. Г. Левченко	Поєднання кількісних і якісних індикаторів у єдиний індекс	Дає системну оцінку потенціалу	Складність побудови
Експертний Індикаторний	/ К. О. Белоусова, В. С. Здреник	Оцінка на основі суб'єктивних оцінок чи груп показників	Гнучкість, застосовність у невизначеності	Менша об'єктивність
Моделювання та аналітичні методи	П. Березівський, О. Б. Бутнік-Сіверський, Л. А. Костирко	Математичні моделі (DEA, SFA, регресії, функція Кобба–Дугласа)	Точність, можливість кількісної оптимізації	Високі вимоги до даних і кваліфікації
Комбіновані підходи	І. В. Пелих, Л. В. Сачинська, О. В. Бедін	Поєднання ресурсного, фінансового, ризикового аналізу	Найповніше враховує різні сторони потенціалу	Потребує узгодження методик

Рисунок 1.4 – Алгоритм оцінювання інвестиційного потенціалу



Приватне акціонерне товариство «ПлазмаТек» перебуває території міста Вінниці. Підприємство зареєстровано 31.07.1995 року. Керівником ПрАТ «ПлазмаТек» є громадянин України Слободянюк Віктор Петрович. Компанія інвестує більшу частину своїх ресурсів у дослідження та розробку інноваційних технологій та закупівлю найсучаснішого у світі обладнання. З 2003 по 2024 рік загальний обсяг інвестицій компанії перевищив 1,5 мільярда українських гривень

The screenshot shows the website interface for PLASMA TEC. At the top left is the logo 'PLASMA TEC companies group'. Navigation links include 'НАША ПРОДУКЦІЯ', 'ДОСТАВКА ТА ОПЛАТА', 'КОНТАКТИ', and 'OUTLET'. There are icons for a user profile, a shopping cart labeled 'Кошик', and a search icon. Below the navigation, the text 'Види діяльності за КВЕД:' is followed by three KVED codes: 25.93 – Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин; 24.34 – Холодне волочіння дроту; 24.10 – Виробництво чавуну, сталі та феросплавів та інше. Below this are four product categories with icons and labels: 'Електроди' (welding electrodes), 'Дріт зварювальний' (welding wire), 'Зварювальні прутки' (welding rods), and 'Сировина' (raw material).

Рисунок 2.1 – Основні види продукції підприємства ПрАТ «ПлазмаТек»

Рисунок 2.2 – Основні фінансові показники ПрАТ «ПламаТек»

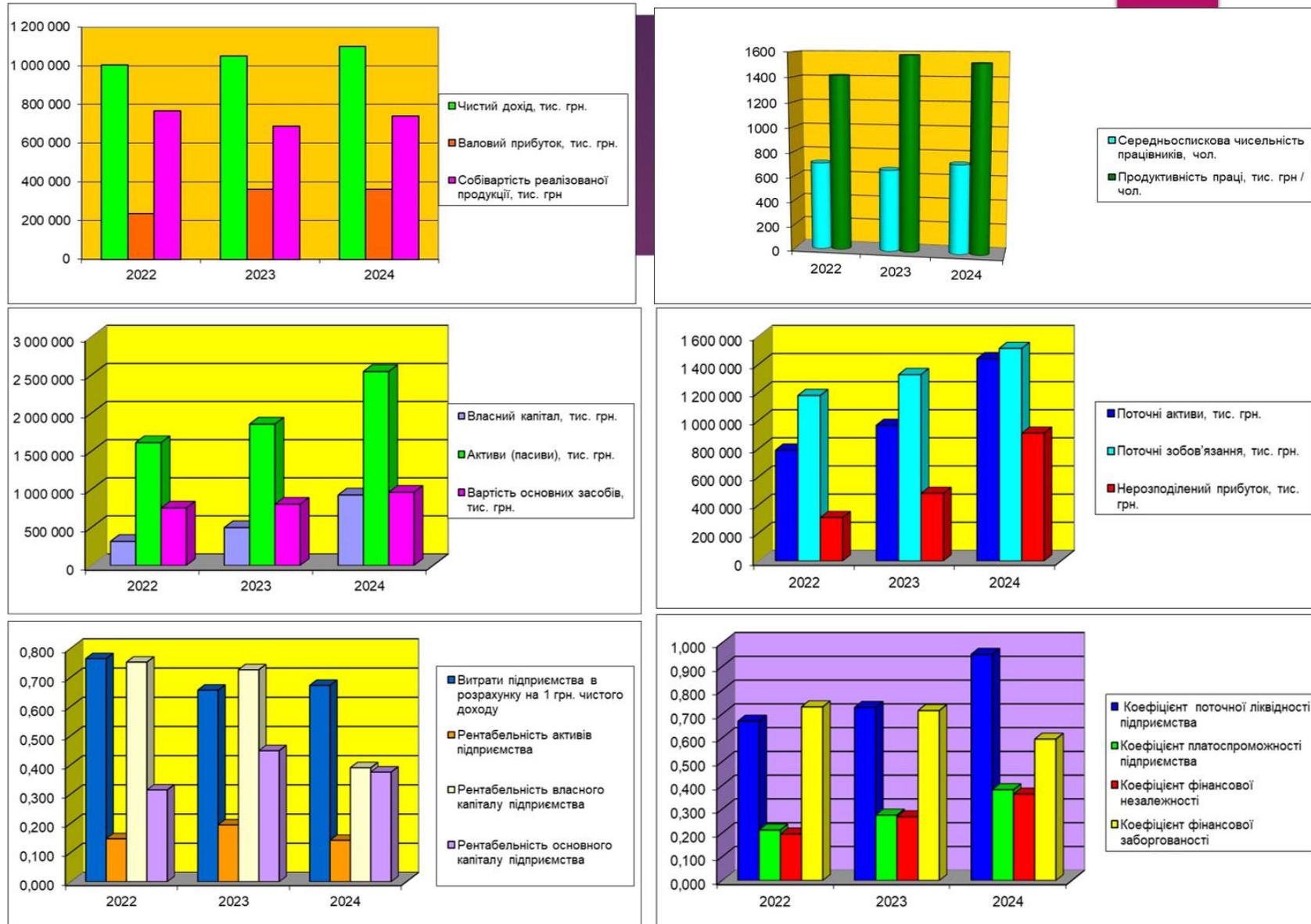


Рисунок 2.10 – Ключові фінансові та кадрові показники ПрАТ «ПазмаТек» для оцінювання інвестиційного потенціалу за 2020-2024 р.р

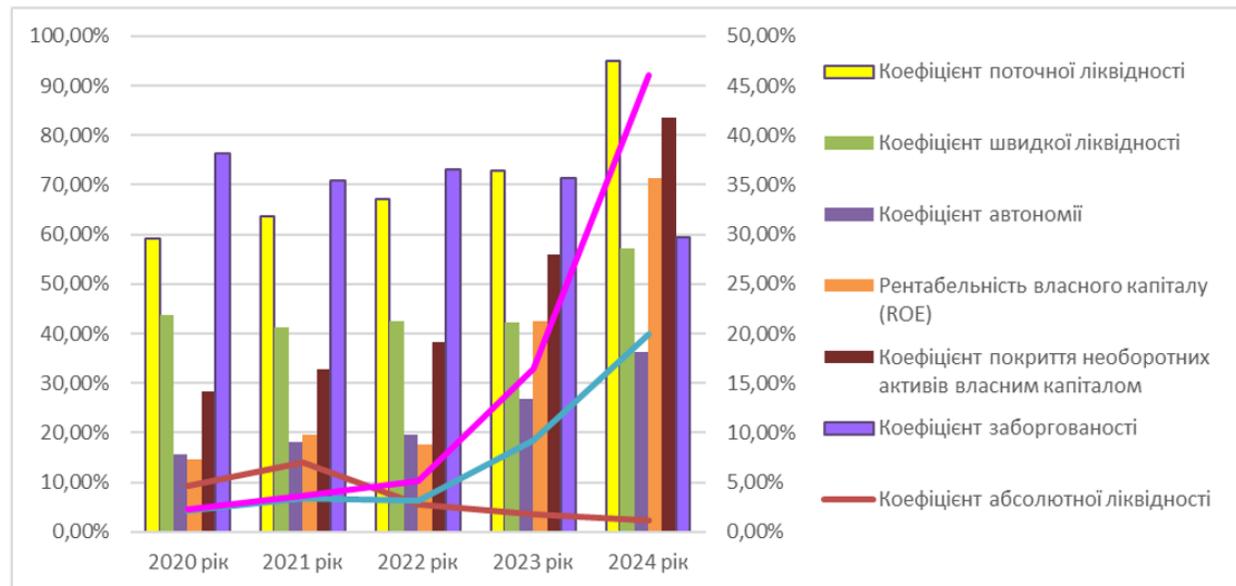
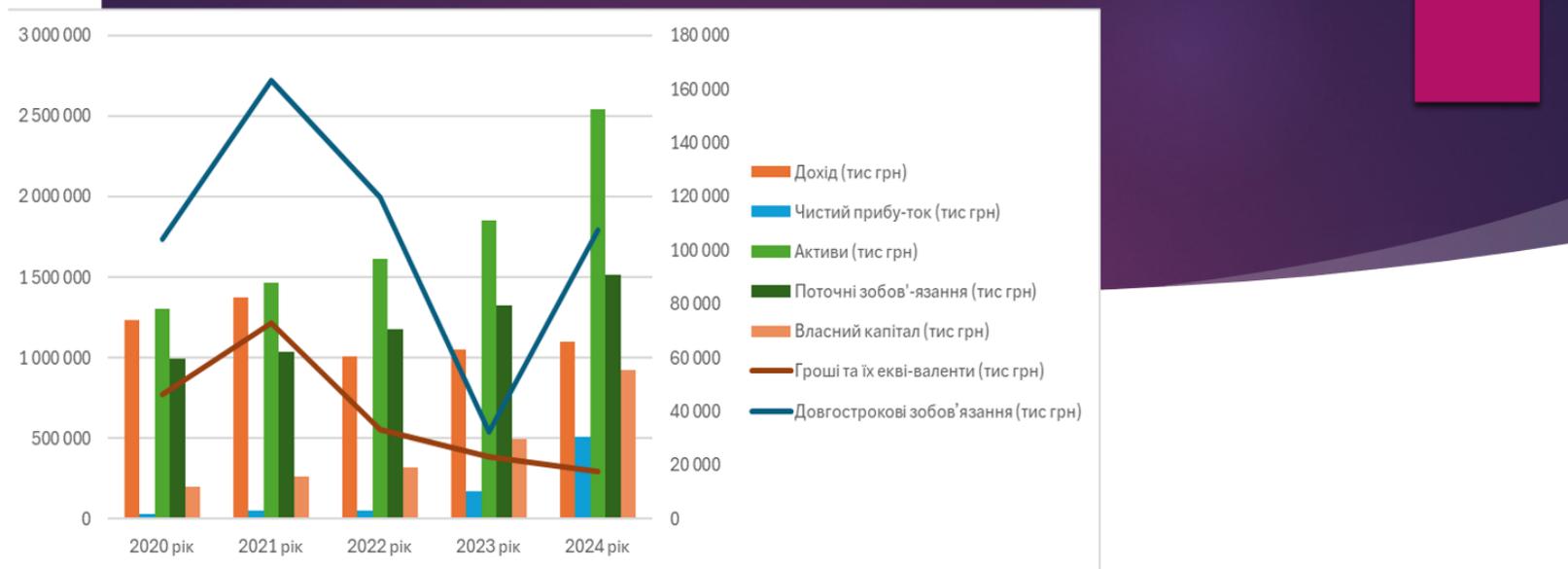
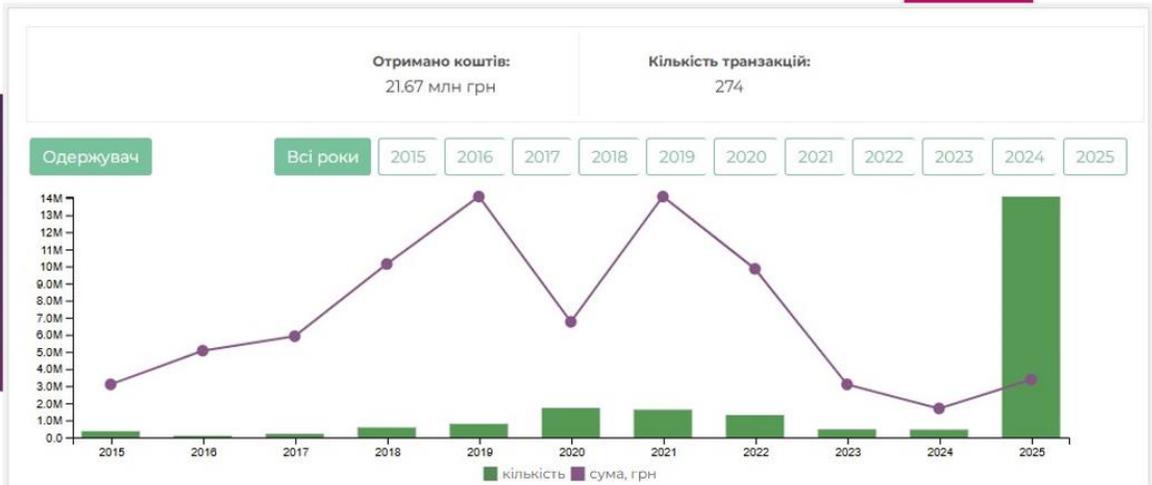


Рисунок 2.12 – Публічні фінанси, які отримало ПрАТ «ПлазмаТек» протягом 2015-2025 р.р.



Інформація з Prozorro.Продажі:

Назва: Товариство з обмеженою відповідальністю "ПлазмаТек"

ЄДРПОУ: 03567397

Адреса: 21036, ВІННИЦЬКА ОБЛ., ВІННИЦЯ, ВУЛ. ПРАВЕДНИКІВ СВІТУ, 18

Контакт: Слободанюк Віктор Петрович
yurotdel@plasmatec.com.ua
380689679409

Оновлено: 30.04.1024

Інформація з ЄДР:

Назва: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЛАЗМАТЕК"

Адреса: ВІННИЦЬКА ОБЛ., ВІННИЦЬКИЙ Р-Н, М. ВІННИЦЯ, ВУЛ. ПРАВЕДНИКІВ СВІТУ, БУД. 18

Стан: ✓ Зареєстровано

Дата реєстрації: 28.12.2023

Керівник: Слободанюк Віктор Петрович

Оновлено: Вчора, 01:07

Подано 10 пропозицій на суму 4.74 млн грн
Підписано 8 контрактів на суму 4.55 млн грн

Активність

Рік	Січ	Лют	Бер	Кві	Тра	Чер	Лип	Сер	Вер	Жов	Лис	Гру
2022				●							●	
2023	●				●	●	●	●				
2024									●			
2025		●										

■ Кількість пропозицій ● Сума пропозицій

Пропозиції

8	2
---	---

8 - Переможець (80.0%)
2 - Пропозиція не виграла (20.0%)

Контракти

8

8 - Активний (100.0%)

Рисунок 2.13 – Інформація з системи системі Prozorro за 2022-2025 р.р.

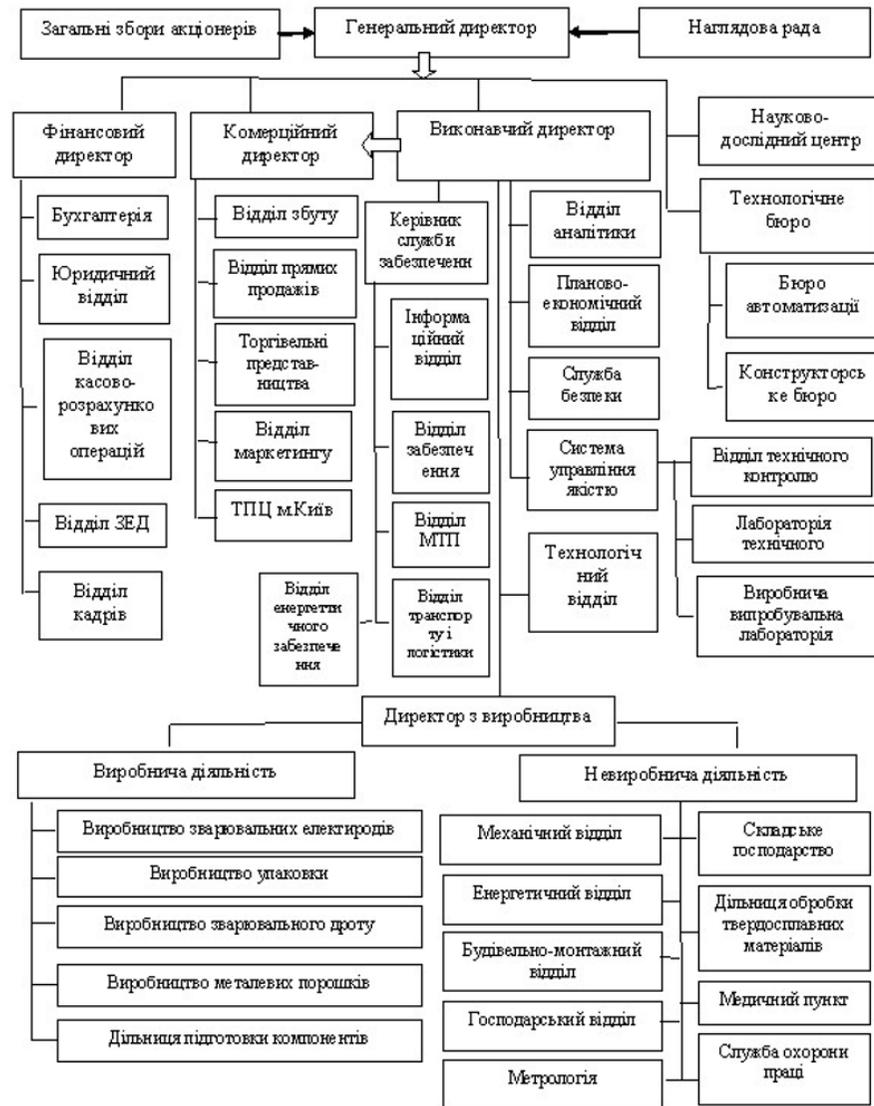
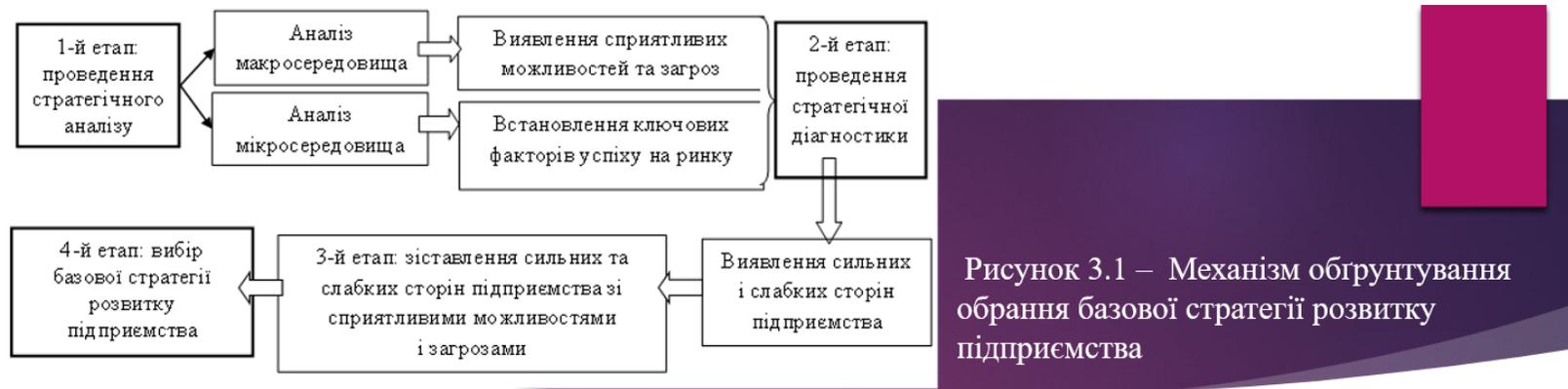


Рисунок 2.15 – Оргструктура ПрАТ «ПлазмаТек»

Таблиця 2.7 – Переваги та недоліки поточної оргструктури ПрАТ «ПлазмаТек»

Чинник	Переваги	Недоліки (з точки зору П)
Спеціалізація	Чіткий поділ функцій (Фінанси, Комерція, НДЦ) забезпечує високу професійну експертизу в кожній вертикалі.	Слабка горизонтальна взаємодія та розрив між інноваціями (НДЦ) і фінансово-стратегічним плануванням.
Інновації	Наявність окремого НДЦ і підрозділів (Конструкторське бюро) підтверджує орієнтацію на технологічний потенціал.	НДЦ не має прямого зв'язку з аналізом інвестиційного клімату. Інновації розробляються без прямого обліку зовнішньої привабливості.
Управління	Єдиноначальність та ієрархія дозволяють швидко виконувати оперативні вказівки.	Стратегічне планування (Планово-економічний відділ) та Аналітика підпорядковані Виконавчому директору (оперативний рівень), що обмежує їхній вплив на загальну стратегію.
Адаптивність	Система управління якістю та технічний контроль забезпечують стабільність.	Низька швидкість адаптації до змін зовнішнього інвестиційного клімату через відсутність спеціалізованої ланки моніторингу.



Таблиця 3.1 – Матриця SWOT-аналізу

Як скористатися сприятливими можливостями, спираючись на сильні сторони підприємства	За рахунок яких сильних сторін підприємства можна нейтралізувати деякі потенційні загрози
За рахунок високої якості продукції, її широкого асортименту, прийнятних для споживачів цін на продукцію тощо суттєво збільшити попит на продукцію підприємства. Зростання попиту на продукцію збільшить доходи і фінансові можливості підприємства впроваджувати нову техніку і нові високоефективні технології тощо, сприятиме залученню до співпраці нових партнерів і клієнтів (споживачів) тощо	За рахунок зростання абсолютних значень показників доходу підприємства і прибутків підприємства можна компенсувати зростання цін на матеріальні та інші види ресурсів; успішно протидіяти конкурентам; нейтралізувати негативні наслідки від зміни курсу національної валюти, успішно повертати кредити, взяті в комерційних банках для забезпечення розвитку підприємства та його технічного переоснащення тощо
Які слабкі сторони підприємства можуть перешкоджати скористатися сприятливими можливостями	Яких загроз, посиленних слабкими сторонами підприємства, потрібно побоюватися найбільше
Недостатній рівень комп'ютерної підготовки фахівців може перешкоджати збільшенню замовлень на продукцію підприємства і знизити попит на неї. Нестабільність цін на ресурси може суттєво збільшити ціну на продукцію підприємства, що знизить попит на неї. Невисока заробітна плата працівників може призвести до їх звільнення з підприємства та втрати підприємством кваліфікованих спеціалістів тощо	Можливе руйнування інфраструктури підприємства через військові дії може викликати зупинку підприємства та призвести до втрати значних фінансових ресурсів. Нестабільність цін на сировину, енергію і матеріали може викликати зростання собівартості продукції підприємства та ціни на неї, до активізації і посилення тиску на підприємство з боку конкурентів тощо

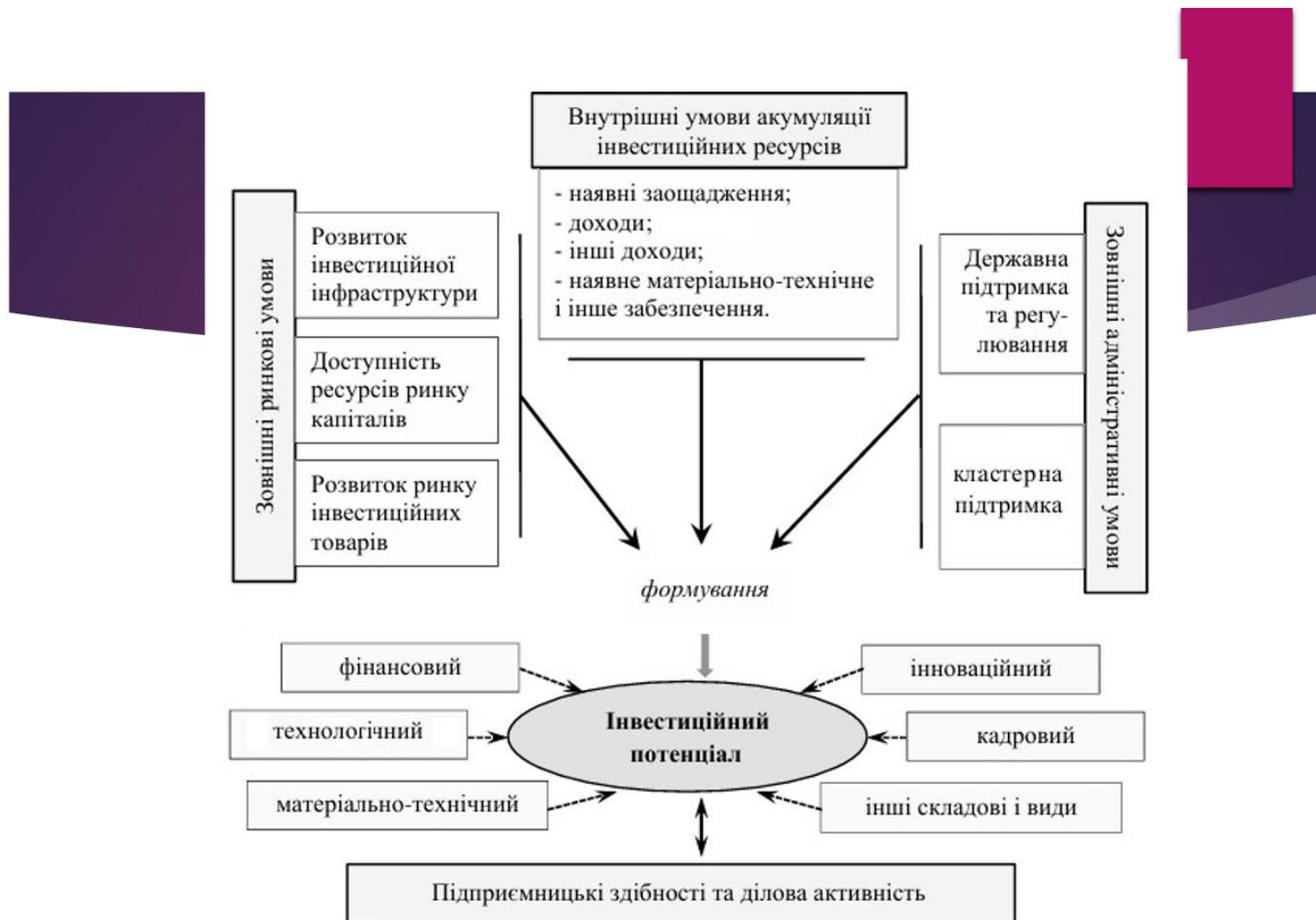


Рисунок 3.2 – Модель механізму формування інвестиційного потенціалу підприємства

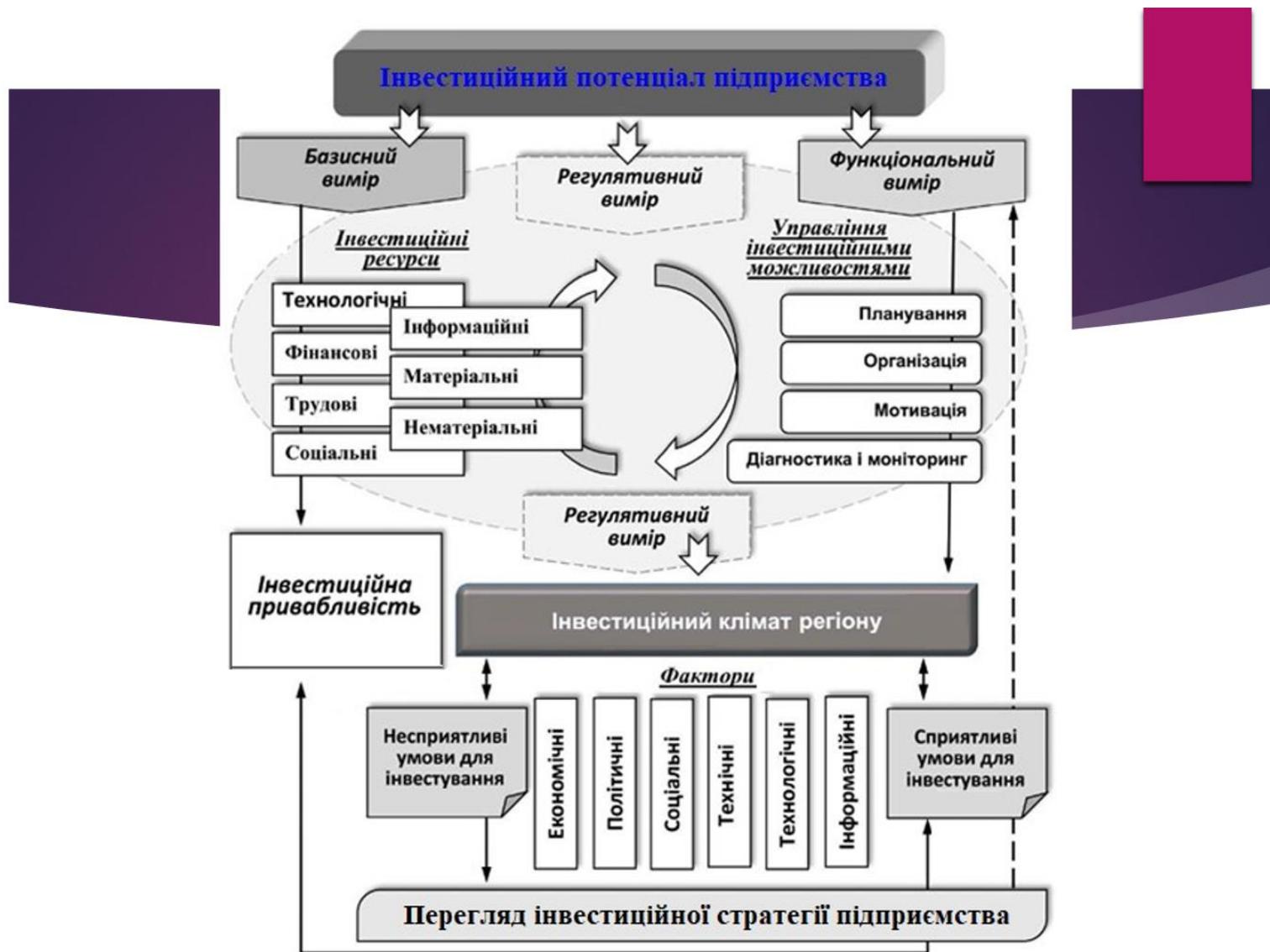


Рисунок 3.3 – Удосконалена функціональна схема механізму управління інвестиційним потенціалом підприємства

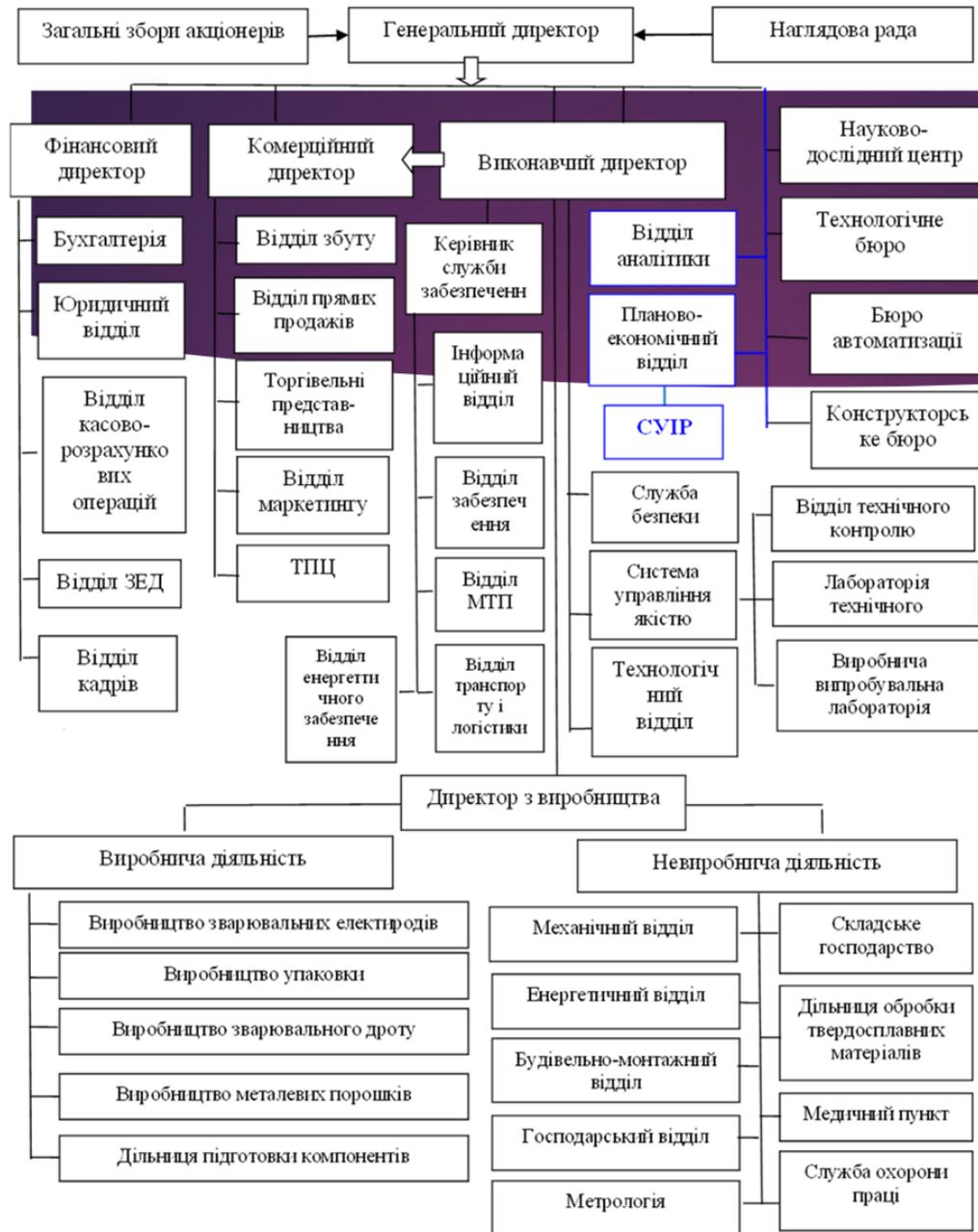


Рисунок 3.4 –
Удосконалена
організаційна
структура ПрАТ
«ПлазмаТек»

Таблиця 3.2 – План заходів з підвищення ефективності діяльності підприємства (2026-2028 р.)

Суть запропонованої заходу	Орієнтовні витрати, тис. грн.	Прогнозований економічний ефект, тис. грн.	Інші результати
1. Впровадження загальної стратегії запобігання дії негативних факторів впливу та стратегії стабілізації та зміцнення досягнутих позицій	1850	$360530 * 0,0019 * 3 = 2055,02$	Розширення ринків збуту продукції, посилення позицій конкурентоспроможності підприємства, покращення фінансового стану підприємства
2. Зменшення ризиків в майбутній діяльності за результатами проведеного SWOT-аналізу	1650	$360530 * 0,0017 * 3 = 1838,70$	Зменшення потенційних ризиків, використання сильних та корегування слабих сторін підприємства, використання проаналізованих потенційних можливостей
3. Впровадження в діяльність підприємства механізму формування інвестиційного потенціалу підприємства	1800	$360530 * 0,003 * 3 = 3244,77$	Збільшення інноваційного потенціалу, збільшення доходу, отримання конкурентних переваг
4. Використання удосконаленої функціональна схема механізму управління інвестиційним потенціалом підприємства	1780	$360530 * 0,008 * 3 = 8652,72$	Збільшення інноваційного потенціалу, розширення ринків збуту, збільшення доходу, отримання конкурентних переваг, підвищення інвестиційної привабливості
5. Реорганізація організаційної структури підприємства: 5.1 зміна підпорядкування відділів аналітики та ПЕВ. 5.2 створення в складі ПЕВ нового СУР	2800	$360530 * 0,006 * 3 = 6489,54$	Підвищення ефективності управління ІІ, посилення позицій конкурентоспроможності підприємства, покращення фінансового стану підприємства, збільшення доходу, отримання конкурентних переваг
Підсумок	B = 9880,00	ЕФзаг = 22280,75	

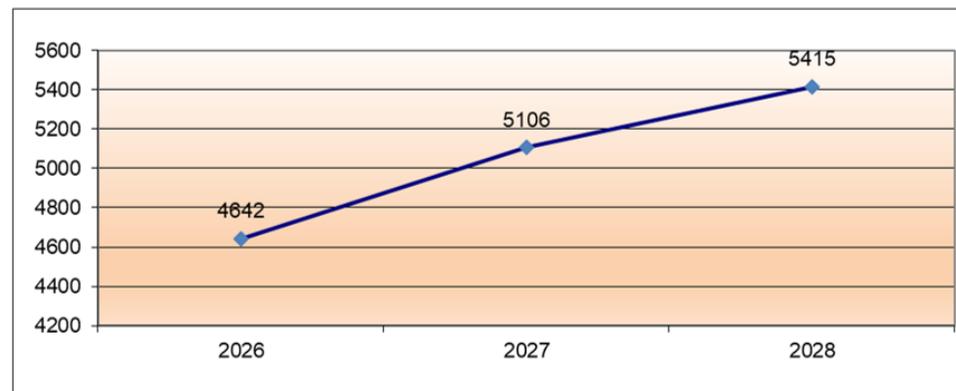


Рисунок 3.5 – Моделювання отримання прибутку підприємства від впроваджених пропозицій за 2025-2027 р.р.

ВИСНОВКИ

Розглянуто понятійно-категоріальний апарат формування інвестиційного потенціалу підприємства, який є необхідним вихідним етапом дослідження, оскільки саме чітке теоретико-методологічне визначення базових категорій забезпечує узгодженість подальших аналітичних та практичних висновків.

Здійснено аналіз наукових підходів до визначення сутності поняття «інвестиційний потенціал», що підтвердив його категоріально-понятійну багатовимірність. У науковій літературі його розглядають як комплекс ресурсів, сукупність виробничих можливостей, систему підсистем або якісний показник, пов'язаний із ринковою вартістю підприємства. Узагальнення цих підходів дало змогу визначити інвестиційний потенціал за ресурсно-управлінським підходом – як здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність на основі наявних ресурсів. Уточнено перелік показників його оцінювання, який доцільно доповнити такими індикаторами, як обсяг чистого прибутку, амортизації, інвестиційної нерухомості, тимчасово залучених ресурсів та державної підтримки.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що найбільш раціональним підходом до оцінювання інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємства є комбінований ресурсно-фінансовий підхід. Він поєднує елементи ресурсного (аналіз наявних матеріальних, нематеріальних і кадрових ресурсів) та вартісно-результативного підходів (оцінка ефективності їх використання через фінансові показники).

Основою методики є обов'язковий аналіз фінансового стану підприємства за ключовими коефіцієнтами (ліквідність, автономія, рентабельність, маржа, власний капітал, боргове навантаження). До них додаються індикатори кадрового та ресурсного потенціалу, що дозволяють оцінити здатність підприємства генерувати й реалізовувати інвестиції.

Отже, рекомендована “комбінована ресурсно-фінансова методика” – це інтегральна модель, у якій кількісні фінансові коефіцієнти та якісні показники ресурсної спроможності об'єднуються в єдиний узагальнений індекс інвестиційного потенціалу підприємства.

У розділі 2 було проаналізовано основні економічні та фінансові показники діяльності ПрАТ «ПлазмаТек» за 2022-2024 роки; розраховано показники, що характеризують рівень рентабельності власного капіталу підприємства; проаналізовано організаційну структуру управління підприємством. Отже, у 2022–2024 рр. ПрАТ «ПлазмаТек» демонструє позитивну динаміку розвитку, зокрема зростання чистого доходу, валового прибутку та власного капіталу. Підприємство ефективно управляє активами, поступово підвищує ліквідність і фінансову незалежність. Незважаючи на незначні коливання рентабельності у 2024 році, фінансово-економічний стан підприємства можна оцінити як стабільний і такий, що має тенденцію до зміцнення.

Рівень інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» є високим, що підтверджується стійкою динамікою фінансових показників та наявністю гарантованих каналів збуту. Аналіз інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» засвідчує його сформований та високий рівень, що підтверджується не лише стійкою динамікою ключових фінансових та кадрових показників, але й гарантованою стійкістю каналів збуту. Зокрема, накопичений обсяг публічних фінансів на суму 21,67

млн грн слугує фундамен- тальним індикатором надійності та прогнозованості грошових потоків від державного сектору. При цьому, систематичний успіх у системі Pгоzого, що забезпечив 4,55 млн грн цих надходжень, додатково валідизує конкурентну перевагу підприємства. Проте, для забезпечення довгострокової стійкості та цілеспрямованого зростання, а також для інтеграції розрізаних показників у єдину систему, необхідним є удосконалення механізму стратегічного управління інвестиційним потенціалом підприємства.

Підприємство ПрАТ «ПлазмаТек» має досить складну розгалужену організаційну структуру управління, проте окремі її структурні елементи потребують удосконалення. Аналіз результатів стратегічної діагностики, дозволяє констатувати, що ПрАТ «ПлазмаТек» продемонструвало здатність до використання сприятливих можливостей (O) та нейтралізації загроз (T) за рахунок внутрішніх конкурентних переваг (S). Це дало змогу забезпечити подальший розвиток у короткостроковій перспективі та підтвердити спроможність компанії мінімізувати потенційний негативний вплив зовнішніх чинників.

Виходячи з отриманих результатів дослідження та обставин воєнного стану рекомендовано на найближчий період (2026 рік) застосувати стратегію запобігання дії негативних факторів впливу; на середньострокову перспективу (2027-2028 рр.) обґрунтовано вибір стратегії стабілізації та зміцнення досягнутих позицій. Це дозволить поступово акумулювати необхідні ресурси для подальшого нарощування виробництва та розширення масштабів діяльності, а запропонована послідовність стратегій забезпечує поступовий перехід від оборонної позиції до сталого розвитку.

Запропонована удосконалена модель механізму формування ПП, включає кластерну підтримку та технологічний фактор, робить формування інвестиційного потенціалу ПрАТ «ПлазмаТек» більш адаптивним, інноваційно орієнтованим та стійким до впливу макроекономічної та воєнної нестабільності.

Також удосконалена схема механізму управління ПП ПрАТ «ПлазмаТек» враховує як мікро (внутрішні фактори впливу), так і макро (зовнішні фактори впливу) рівні управління. Така структура механізму враховує, що номінально інвестиційний потенціал формують інвестиційні ресурси підприємства (технологічні, фінансові, трудові, матеріальні, нематеріальні, інформаційні, соціальні тощо), що визначає інвестиційну привабливість підприємства і впливає на інвестиційну привабливість регіону в цілому.

При цьому функціональний контекст інвестиційного потенціалу підприємства реалізується через систему управління інвестиційними можливостями, які формуються за рахунок факторів, які впливають на інвестиційний клімат регіону або відповідного кластеру.

Отже, удосконалена функціональна схема дозволяє ПрАТ «ПлазмаТек» систематизувати механізм управління інвестиційним потенціалом, інтегруючи внутрішні ресурси з зовнішньою динамікою, що забезпечує науково обґрунтовану базу для прийняття стратегічних інвестиційних рішень, гарантуючи, що підприємство не лише реагує на інвестиційний клімат, але й активно коригує свою стратегію відповідно до його сприятливих чи несприятливих факторів.

В підрозділі 3.3 було розраховано економічну ефективність запропонованих заходів, яка свідчить про комерційну доцільність впровадження зроблених пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності управління діяльністю підприємства в цілому.

ДОПОВІДЬ ЗАКІНЧЕНО

*Дякую
за увагу*