

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника Кафедра
підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Виконала: студентка 4 курсу, Групи
ПТБД-42
Спеціальності 076 Підприємництво та
торгівля
Гринівської Вікторії Андріївни

Науковий керівник
викладач кафедри підприємництва,
торгівлі та прикладної економіки
Ціжма Оксана Анатоліївна

Рецензент
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Плець І.І.

Івано-Франківськ – 2025 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність інвестиційної діяльності підприємства	6
1.2. Теоретичні підходи до управління інвестиціями	14
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ЛІГОС»	29
2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «Лігос»	29
2.2. Дослідження основних показників конкурентоспроможності підприємства та аналіз інвестиційної діяльності	38
Аналіз основних показників конкурентоспроможності ТОВ «ЛІГОС» за 2024 рік	39
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЛІГОС»	43
3.1. Обґрунтування стратегічних напрямів інвестування для підвищення конкурентоспроможності	43
3.2. Розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління інвестиціями	47
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58
ДОДАТКИ	65

ВСТУП

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки інвестиційна діяльність підприємства є одним із ключових факторів забезпечення його сталого розвитку та конкурентоспроможності. Постійне удосконалення управління інвестиціями дозволяє підприємствам ефективно розподіляти ресурси, мінімізувати ризики і досягати стратегічних цілей. Особливо актуальним це питання є в контексті зростаючої конкуренції на національних і міжнародних ринках, що вимагає від підприємств впровадження інноваційних підходів до планування та контролю інвестиційної діяльності.

Питання оптимізації управління інвестиційною діяльністю досліджували багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед зарубіжних дослідників варто відзначити роботи Майкла Портера, який розробив концепцію конкурентних стратегій, що безпосередньо пов'язана з ефективним інвестуванням у конкурентні переваги підприємства. Крім того, важливий внесок у теорію інвестиційного менеджменту внесли Девід Дрекслер, який акцентував увагу на управлінні ризиками в інвестиційній діяльності, та Роберт Шарп, автор моделі оцінки капітальних активів (CAPM), що широко застосовується для оцінки ефективності інвестицій.

Вітчизняні вчені, зокрема Іван Черняк та Оксана Демчук, у своїх дослідженнях також розглядають механізми оптимізації інвестиційної діяльності як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємств в українських реаліях. Проте, незважаючи на значну кількість наукових розробок, практика управління інвестиціями на рівні багатьох підприємств залишається недостатньо ефективною через відсутність системного підходу та недостатню увагу до ризиків і стратегічного планування.

Метою роботи є розробка заходів щодо оптимізації управління інвестиційною діяльністю підприємства на прикладі ТОВ «ЛІГОС» з метою підвищення його конкурентоспроможності. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: дослідити теоретичні

Для досягнення мети в роботі поставлено такі **завдання**:

1. Дослідити теоретичні основи інвестиційної діяльності та конкурентоспроможності підприємства.
2. Проаналізувати інвестиційну політику та конкурентоспроможність ТОВ «ЛІГОС».
3. Виявити основні проблеми та ризики в управлінні інвестиційною діяльністю підприємства.
4. Розробити стратегічні напрями інвестування, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності.
5. Запропонувати рекомендації щодо вдосконалення механізму управління інвестиціями на підприємстві.

Об’єкт дослідження постає інвестиційна діяльність підприємств як процес управління фінансовими ресурсами для забезпечення їх ефективного використання і підвищення конкурентоспроможності.

Предмет дослідження є механізми та інструменти управління інвестиційною діяльністю на рівні підприємства, а також їх вплив на конкурентоспроможність ТОВ «ЛІГОС».

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані керівництвом ТОВ «ЛІГОС» для удосконалення управління інвестиційною діяльністю, що дозволить підвищити ефективність використання інвестиційних ресурсів і зміцнити позиції підприємства на ринку. Запропоновані рекомендації можуть бути застосовані і на інших підприємствах аналогічного профілю для оптимізації інвестиційної політики.

Наукова новизна. У роботі розроблено комплексний підхід до оптимізації управління інвестиційною діяльністю підприємства з урахуванням специфіки діяльності ТОВ «ЛІГОС». Вперше на основі аналізу інвестиційної політики та конкурентоспроможності підприємства запропоновано стратегічні напрями інвестування, спрямовані на підвищення його конкурентоспроможності в умовах сучасного ринку.

У процесі виконання кваліфікаційної роботи застосовувалися різноманітні **методи дослідження**, зокрема аналіз і синтез для вивчення теоретичних основ інвестиційної діяльності та конкурентоспроможності підприємств, порівняльний аналіз для оцінки різних підходів до управління інвестиціями та їх ефективності, статистичний метод для обробки фінансових і економічних показників ТОВ «ЛІГОС», економіко-математичне моделювання для оцінки ефективності інвестиційних проектів і розробки рекомендацій щодо оптимізації інвестиційної діяльності, метод експертних оцінок для визначення стратегічних напрямів інвестування та виявлення ризиків, а також системний підхід для комплексного аналізу інвестиційної діяльності підприємства і розробки механізмів її оптимізації.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність інвестиційної діяльності підприємства

Інвестиції, незалежно від їхньої форми власності, відіграють ключову роль у відновленні та збільшенні виробничих ресурсів, що є основою для забезпечення необхідних темпів економічного зростання. Розглядаючи суспільне відтворення як систему, що включає виробництво, розподіл, обмін і споживання, інвестиції пов'язуються насамперед із виробничою складовою, будучи матеріальною базою її розвитку.

Сутність інвестицій полягає у вкладенні капіталу в національну та міжнародну економіку з метою отримання прибутку. Інвестиції можуть бути представлені у вигляді грошових коштів, нерухомості та інтелектуальних активів і спрямовуватися на підприємницьку діяльність чи інші сфери. Вони інвестуються як у матеріальні активи — будівлі, споруди, обладнання, так і в оборотні ресурси, грошові фонди, а також нематеріальні активи, такі як цінні папери, патенти чи ліцензії.

Інвестиційна діяльність — це комплекс практичних заходів, які здійснюють фізичні та юридичні особи, а також держава, для реалізації інвестиційних проектів. На рівні підприємства інвестиційна діяльність являє собою цілеспрямований процес формування необхідних інвестиційних фондів, які відповідають визначеним параметрам інвестиційної програми, із вибором ефективних об'єктів для вкладень та забезпеченням їх реалізації.

Інвестиції в бізнес можуть мати різні форми, і для їх ефективного управління, аналізу та планування важливо класифікувати їх за різними ознаками. Існує кілька підходів до класифікації інвестиційних активів, які

відображають їх основні властивості та можуть бути розширені відповідно до потреб наукових досліджень чи комерційної діяльності(таб.1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація джерел інвестування

Класифікаційна ознака	Характеристика
За видами власності	За формою державної власності: бюджетні кошти; державна власність; державні позики тощо.
	Інвестиції: кошти компаній, фізичних осіб, державних органів; кошти колективних інвесторів; недержавні пенсійні фонди
За рівнем управління	Державні: державний бюджет; спеціальні активи; кредити тощо
	Регіональні: обласний бюджет; обласні спеціальні фонди тощо.
	Галузеві: галузеві та міжгалузеві позабюджетні фонди; кредити тощо.
	Інституційні: власний капітал; господарський фонд; позабюджетні кошти, позики тощо.
За рівнем власників на рівні підприємства	Власний капітал: прибуток; надбавки на капітальні витрати; нематеріальні активи; тощо
	Залучені кошти: кошти від продажу акцій тощо.
	Позикові кошти: бюджетні, банківські та комерційні кредити тощо
За рівнем власників на рівні інноваційних проєктів	Кошти з бюджетних та позабюджетних фондів
	Кошти суб'єктів господарювання.
	Іноземні інвестиції

Для того, щоб виживати в умовах жорсткої конкуренції та розвиватися в цивілізованій ринковій економіці, підприємство повинно постійно залучати власні або позикові кошти для оновлення, розширення і диверсифікації виробничих процесів. У комплексі питань, що стосуються ролі інвестицій у бізнесі, особливе значення в сучасних реаліях набуває організація ефективного управління інвестиційною діяльністю, яке базується

на повній і своєчасній інформації, а також застосуванні сучасних аналітичних і управлінських інструментів. Важливим завданням є систематизація інформації про всі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства з метою підвищення його загальної ефективності. Сучасний стан інвестиційної діяльності підприємств характеризується тим, що в основі лежать реальні інвестиції, представлені в різних формах.

Економічний механізм формування інвестиційної політики в Україні потребує подальшого наукового осмислення та методологічного удосконалення. Головними напрямками його розвитку мають стати інтенсифікація інвестиційних процесів з урахуванням визначених пріоритетів, посилення відповідальності суб'єктів за результативність державних інвестиційних рішень, а також оптимізація використання біржових інструментів і мобілізація механізмів перерозподілу фінансових ресурсів відповідно до встановлених пріоритетів. Інвестиції виступають як ефективний механізм залучення масових вільних коштів інвесторів до масштабних економічних процесів, створюючи тим самим сприятливе економічне та правове середовище для розвитку інвестиційної діяльності в Україні.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства забезпечує наукову базу для прийняття інвестиційних рішень. Основним методом їх обґрунтування та контролю за реалізацією виступає економічний аналіз. В умовах сьогодення метою такого аналізу є оцінка інвестиційної привабливості підприємства та визначення оптимальних шляхів її підвищення, що відповідає ключовим завданням ефективного управління інвестиціями на рівні підприємств.

Для сталого розвитку бізнесу в ринкових умовах важливо реалізовувати ефективну інвестиційну діяльність, яка передбачає здатність

гнучко розпоряджатися фінансовими ресурсами та використовувати їх для забезпечення безперервності виробничих процесів і збуту продукції шляхом їхнього постійного оновлення та розширення. Однак на сьогоднішній день низка макроекономічних чинників в Україні стримує активізацію інвестиційної діяльності, що ускладнює подолання економічної кризи.

Інвестування є складним інструментом як на мікро-, так і на макрорівні. Поняття інвестицій у науковій літературі трактують по-різному — від широкого до вузького залежно від сфери застосування. Загалом інвестиції розглядаються як економічні ресурси, спрямовані на нарощування реального капіталу суспільства, що включає такі напрямки(рис.1.1):

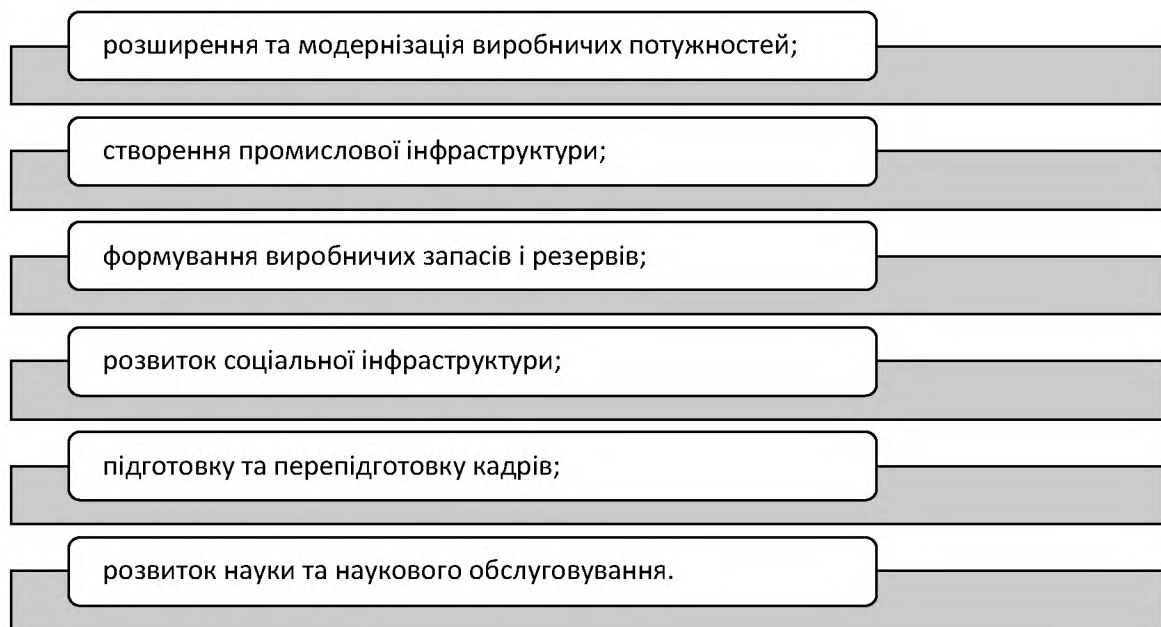


Рис.1.1. Напрямки інвестиційної діяльності

У сучасній науковій літературі інвестиції як економічна категорія є фундаментальною та становлять основу для формування ієрархії інших економічних понять, передусім відображаючи процес відтворення соціального капіталу через вкладення в національну та міжнародну

економіку. Поняття «капітальні інвестиції» закріплене у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» та використовується у податковому обліку. Йдеться про операції, пов'язані з придбанням будівель, споруд, земельних ділянок, інших основних засобів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації. Аналогічне визначення міститься й у Податковому кодексі України.

З огляду на зарубіжний досвід, існує багато варіацій поняття «інвестиції», що зумовлено специфікою різних економічних шкіл і традицій, які зробили значний внесок у розвиток інвестиційної теорії. Наприклад, лауреат Нобелівської премії Джон Кейнс визначав інвестиції як «теперішнє збільшення вартості основних засобів у результаті виробничої діяльності за певний період часу». Це визначення чітко підкреслює важливі характеристики інвестицій, зокрема їхню ефективність: з одного боку, вони відображають обсяг накопичених інвестиційних ресурсів, тобто потенційний попит на інвестиції; з іншого — інвестиції представлені як витрати, що збільшують вартість основних засобів, тобто реалізований попит і пропозиція інвестицій.

Слід зазначити, що джерела фінансування інвестицій не обмежуються лише прибутком, а можуть включати й інші фактори, які відіграють роль у практичній інвестиційній діяльності. Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає інвестиції як «всі види інтелектуальної власності та цінностей, вкладених у об'єкти підприємницької та іншої діяльності, які приносять прибуток або мають соціальний ефект». Відповідно до національного законодавства, інвестиції можуть бути представлені грошовими коштами, матеріальними активами, майновими правами та іншими цінностями. З цього визначення випливає, що будь-яке використання

ресурсів є формою вкладення цінностей у вигляді людських, матеріальних чи фінансових ресурсів — тобто інвестицій.

Багато вчених вважають визначення інвестицій у Законі України «Про інвестиційну діяльність» одним із найкращих, оскільки воно враховує суть процесу інвестування, визначаючи його як послідовність вартісних і прибуткових соціальних інвестицій, а також містить їх класифікацію. Проте це визначення не повністю відображає всю економічну суть інвестицій як складного явища, зводячи його до конкретних витрат ресурсів на комерційні або соціальні цілі. Враховуючи це, А.П. Дука пропонує розглядати інвестиції як «всі види економічних ресурсів, вкладених у відповідні об'єкти в поточному періоді, які сприяють розширеному відтворенню, і використання яких компенсує інвестору відмову від поточного споживання за рахунок отримання вигоди в майбутньому».

Для кращого розуміння ролі інвестицій у розвитку економіки важливо розрізняти поняття валових та чистих інвестицій. Валові інвестиції — це загальна сума коштів, спрямованих на нове будівництво, придбання основних засобів і збільшення товарно-матеріальних запасів за певний період. Чисті інвестиції — це різниця між валовими інвестиціями і сумою амортизації за цей самий період.

Динаміка чистих інвестицій відображає стан економічного розвитку країни на певному етапі, показуючи співвідношення між простим і розширеним відтворенням. Якщо рівень чистих інвестицій є від'ємним, це свідчить про скорочення виробничих потужностей і, відповідно, зниження обсягів виробництва. Якщо ж чисті інвестиції дорівнюють нулю, економіка не демонструє зростання, оскільки потенційний обсяг виробництва залишається незмінним. У разі позитивного значення чистих інвестицій економіка перебуває у стадії розвитку, забезпечуючи безперервне

відтворення свого виробничого потенціалу. Збільшення чистих інвестицій сприяє росту прибутку, при цьому темпи зростання доходів перевищують темпи росту самих інвестицій. Цей феномен у теорії економіки відомий як «ефект мультиплікатора».

Вибір конкретного напрямку інвестиційної діяльності значною мірою визначається етапом життєвого циклу підприємства. На стартовій фазі підприємству потрібні значні інвестиції для формування власних конкурентних переваг. Коли ці переваги сформовані, компанія посідає міцні позиції на ринку. Фірми з слабкою конкурентною позицією можуть припинити діяльність, якщо не здатні отримувати прибуток на будь-якому етапі свого розвитку.

На етапі зростання компанії обирають стратегію природного розширення, активно виходячи на нові ринки та закріплюючись у вже існуючих. Для забезпечення довгострокового успіху необхідні значні інвестиції, зокрема в маркетинг, а також остаточний вибір базової стратегії, наприклад, фокусування на слабших конкурентів.

Під час уповільнення зростання конкуренція посилюється, тому підприємствам із сильними позиціями потрібні ресурси для розширення частки ринку за рахунок конкурентів із слабкою позицією. Конкретні види інвестицій залежать від обраної стратегії компанії. Наприклад, ціновим лідерам важливо інвестувати у контроль витрат, а компаніям із диференціацією — у розвиток асортименту і збутових мереж.

На стадії зрілості підприємства прагнуть захистити свої позиції в умовах загострення конкуренції, тому продовжують інвестувати для підтримки обраної стратегії. На цьому етапі вони намагаються повернути

попередні інвестиції, і хоч дивіденди можуть бути невисокими, компанії можуть обирати стратегію максимізації прибутку для акціонерів.

Розробка стратегії формування інвестиційного фонду має забезпечити безперервність інвестиційної діяльності у визначених обсягах, ефективно використання ресурсів і довгострокову фінансову стійкість підприємства.

Незважаючи на різноманіття джерел фінансування, їх можна об'єднати у три основні категорії: самофінансування (власні кошти та внутрішні резерви), зовнішнє фінансування (позикові кошти та внески інвесторів), а також прямі інвестиції (капітал, залучений безпосередньо інвесторами).

Поняття «інвестиційна діяльність» є багатограним, що породжує різні підходи до його розуміння у науковій літературі. Найпоширенішими є такі трактування: як інструмент, як дія або процес, як підсистема або як система управління.

Важливим аспектом при управлінні активами організації є вивчення структури інвестиційної діяльності. Згідно зі статтею 10 відповідного Закону, інвестиційна діяльність може фінансуватися за рахунок: власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизація, компенсації збитків від аварій чи стихійних лих, заощадження громадян, юридичних осіб); залученого капіталу (облігації, банківські та комерційні позики); фінансів, отриманих від продажу акцій і паїв; бюджетних інвестицій; а також безоплатних внесків, пожертвувань організацій, компаній і громадян.

Вивчаючи еволюцію наукових уявлень про «інвестиційні ресурси», можна відзначити, що до них належать такі елементи: грошові кошти, земельні ділянки, будівлі, споруди, обладнання, комп'ютерна техніка, транспорт, винаходи, корисні моделі, програмне забезпечення, ноу-хау,

торгові марки тощо. У таблиці 1.1 наведена класифікація джерел інвестування бізнесу.

1.2. Теоретичні підходи до управління інвестиціями

Питання інвестування та підвищення ефективності інвестиційної діяльності національної економіки постійно залишаються у центрі уваги як науковців, так і практиків. Це пояснюється тим, що інвестиційні ресурси дають можливість організаціям впроваджувати інноваційні технології, застосовувати нові форми управління виробничими процесами та сприяють соціально-економічному розвитку суспільства. Інвестиційна діяльність є ключовим елементом функціонування підприємницьких структур, адже вона допомагає компаніям виходити з кризових ситуацій, забезпечуючи при цьому належний рівень конкурентоспроможності та ліквідності.

Під час здійснення інвестиційної діяльності організації постійно зіштовхуються з необхідністю прийняття важливих рішень щодо вибору інвестиційних ресурсів, конкретних проектів та оцінки рівня інвестиційних ризиків. Відповідальність за повернення вкладених у проєкт коштів завжди лежить на експертах, що робить інвестиційні рішення досить жорсткими.

Для формування ефективної структури національної економіки необхідно активізувати інвестиційну діяльність, яка сприятиме оновленню і розширенню основних та оборотних фондів матеріального виробництва, розвитку інноваційного й інтелектуального капіталу, а також соціальної складової економіки. Під інвестиційним менеджментом розуміють систему принципів і методів, що спрямовані на розробку та впровадження управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності.

Управління інвестиційною діяльністю в організації базується на таких принципах: постійний розвиток і вдосконалення процесу управління, послідовність у досягненні цілей у визначені терміни, наукове обґрунтування управлінських рішень, інтеграція процесів розробки, впровадження і контролю інвестицій, а також цілеспрямоване розміщення інвестиційних коштів.

Основні завдання управління інвестиційною діяльністю спрямовані на досягнення головної мети з урахуванням інтересів поточних і майбутніх власників бізнесу (таб. 1.2). Вирішення цих завдань дозволяє забезпечити високі темпи економічного розвитку через інвестиції у найбільш ефективні напрямки діяльності організації, максимізувати доходи від інвестицій, підтримувати фінансову стабільність і платоспроможність підприємства, знижувати залежність від кредитних ресурсів та мінімізувати інвестиційні ризики.

Таблиця 1.2

Система основних завдань інвестиційного менеджменту

Основна мета інвестиційного менеджменту	Основні завдання інвестиційного менеджменту спрямовані на досягнення його основної мети
Забезпечення максимізації добробуту власників бізнесу в поточний і майбутні періоди	1. Забезпечення достатньої інвестиційної підтримки для високих темпів розвитку підприємницької діяльності
	2. Забезпечення максимальної прибутковості інвестиційної діяльності підприємства в цілому при заданому рівні інвестиційного ризику
	3. Забезпечення мінімізації інвестиційного ризику інвестиційної діяльності підприємства в цілому на заданому рівні їх прибутковості
	4. Забезпечення максимальної ліквідності інвестицій та можливості швидкого реінвестування капіталу у разі зміни умов інвестиційної діяльності
	5. Забезпечення формування достатнього обсягу інвестиційних коштів в оптимальній структурі відповідно до запланованих обсягів інвестиційної діяльності
	6. Забезпечення фінансової збалансованості підприємства в контексті інвестиційної діяльності
	7. Знайти шляхи прискорення виконання поточної інвестиційної програми підприємства

Стратегічний процес управління інвестиційною діяльністю підприємства включає кілька етапів. На першому з них формуються стратегічні цілі інвестиційної діяльності, які повинні базуватися на загальній стратегії економічного розвитку. Ці цілі можуть включати збільшення капіталу, підвищення рентабельності та доходів від інвестицій, зміну технологічної структури капіталовкладень, а також коригування галузевої та регіональної спрямованості інвестиційних програм.

Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності необхідно пов'язувати з етапами життєвого циклу підприємства та його загальними цілями господарської діяльності. Досягнення цих стратегічних цілей

відбувається у двох основних напрямках: розробка стратегічних пріоритетів інвестиційної діяльності та розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів. Саме цей етап є найбільш відповідальним і водночас складним у процесі управління інвестиціями.

Розробка стратегічних орієнтирів інвестиційної діяльності базується на системі цілей, визначених для цієї сфери. Ефективне управління інвестиціями сприяє прискоренню соціально-економічного розвитку організації в цілому, а також забезпечує більш динамічне формування додаткових грошових потоків у вигляді прибутковості інвестицій і амортизаційних відрахувань.

Управління інвестиційною діяльністю та ресурсами має базуватися на принципах стратегічного менеджменту, адже інвестиційне управління є ключовим елементом стратегії будь-якого бізнесу. Під інвестиційною стратегією зазвичай розуміють систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності організації, які реалізуються через певні види інвестиційних ресурсів та найбільш оптимальні і ефективні шляхи їхнього впровадження.

Для забезпечення ефективності інвестиційної діяльності як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективах застосовуються такі функції управління: аналіз і прогнозування, планування (стратегічне, поточне, оперативне), моніторинг (контроль) і координація. Використання принципів стратегічного менеджменту та цих функцій дозволяє організації отримувати максимальну віддачу від інвестицій як у поточному, так і у майбутніх періодах.

Відповідно до теорії управління, ефективне управління інвестиційними ресурсами передбачає розробку стратегії їх формування, що включає фінансові, реальні та інноваційні інвестиції. У рамках цієї стратегії визначають загальну потребу в інвестиційних коштах для реалізації

інвестиційних планів, а також оцінюють можливості збільшення інвестиційних ресурсів за рахунок власних, залучених та позикових джерел.

Особливу роль в управлінні інвестиційною діяльністю відіграє формування портфеля фізичних інвестицій та оцінка необхідних інвестиційних ресурсів згідно з розробленою стратегією. Це включає аналіз реальних і потенційних ресурсів підприємства для вибору стратегічних активів — об'єктів інвестування, які відповідають визначеним критеріям і здатні забезпечити економічний та соціальний ефект у короткостроковому періоді, а також підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Інтегрована система управління інвестиціями передбачає визначення принципів, процедур, послідовності та правил дій щодо управління інвестиційними процесами. Це досягається шляхом реалізації основних функцій управління, що охоплюють контроль над елементами процесу із застосуванням комплексу інструментів і методів, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Головним завданням компанії залишається отримання прибутку з урахуванням постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Інструменти управління інвестиційною діяльністю охоплюють кадрове, юридичне, інформаційно-технологічне, організаційне, методичне та фінансово-економічне забезпечення процесів управління інвестиціями в бізнесі. Інвестиційний менеджмент передбачає координацію взаємодії між керівництвом і виробничими підрозділами підприємства в ході управління інвестиціями, регулювання прав і обов'язків, розподіл відповідальності між виконавцями, а також підготовку відповідних фахівців і формування мотиваційних механізмів для забезпечення належного виконання управлінських функцій(рис.1.1).



Рис.1.1. процес управління інвестиційною діяльністю підприємства

Юридичний супровід включає правове регулювання інвестиційної діяльності підприємства на основі державних законів і підзаконних актів, а також створення нормативно-правової документації, що регламентує господарську та інвестиційну діяльність компанії. Інформаційно-технічна підтримка управління інвестиціями включає застосування технічних засобів для збору, обробки та оптимізації інформаційних потоків підприємства, а також аналіз показників, необхідних для планування, прийняття рішень і контролю.

Організаційне забезпечення інвестиційного менеджменту полягає у створенні взаємопов'язаних структурних підрозділів компанії, які відповідають за розробку, ухвалення та реалізацію управлінських рішень у сфері інвестицій.

Методичне забезпечення портфельного менеджменту включає набір методів, правил і рекомендацій, розробку облікової політики щодо управління інвестиційним портфелем, посадових інструкцій для менеджерів портфеля та форм звітності. Фінансово-економічне забезпечення управління інвестиціями передбачає систему заходів, спрямованих на оптимізацію фінансових потоків підприємства, таких як амортизаційні відрахування, податкові ставки, валютні курси, ціноутворення, процентні ставки та застосування фінансових санкцій.

Система управління інвестиційною діяльністю підприємства характеризується взаємодією суб'єктів і об'єктів управління. Існують внутрішні та зовнішні суб'єкти, які впливають на інвестиційну діяльність компанії. До внутрішніх належать власники компанії, які безпосередньо здійснюють управління інвестиціями (характерно для малих підприємств); інвестиційні менеджери широкого профілю, що виконують комплекс управлінських функцій у сфері корпоративних інвестицій; функціональні інвестиційні менеджери, які спеціалізуються на певних напрямках інвестиційної діяльності компанії. Зовнішніми суб'єктами є фізичні та юридичні особи, які не входять до складу товариства, але впливають на ефективність його інвестиційної діяльності.

До зовнішніх суб'єктів інвестиційної діяльності належать державні органи (як центральні, так і регіональні установи), а також неурядові структури — інформаційні, консультативні, маркетингові організації, іноземні інвестори, інші підприємства та громадські організації.

Об'єктами управління в інвестиційній діяльності виступають інвестиційні об'єкти (реальні, фінансові, інтелектуальні активи), інвестиційні ресурси, проєкти, а також ризики, пов'язані з інвестиціями.

Контроль за виконанням завдань інвестиційного менеджменту повинен здійснюватися через впровадження спеціалізованої системи контролю, для якої необхідно розробити методичні рекомендації з моніторингу інвестиційної діяльності. Керівництву підприємств слід приділити увагу особливостям залучення інвестицій у інноваційні проєкти та визначити критерії оцінки повноти і ефективності цільового використання інвестицій.

Основні напрями вдосконалення управління інвестиційними ресурсами в сучасних умовах нестабільної економіки включають: реалізацію інвестиційних аспектів амортизаційної політики; полегшення доступу компаній до довгострокових кредитів; удосконалення методологічної бази управління інвестиціями; а також оцінку інвестиційних проєктів із врахуванням ризиків, ліквідності та інфляційних чинників.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій

Успішність інвестиційної діяльності перш за все залежить від того, наскільки раціонально використовуються інвестиційні ресурси. Значну роль відіграють результати виробничо-господарської діяльності підприємств і галузей, які отримують інвестиції. Технічний рівень, організація виробничих процесів та здатність впроваджувати інновації суттєво впливають на інвестиційний цикл, терміни повернення вкладень і рентабельність інвестованих коштів.

В аграрній сфері України обсяги інвестицій і ефективність їх використання тісно пов'язані з рівнем виробничої діяльності підприємств і загальними результатами сільськогосподарської галузі. У розвинених

ринкових країнах для оцінки ефективності господарювання зазвичай застосовується поняття продуктивності виробництва і послуг, яке відображає оптимальне використання ресурсів, таких як праця, капітал, земля, матеріали, енергія та інформація, у процесі виробництва товарів і надання послуг.

Нині у науковій та практичній діяльності існує велика кількість методичних підходів до оцінки ефективності інвестицій на різних рівнях: підприємств (мікро), регіональному (мезо) і національному (макро). Проте багато з них недостатньо точні або однозначні. Тому зацікавлені суб'єкти господарювання повинні розглядати різні варіанти оцінки та приймати управлінські рішення, враховуючи можливі альтернативи.

Головним принципом розробки методик оцінки ефективності інвестицій у сільському господарстві є вибір оптимальних аспектів інвестування з-поміж доступних варіантів. Це дає змогу виконувати практичний аналіз (порівняльний, прогнозний тощо) різних видів ефективності — економічної, соціальної, екологічної — на основі відповідних показників. Результатом такого аналізу є рейтинг, який базується на адекватній оцінці показників із застосуванням визначених методів і правил.

Вибір конкретного показника для оцінки інвестиційної ефективності залежить від об'єкта, рівня оцінки та змісту аналізу. При цьому ефективність розглядається як якісний компонент загального показника, а на практиці рекомендується оцінювати майбутню інвестиційну ефективність через відповідні складові цього показника. В залежності від суспільних потреб, для поглибленого аналізу рентабельності інвестицій можуть застосовуватися й інші методи.

Особливу увагу слід приділяти аналізу структури інвестицій, розділяючи їх на реальні (за напрямками та об'єктами інвестування) і фінансові (вклади в акції, цінні папери, грошові інструменти тощо).

Відставання у впливі інвестицій на підприємства, які беруть участь у кількох проєктах одночасно, ускладнює порівняння розвитку інвестицій із отриманими результатами (дохід, прибуток) за конкретний період. Тим не менш, аналіз динаміки інвестицій за допомогою ланцюгових індексів або порівняльних відносних методів дає загальне уявлення про інвестиційну діяльність компанії.

У теорії та практиці застосовують різні методи оцінки ефективності інвестицій, які поділяються на статистичні і динамічні. Статистичні методи служать швидкими інструментами для попередньої оцінки параметрів інвестиційних проєктів і найбільш поширені показники — прибутковість (ARR, середня норма прибутку, рентабельність інвестицій) і термін окупності без урахування дисконтування. Зазвичай їх використовують для оцінки короткострокових проєктів.

Однак ці статистичні методи мають суттєві обмеження: вони не враховують фактор часу, ігнорують амортизаційні відрахування, що призводить до заниження реальної ефективності і завищення періоду окупності, а також не враховують можливості реінвестування. Динамічні методи, що базуються на аналізі грошових потоків, включають такі показники, як чиста приведена вартість (NPV), індекс прибутковості (PI), внутрішня норма прибутку (IRR) та дисконтований термін окупності. Їх особливістю є врахування часу, доходів, витрат та їх змін.

Метод чистої приведеної вартості (NPV) допомагає оцінити доцільність інвестицій, порівнюючи поточну вартість майбутніх доходів із

початковими витратами. Якщо NPV позитивне — проєкт вважають вигідним, якщо від’ємне — не вигідним. Проте метод має недоліки: потребує тривалих прогнозів, які можуть бути ненадійними у нестабільних умовах, і залежить від ставки дисконту, що знижує його інформативність.

Оскільки NPV є абсолютним показником і не дозволяє порівнювати ефективність проєктів різних масштабів, рекомендується використовувати індекс прибутковості (PI), який показує співвідношення прибутку до витрат. Проєкт ефективний, якщо PI більший за 1, і неефективний, якщо менший за 1.

Вважається доцільним брати до уваги фактори, які впливають на ефективність інвестиційної діяльності, особливо для сільськогосподарських підприємств, як показано в таблиці 1.3. Методика оцінки ефективності інвестицій, адаптована до аграрних умов, є унікальною і дозволяє визначати ступінь успішності впровадження інвестиційних проєктів, а також їхній вплив на загальну продуктивність підприємства.

Таблиця 1.3

Деякі показники ефективності інвестицій аграрного бізнесу

№ з/п	Показники	Одиниця виміру
1	Капітальні вкладення на 1 грн середньорічної вартості капіталу	грн/грн
2	Інвестиційні витрати на одиницю виробничої потужності	грн/грн
3	Розмір чистих інвестицій на 1 грн вартості капіталу	грн/грн
4	Частка капітальних вкладень на пппридбаання основних засобів	%
5	Незавершене будівництво на 1 грн капітальних вкладень	грн/грн
6	Частота оновлення основних засобів	%
7	Коефіцієнт вибуття основних засобів	%
8	Прибуток на інвестиції	%
9	Показник ефективності інвестицій	%
10	Індекс ефективності інвестицій	%
11	Масштаб (добуток масштабу) інвестиційної діяльності	грн на 1 особу
12	Індекс шкали інвестиційної активності	%
13	Показник ефективності інвестицій	грн на 1 особу
14	Індекс ефективності інвестицій	%
15	Показник діяльності компанії	грн на 1 особу
16	Індекс торговельної ефективності	%

ефективності кожного інвестиційного проєкту базується на сукупності показників, що відображають баланс між витратами, результатами та інтересами зацікавлених сторін — інвесторів, кредиторів, державних і місцевих органів влади.

Показники комерційної або фінансової ефективності, які враховують фінансові наслідки реалізації проєкту для безпосередніх учасників. До них відносяться показники виробничої діяльності, а також поточний і прогнозований фінансовий стан підприємства, що втілює проєкт, представлені у формі балансу, звіту про прибутки та збитки і коефіцієнтів, розрахованих на основі плану руху грошових коштів.

Для невеликих інвестиційних проєктів, наприклад, малого бізнесу чи зелених технологій, оцінка бюджетної ефективності та соціально-економічного впливу може не здійснюватися. Визначення витрат і

результатів для оцінки ефективності проєкту проводиться у межах розрахункового періоду, який враховує час створення, функціонування і ліквідації підприємства, середньозважений термін експлуатації основного обладнання, досягнення визначених цілей інвестування та вимоги інвесторів.

Розрахунковий період поділяється на кроки (місячні, квартальні або річні), а витрати класифікуються на початкові (капітальні), поточні та ліквідаційні, які виникають відповідно на стадіях будівництва, експлуатації та ліквідації. Для оцінки використовуються базові, світові, прогнозні та розрахункові ціни.

При порівнянні різних інвестиційних проєктів слід враховувати вплив зміни обсягів виробництва на ринкові ціни продукції та вартість ресурсів. Оцінка ефективності виконується шляхом дисконтування майбутніх доходів до теперішньої вартості із застосуванням ставки дисконту, що відповідає бажаній прибутковості інвестора.

Для порівняння кількох проєктів рекомендується застосовувати такі показники, як чиста приведена вартість (NPV), інтегральний ефект, індекс продуктивності, внутрішня норма прибутку, період окупності та інші, що враховують інтереси учасників та специфіку проєкту. Усі показники слід стандартизувати для коректного порівняння.

Ключовим підходом до оптимізації темпів і структури інвестицій у часі є процесний підхід, що вивчає явища у розвитку. Це дає змогу встановити причинно-наслідкові зв'язки між послідовними операціями і інвестиціями, усунути зайві і неефективні операції, виділяючи інтегрований грошовий потік. Грошовий потік — це послідовність надходжень і витрат коштів у часі, що формується діяльністю підприємства. Важливим показником є внутрішня норма прибутку — розрахована ставка відсотка, за

якою капіталізація регулярного доходу дорівнює сумі інвестицій, що свідчить про прибутковість капітальних вкладень.

Також ключовим є термін окупності, що визначається як період від початку фінансування до моменту, коли накопичений чистий прибуток разом із амортизацією перевищує загальні інвестиційні витрати. Оцінка витрат і результатів може враховувати або ігнорувати дисконтування, що дозволяє розраховувати два варіанти терміну окупності.

Інфляція стала невід’ємною частиною ринкової економіки, її слід враховувати при аналізі інвестиційних проєктів. Для коректної оцінки результатів і забезпечення порівнянності показників у різних умовах необхідно максимально враховувати вплив інфляції на розрахункові значення.

Для оцінки ефективності інвестиційних проєктів необхідно розраховувати потоки витрат і доходів (фактичні грошові потоки) у прогностичних або поточних цінах, а інтегральні показники, такі як чиста приведена вартість, індекс прибутковості та внутрішня норма прибутку, — у цінах, скоригованих з урахуванням загальної інфляції. Практично на початкових етапах капіталовкладень прибуток може бути від’ємним, тому при оцінюванні проєкту слід обґрунтувати допустиме співвідношення власних і залучених коштів [9].

Методичні засади оцінки рентабельності інвестицій регулюються відповідними нормами національного законодавства. Зокрема, важливу роль відіграють: комплексна методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23 лютого 1998 року № 22, що спрямована на всебічну оцінку привабливості інвестицій; методика розрахунку рентабельності аграрної діяльності, затверджена наказом Держкомстату України від

14.02.2011 № 33, яка регламентує визначення рентабельності сільськогосподарського виробництва та собівартості продукції; а також методичні вказівки з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції сільгосппідприємств, затверджені наказом Мінагрополітики від 18.05.2001 № 132, що уніфікують підходи до витрат, планування та обліку для різних організаційно-правових форм [4,5].

Чітке розуміння мотивів інвестора і умов інвестиційної діяльності допомагає структуровано організувати процеси в системі інвестування: аналіз інформаційного забезпечення, визначення потреб і обсягів інвестицій, формування структури інвестування, оцінка ефективності та узагальнення результатів із прогнозом розвитку.

Інвестування аграрних формувань у ринкових умовах, що здійснюється на різних рівнях і за різних обставин, потребує глибокого вивчення з використанням адекватних методик та інструментарію. Дослідження проводяться на різних рівнях інвестиційної діяльності, через що показники ефективності інвестування суттєво відрізняються між макрорівнем (забезпечення ресурсами, концентрація інвестицій, інвестиційний клімат) і мікрорівнем (капітал підприємств, якість інвестиційних інструментів, інвестиційна привабливість компаній і активів) [7]. Після завершення фінансової оцінки, яка показує комерційні стимули та очікувані фінансові результати, необхідно обґрунтувати економічну цінність проєкту для підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ЛІГОС»

2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «Лігос»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Лігос» — це підприємство, що спеціалізується на виробництві хлібобулочних і здобних виробів. Підприємство оснащено сучасним обладнанням, що дозволяє випускати продукцію високої якості, зокрема, батони, булочки, здобу та інші хлібобулочні вироби. Основним напрямом діяльності є використання інноваційних технологій для виготовлення хлібобулочних виробів, а також створення умов для ефективної виробничої діяльності, що включає впровадження прогресивних технологічних рішень та забезпечення зниження витрат на виробництво продукції.

Види діяльності ТОВ «Лігос» наступні:

Основний:

10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання

Інші:

46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

71.20 Технічні випробування та дослідження

41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель

49.41 Вантажний автомобільний транспорт

52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

73.11 Рекламні агентства

73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки

10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

74.90 Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н.в.і.у.

77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.

10.39 Інші види перероблення та консервування фруктів і овочів

10.82 Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів

33.12 Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення

77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів

77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів

Метою проектування є створення нового хлібозаводу в місті Івано-Франківськ, який забезпечить виготовлення булочних і здобних виробів на основі потоково-механізованих ліній. Оцінка економічної доцільності та технічного забезпечення проекту включає такі аспекти, як виробнича потужність, асортимент продукції, розташування підприємства, забезпечення його ресурсами (сировиною, енергією, водою тощо), наявність робочої сили та визначення орієнтовних розмірів капіталовкладень.

Проект хлібозаводу в м. Івано-Франківськ включає всі етапи створення підприємства — від визначення потреби в виробничих потужностях до вибору технологічних ліній для виробництва хлібобулочних виробів. Визначення необхідної потужності хлібозаводу базується на прогнозуванні росту населення мікрорайону та споживчих потреб на

найближчі 5-10 років, а також обсягу споживання хлібобулочних виробів на душу населення. Для обґрунтування потужності підприємства чисельність споживачів наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Розрахунок чисельності споживачів

Категорія споживачів хліба	Чисельність (тис. чол)
Місцеве населення м. Івано-Франківська	230
Населення пригороду, яке купує хліб в цьому місті (10% від чисельності місцевого населення) або міст, куди вивозять хліб	23
Транзитне населення (5% від чисельності корінного населення)	11,5
Природний приріст населення за 10 років (з розрахунку 1% за рік від чисельності місцевого населення)	23
Приріст населення за рахунок економічного та культурного розвитку даного району за 5 років (із розрахунку 1% за рік від чисельності місцевого населення)	11,5
Загальна кількість споживачів хліба	276,0

Таблиця 2.2

Приріст виробничої потужності

Показники	Розрахунок потужності
Загальна кількість споживачів, тис. чол.	276
Добова норма споживання виробів, г	77,5
Попит на вироби (т/добу)	21,39

Резерв потужності (5% від попиту), т/добу	1,06
Необхідна потужність хлібозаводу, т/добу	22,45

Згідно з підрахунками, загальна кількість споживачів хлібобулочних виробів у місті Івано-Франківськ становить 276 тис. осіб, що визначає орієнтовну добову потребу в продукції на рівні 22,45 т/добу з резервом потужності 5%, що дозволяє забезпечити стабільний попит на хлібобулочні вироби в місті, а також врахувати можливі коливання попиту протягом тижня чи року. Сировина для виробництва хлібобулочних виробів постачатиметься з місцевих харчових підприємств: борошно — з ДП «Комбінат хлібопродуктів», дріжджі — з Львівського ЗАТ «Ензим», цукор — з Городенківського цукрового заводу, сіль, маргарин та інші компоненти — з місцевих гуртовень. Для зберігання і підготовки борошна буде використовуватися силос марки ХЕ-160А ємністю 32 т.

Розрахунок виробничої потужності заводу включає резерв для можливих перебоїв у роботі обладнання, капітальних і профілактичних ремонтів, а також для збільшення попиту на продукцію в пікові періоди. Враховуючи ці фактори, потужність підприємства складатиме 22,45 т/добу з резервом 1,06 т/добу для забезпечення стабільного попиту на продукцію протягом року. Проект хлібозаводу передбачає впровадження новітніх технологій у виробничий процес, що дозволить підприємству ефективно задовольняти потреби місцевого ринку в хлібобулочних výroбах високої якості.

Дохід у 2024 році склав 248 123 000 ₴, що є певним зниженням порівняно з попереднім роком (264 721 000 ₴). Зниження на 6,3% порівняно з 2023 роком може свідчити про тимчасові труднощі у ринкових умовах або

зміну обсягів продажів. Однак, порівняно з 2022 роком, дохід зріс на 10,3%, що є позитивним сигналом для підприємства.

Чистий прибуток за 2024 рік становить 1 858 000 ₴, що є значним зниженням порівняно з 2023 роком (3 632 000 ₴), зменшившись на 49%(рис.2.1). Зниження прибутковості може бути зумовлене збільшенням витрат або зниженням маржі.

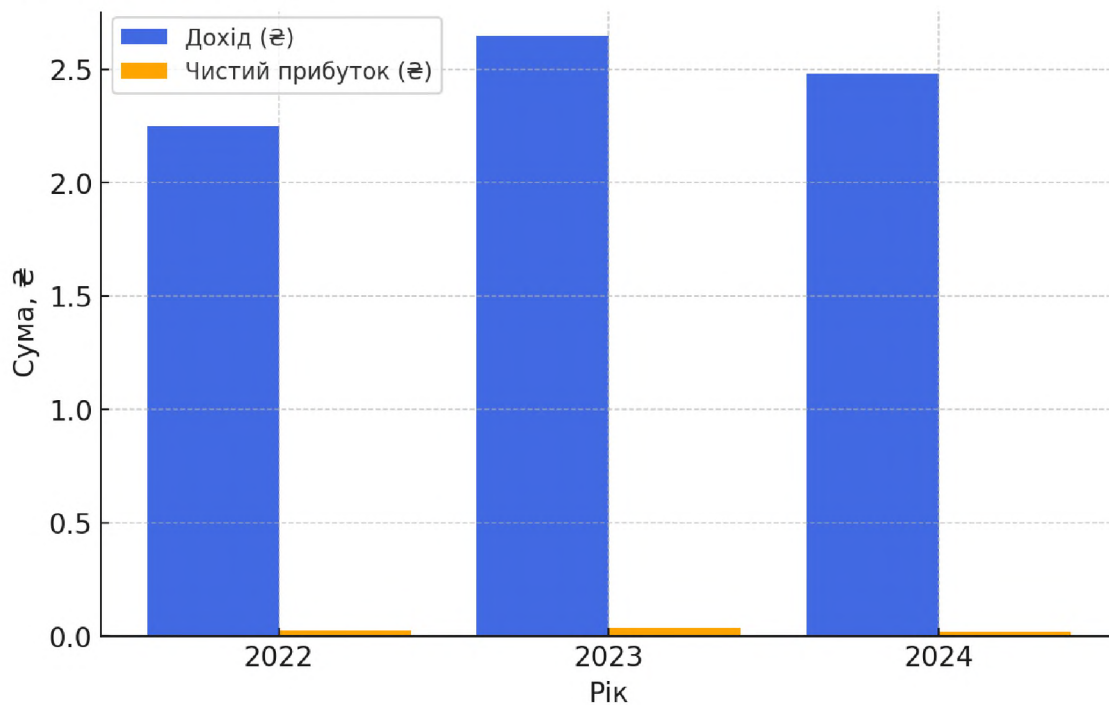


Рис.2.1. Динаміка доходу та чистого прибутку за 2022-2024 роки

Таблиця 2.3

Аналіз доходу та чистого прибутку

Показники	2024 рік		2023 рік		Зміна (%)
Дохід	248	123	264	721	-6,3%
	000 ₴		000 ₴		

Чистий прибуток	1 858 000 ₴	3 632 000 ₴	-49%
----------------------------	----------------	----------------	------

Активи підприємства на кінець 2024 року склали 156 858 000 ₴, що є значним зростанням на 27,2% порівняно з 2023 роком (123 253 000 ₴). Це вказує на позитивну динаміку в розвитку підприємства та залученні нових інвестицій. Збільшення активів сприяло зростанню зобов'язань, які у 2024 році склали 90 828 000 ₴. Зростання зобов'язань на 87% порівняно з 2023 роком (48 570 000 ₴) може свідчити про активне фінансування розширення бізнесу чи інвестування в нові проекти.

Таблиця 2.4

Аналіз активів і зобов'язань

Показники	2024 рік	2023 рік	Зміна (%)
Активи	156 858 000 ₴	123 253 000 ₴	27,2%
Зобов'язання	90 828 000 ₴	48 570 000 ₴	87%

Кількість працівників ТОВ «ЛІГОС» у 2024 році склала 247 осіб, що на 19% менше порівняно з 2023 роком (306 осіб). Зменшення кількості працівників може бути наслідком автоматизації процесів або оптимізації виробничих потужностей для зниження витрат.

Таблиця 2.5

Фінансові коефіцієнти

Показники	2024 рік
Рентабельність доходу	0,75%

Коефіцієнт ліквідності	1,73
Коефіцієнт заборгованості	0,58

Таблиця 2.6

Зміна в доходах та прибутку

Показники	2024 рік
Зміна в доходах	248 123 000 ₴ - 264 721 000 ₴ = -6,3%
Зміна в прибутку	1 858 000 ₴ - 3 632 000 ₴ = -49%

Аналіз фінансових коефіцієнтів (табл. 5.3) свідчить про певне зниження ефективності діяльності підприємства у 2024 році. Рентабельність доходу становить 0,75%, що є досить низьким показником прибутковості. Це може свідчити про зростання операційних витрат або зниження маржинальності продукції.

Коефіцієнт ліквідності на рівні 1,73 вказує на достатню здатність підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів. Проте необхідно враховувати, що оптимальним вважається коефіцієнт у межах 1,5–2, тому певний запас ліквідності є позитивним аспектом.

Коефіцієнт заборгованості (0,58) свідчить про відносно помірний рівень фінансового ризику. Значення цього коефіцієнта свідчить, що 58% активів підприємства фінансуються за рахунок зобов'язань, що може бути прийнятним у межах галузевих норм.

Дані таблиці 5.4 демонструють негативну динаміку фінансових результатів у 2024 році порівняно з попереднім роком. Зокрема, дохід

підприємства знизився на 6,3%, що може бути наслідком зменшення попиту, змін у ринкових умовах або перегляду цінової політики. Особливе занепокоєння викликає скорочення чистого прибутку на 49%. Така тенденція може свідчити про зростання витрат, зміну структури доходів або недостатню ефективність управління фінансами.

Таким чином, незважаючи на збереження прийняттого рівня ліквідності, підприємство зіткнулося з викликами у вигляді зниження прибутковості, що потребує додаткового аналізу чинників та розробки стратегії підвищення ефективності діяльності.

Аналіз капіталу ТОВ «ЛІГОС» у 2024 році передбачає оцінку не лише фінансових результатів, а й ефективності використання трудових ресурсів, фонд оплати праці, а також показників, які відображають динаміку і продуктивність діяльності підприємства. Оскільки ТОВ «ЛІГОС» займає важливу позицію на ринку харчових підприємств, ефективність управління капіталом є основою для подальшого зростання і стабільності компанії.

Таблиця 2.8

Таблиця фінансових показників ТОВ «ЛІГОС»

Показник	2024	2023	2022	2020
Дохід	248 123 000 ₴	264 721 000 ₴	224 897 000 ₴	139 262 000 ₴
Чистий прибуток	1 858 000 ₴	3 632 000 ₴	2 186 000 ₴	24 000 ₴
Активи	156 858 000 ₴	123 253 000 ₴	131 310 000 ₴	89 039 000 ₴
Зобов'язання	90 828 000 ₴	48 570 000 ₴	37 815 000 ₴	38 246 000 ₴
Кількість працівників	247	306	348	—

У 2024 році дохід компанії склав 248 123 000 ₴, що є деяким зниженням порівняно з 2023 роком (264 721 000 ₴). Проте, порівняно з 2022 роком (224 897 000 ₴), спостерігається збільшення на 23,22%. Порівняно з 2020 роком (139 262 000 ₴), дохід у 2024 році зріс майже на 78%, що свідчить про стабільне зростання доходу підприємства, навіть незважаючи на невелике зниження між 2023 та 2024 роками.

Чистий прибуток знизився з 3 632 000 ₴ у 2023 році до 1 858 000 ₴ у 2024 році, що свідчить про зниження фінансової ефективності. Однак чистий прибуток у 2024 році вищий, ніж у 2022 році (2 186 000 ₴), але суттєво знизився порівняно з 2023 роком.

У 2020 році чистий прибуток був лише 24 000 ₴, що вказує на значне поліпшення фінансових результатів у 2024 році, хоча все ж є необхідність для поліпшення прибутковості в майбутньому. Активи підприємства за 2024 рік склали 156 858 000 ₴, що є значним зростанням порівняно з 2023 роком (123 253 000 ₴), тобто зростання складає 27,2%. Порівняно з 2022 роком (131 310 000 ₴), активи зросли на 19,4%.

Зобов'язання у 2024 році склали 90 828 000 ₴, що майже вдвічі більше за зобов'язання 2023 року (48 570 000 ₴), що є збільшенням на 87%. Порівняно з 2022 роком (37 815 000 ₴), зобов'язання зросли на 140%, що свідчить про значне збільшення фінансових зобов'язань компанії, що може бути результатом активних інвестиційних проектів чи зростання боргових зобов'язань для фінансування розширення бізнесу.

Кількість працівників зменшилася з 348 осіб у 2022 році до 247 осіб у 2024 році. Вказане зменшення на 29% свідчить про можливу автоматизацію та оптимізацію чисельності персоналу або зміни у структурі бізнесу. Зниження чисельності працівників може також свідчити про зростання продуктивності праці та вдосконалення технологічних процесів.

Порівнюючи ТОВ «ЛІГОС» з іншими підприємствами харчової галузі Івано-Франківської області, видно, що підприємство має середні показники як за кількістю працівників, так і за витратами на оплату праці. У той час як ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат» має набагато більшу кількість працівників і, відповідно, витрат на оплату праці, ТОВ «ЛІГОС» може продовжувати покращувати ефективність використання трудових ресурсів.

2.2. Дослідження основних показників конкурентоспроможності підприємства та аналіз інвестиційної діяльності

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства ТОВ «ЛІГОС» було проведено комплексний аналіз основних фінансових, виробничих і кадрових показників, які безпосередньо впливають на здатність підприємства утримувати стабільні позиції на ринку.

Фінансові показники включали рівень рентабельності доходу, коефіцієнт ліквідності та коефіцієнт заборгованості, які були розраховані на основі бухгалтерської звітності підприємства за 2023–2024 роки. Рентабельність доходу визначалась як відношення чистого прибутку до загального доходу, що дозволяє оцінити ефективність використання доходів для формування прибутку. Коефіцієнт ліквідності обчислювався як співвідношення поточних активів до поточних зобов'язань, що характеризує здатність підприємства своєчасно виконувати короткострокові фінансові зобов'язання. Коефіцієнт заборгованості визначався як частка зобов'язань у структурі загальних активів підприємства, що відображає рівень фінансового ризику.

Виробничий потенціал оцінювався через показники виробничої потужності підприємства, розраховані на основі прогнозованої чисельності споживачів та середньодобового споживання продукції. Для врахування

можливих коливань попиту та забезпечення стабільності виробництва був включений резерв потужності, що становить 5% від прогнозованого попиту. Кадрові показники аналізувалися на основі чисельності працівників підприємства у порівнянні з попереднім періодом. Зменшення чисельності працівників було інтерпретовано з урахуванням факторів автоматизації та оптимізації виробничих процесів.

Для комплексної оцінки конкурентоспроможності кожного показника було визначено його вплив на загальний стан підприємства та відображено у вигляді категоріальної оцінки (позитивний, нейтральний, негативний). Результати дозволили виокремити ключові слабкі та сильні сторони ТОВ «ЛІГОС» і стали основою для формування рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності(таб.2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз основних показників конкурентоспроможності ТОВ «ЛІГОС» за 2024 рік

Показник	Значення	Оцінка впливу на конкурентоспроможність	Коментар
Рентабельність доходу	0,75%	Низька — свідчить про слабку прибутковість	Потрібне підвищення ефективності управління
Коефіцієнт ліквідності	1,73	Достатній — забезпечує покриття короткострокових зобов'язань	Запас ліквідності є позитивним фактором
Коефіцієнт заборгованості	0,58	Помірний фінансовий ризик	Збалансоване фінансування з борговою складовою
Обсяг доходу	248 123 000 ₴	Помірний — зменшення на 6,3% порівняно з 2023	Потрібно аналізувати причини зниження
Чистий прибуток	1 858 000 ₴	Низький — зменшення на 49%	Загроза для фінансової стабільності
Загальна чисельність працівників	247 осіб	Зменшення на 19%	Можлива оптимізація, але може вплинути на виробництво

Виробнича потужність (т/добу)	22,45	Відповідає потребам регіону з резервом 5%	Позитивний фактор для задоволення ринку
Резерв потужності	1,06 т/добу	Наявність резерву	Гарантія стабільності виробництва

ТОВ «Лігос» є підприємством, що працює у сфері (вказати галузь, наприклад, харчова промисловість, будівництво тощо). Інвестиційна діяльність компанії спрямована на оновлення основних засобів, розширення виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції.

- Фінансування інвестиційних проєктів підприємства здійснюється за рахунок:

- Власних коштів (нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування);

- Кредитних ресурсів (банківські позики, лізинг);

- Залучених інвестицій (державні гранти, партнерські вкладення, залучення іноземного капіталу);

- Випуску корпоративних цінних паперів.

Основні напрями інвестиційної діяльності ТОВ «Лігос» включають:

Придбання нового обладнання та модернізація виробничих потужностей;

- Автоматизація виробничих процесів;

- Розширення ринку збуту та маркетингові заходи;

- Інноваційні розробки та впровадження нових технологій;

- Розвиток персоналу (тренінги, підвищення кваліфікації працівників);

- Екологічні проєкти (оптимізація використання ресурсів, зменшення викидів).

Оцінка ефективності інвестицій є важливою частиною аналізу діяльності підприємства, оскільки вона дозволяє оцінити, наскільки вигідно здійснювати інвестиції у розвиток компанії. Для цього використовуються різноманітні фінансові показники, такі як рентабельність інвестицій (ROI), строк окупності (PBP), чистий приведений дохід (NPV) та внутрішня норма прибутковості (IRR). Аналіз подано у таблиці 6.1.

Таблиця 2.10

Аналіз інвестиційних показників

Показник	2024	2023	2022	2020
Дохід	248 123 000 ₴	264 721 000 ₴	224 897 000 ₴	139 262 000 ₴
Чистий прибуток	1 858 000 ₴	3 632 000 ₴	2 186 000 ₴	24 000 ₴
Активи	156 858 000 ₴	123 253 000 ₴	131 310 000 ₴	89 039 000 ₴
Зобов'язання	90 828 000 ₴	48 570 000 ₴	37 815 000 ₴	38 246 000 ₴
Кількість працівників	247	306	348	—
Показник: ROI	0.74%	1.38%	0.97%	0.03%
Строк окупності (PBP)	1.27 роки (за чистим прибутком 2024 року)	1.04 роки (за чистим прибутком 2023 року)	1.14 роки (за чистим прибутком 2022 року)	~ 1.58 роки (на основі прибутку 2020 року)

Рентабельність інвестицій є показником прибутковості вкладених коштів і дозволяє оцінити, який відсоток чистого прибутку отримується на кожен вкладений гривню. Відповідно до розрахунків, рівень ROI для ТОВ «ЛіГОС» варіюється в межах від 0,03% у 2020 році до 1,38% у 2023 році, з поточним значенням 0,74% у 2024 році.

Строк окупності інвестицій є важливим показником для визначення того, скільки часу необхідно для відшкодування початкових вкладень через отримання чистого прибутку. У 2020 році строк окупності становить 1,58 року, що свідчить про те, що компанія потребувала певного часу для

стабільного отримання прибутку після стартових витрат. У 2023 році строк окупності скорочується до 1,04 року, що свідчить про покращення фінансових результатів і швидше відшкодування інвестицій. У 2024 році строк окупності досягає 1,27 року, що показує незначне збільшення часу для відшкодування інвестицій у порівнянні з 2023 роком, але в цілому компанія залишалася в межах швидкої окупності вкладених коштів.

Загалом, результативність інвестицій є позитивною, однак варто звернути увагу на коливання показників, що можуть свідчити про нестабільність або потребу в додаткових коригуваннях стратегії. Для подальшого розвитку підприємству рекомендується ктивніше залучати зовнішні інвестиції та шукати партнерів для спільного фінансування проєктів, збільшити частку інвестицій в інноваційні технології та автоматизацію, підвищити рівень підготовки персоналу для ефективного використання нових технологій, удосконалювати систему ризик-менеджменту для мінімізації можливих загроз.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЛІГОС»

3.1. Обґрунтування стратегічних напрямів інвестування для підвищення конкурентоспроможності

Сучасний рівень конкурентоспроможності підприємства визначається не лише його поточними фінансовими результатами, а й здатністю гнучко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, оперативно впроваджувати інновації та підвищувати якість виробництва. ТОВ «ЛІГОС», як суб'єкт господарювання, що функціонує у (вказати галузь, наприклад, харчовій промисловості), зазнає впливу багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на його конкурентну позицію. Для системного оцінювання конкурентоспроможності компанії було проведено комплексний аналіз основних фінансових, виробничих і кадрових показників за 2023–2024 роки.

Фінансові показники є ключовими індикаторами стану підприємства та основою для прийняття стратегічних рішень щодо інвестування. Рівень рентабельності доходу, що склав у 2024 році лише 0,75%, свідчить про низьку прибутковість діяльності підприємства. Така ситуація може бути викликана неефективним управлінням витратами, низькою маржинальністю продукції або впливом зовнішніх ринкових факторів, наприклад, зниженням попиту чи посиленням конкуренції. Низька рентабельність негативно впливає на фінансову стійкість і обмежує можливості для самофінансування інвестиційних проєктів.

Коефіцієнт ліквідності 1,73 є позитивним показником, який демонструє здатність підприємства своєчасно виконувати поточні фінансові зобов'язання. Наявність ліквідності — це важливий фактор довіри з боку кредиторів і партнерів, що дозволяє залучати додаткові ресурси для розвитку.

Щодо коефіцієнта заборгованості (0,58), він відображає помірний рівень фінансового ризику. Хоча залучення боргового капіталу може сприяти прискоренню розвитку, надмірна заборгованість створює додаткове навантаження на грошові потоки підприємства і підвищує ризики фінансової нестабільності.

Стабільність і збалансованість фінансової структури є передумовою для ефективного інвестування та реалізації довгострокових стратегічних цілей.

ТОВ «ЛІГОС» забезпечує виробничу потужність у розмірі 22,45 т продукції на добу, що відповідає регіональному попиту з урахуванням резерву 5%, або 1,06 т/добу. Цей резерв дає змогу підприємству бути гнучким у реагуванні на коливання ринку та забезпечує безперервність виробництва. Наявність такого запасу потужностей є конкурентною перевагою, оскільки дозволяє швидко збільшувати обсяги виробництва без значних капіталовкладень.

У той же час, чисельність персоналу зменшилася на 19% у порівнянні з попереднім періодом і становить 247 осіб. Це свідчить про оптимізацію кадрового складу, яка здебільшого зумовлена автоматизацією та впровадженням ефективніших виробничих технологій. Водночас скорочення чисельності може мати негативний вплив на операційну діяльність, якщо не буде належним чином компенсоване підвищенням кваліфікації залишкового персоналу.

Для реалізації стратегічних інвестицій ТОВ «ЛІГОС» використовує різноманітні джерела фінансування, що включають:

- Власні кошти — нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування, які забезпечують часткову автономність від зовнішніх кредиторів;

- Кредитні ресурси — банківські позики, лізинг, що дозволяють прискорити реалізацію проєктів за умови оптимального менеджменту боргового навантаження;

- Залучені інвестиції — державні гранти, партнерські вкладення, іноземний капітал, які підвищують інвестиційну привабливість компанії і сприяють впровадженню інновацій;

- Випуск корпоративних цінних паперів — можливість залучення капіталу через фінансові ринки, що вимагає прозорості та довіри інвесторів.

Використання різних джерел фінансування сприяє диверсифікації ризиків і забезпечує фінансову стійкість.

Ефективність інвестицій ТОВ «ЛІГОС» оцінюється за показниками рентабельності інвестицій (ROI), строку окупності (PBP) та інших фінансових метрик. За останні роки ROI коливається у межах 0,03% у 2020 році до 1,38% у 2023 році, що вказує на поступове зростання прибутковості вкладених коштів, проте рівень залишається досить низьким, що свідчить про необхідність удосконалення інвестиційної політики.

Строк окупності, що становить близько 1,27 років у 2024 році, є прийнятним, але в порівнянні з 2023 роком він дещо зріс, що може свідчити про зростання витрат або зниження прибутковості. Це підкреслює потребу у вдосконаленні підходів до планування інвестицій та управління витратами.

З огляду на проведений аналіз, для підвищення конкурентоспроможності ТОВ «ЛІГОС» необхідно:

- Посилити інвестиції у модернізацію основних засобів — оновлення обладнання дозволить підвищити ефективність виробництва, знизити собівартість і покращити якість продукції;

- Автоматизувати виробничі процеси, що дасть змогу оптимізувати використання кадрових ресурсів, зменшити людський фактор та підвищити продуктивність;
- Розширити ринок збуту через активні маркетингові кампанії, диверсифікацію каналів збуту, а також розвиток співпраці з новими партнерами;
- Інвестувати в інновації та впровадження нових технологій, що дозволить створити унікальну конкурентну пропозицію і збільшити додану вартість продукції;
- Розвивати кадровий потенціал через регулярні тренінги, підвищення кваліфікації та створення мотиваційної системи для працівників;
- Впроваджувати екологічні проекти, що покращить імідж компанії, зменшить витрати на ресурси і забезпечить відповідність нормативним вимогам.

Таблиця 3.1.

Оцінка впливу інвестиційних напрямів на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «ЛІГОС»

Напрямок інвестування	Очікуваний результат	Вплив на конкурентоспроможність	Пріоритетність	Ризики	Заходи мінімізації ризиків
Модернізація обладнання	Підвищення продуктивності та якості продукції	Високий	Висока	Високі капіталовкладення	Поступове оновлення, залучення фінансових партнерів
Автоматизація виробництва	Оптимізація витрат, зниження людських помилок	Високий	Висока	Супротив персоналу	Проведення навчань, мотивація співробітників
Розширення	Збільшення	Середній	Середня	Конкуренція,	Маркетинг

ня ринку збуту	доходів, диверсифікація ринків			ринкові ризики	ові дослідження, партнерські угоди
Інновації та нові технології	Диференціація продукції	Високий	Висока	Технічні складнощі	Етапне впровадження, залучення експертів
Розвиток персоналу	Підвищення кваліфікації, продуктивності	Середній	Середня	Відтік кадрів	Мотиваційні програми, умови праці
Екологічні проекти	Покращення іміджу, зниження витрат	Середній	Низька	Регуляторні зміни	Моніторинг законодавства, адаптація процесів

Проведений комплексний аналіз підтвердив, що для ТОВ «ЛІГОС» пріоритетними напрямками інвестицій мають бути модернізація обладнання, автоматизація виробничих процесів та впровадження інновацій. Ці заходи забезпечать покращення фінансових показників, підвищать якість продукції та дозволять ефективніше конкурувати на ринку. Водночас необхідно приділяти увагу розвитку персоналу і розширенню ринків збуту, а також не ігнорувати екологічні аспекти, що формують імідж відповідального підприємства. Такий збалансований підхід дозволить не лише зберегти стабільність, а й закласти міцний фундамент для довгострокового сталого розвитку.

3.2. Розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління інвестиціями

В умовах зростаючої конкуренції та динамічних змін у споживчих уподобаннях українського ринку, ТОВ «ЛІГОС» стоїть перед необхідністю диверсифікації власного господарського портфеля продукції. За період 2021–2024 років відбулися помітні зрушення у структурі попиту на хлібобулочні вироби, особливо в сегменті круасанів і інших здобних виробів, які показали стабільне зростання популярності серед споживачів.

Наразі асортимент ТОВ «ЛІГОС» охоплює хлібобулочні вироби різних видів — від класичного хліба до круасанів, батонів та інших здобних виробів. Водночас частина сегментів ринку перебуває у стані недовикористання. Зокрема, асортимент круасанів, хоча й наявний, але не повністю охоплює потреби потенційних споживачів, що відкриває можливості для розширення асортиментної лінійки та збільшення виробничих обсягів.

За останні роки (2021–2024) спостерігається зростання попиту на здобну продукцію, яка поєднує у собі традиції та інноваційні смаки, що підштовхує компанію до активного розширення виробництва саме цієї категорії продукції. Водночас інші сегменти, наприклад, виробництво класичних хлібобулочних виробів, залишаються стабільними, але не мають значного зростання попиту.

Для оптимізації господарського портфеля ТОВ «ЛІГОС» необхідно сфокусувати зусилля на розвитку найбільш перспективних сегментів ринку — круасанів і здобної продукції, водночас підтримуючи стабільність у традиційному хлібобулочному сегменті.

Таблиця 3.2

**Вибір цільових сегментів продукції ТОВ «ЛІГОС» на ринку України
(2021–2024)**

Критерії прийняття рішення	Обрані сегменти	Характеристика та обґрунтування
Критерії сегментування	За видами продукції (круасани, здобні вироби, хліб)	Сегменти круасанів і здобної продукції демонструють найбільший потенціал росту, традиційний хліб — стабільний попит.
Виокремлення споживчих груп	Споживачі — різні вікові категорії, переважно молодь та сім'ї зі середнім рівнем доходу	Круасани орієнтовані на молодь і сімейних споживачів, здобні вироби — на всі категорії, хліб — на широку аудиторію.
Розмір сегмента	Сегменти круасанів і здобної продукції займають близько 40-45% ринку хлібобулочних виробів	Попит на круасани зріс приблизно на 15% за останні 3 роки, здобні вироби — 10%, стабільний попит на хліб (близько 30%).
Прогнозна частка ринку	Планована частка ТОВ «ЛІГОС» — 4% у сегменті круасанів, з можливим зростанням до 12% протягом 3 років	Завдяки розширенню асортименту та підвищенню виробничих потужностей прогнозується збільшення частки ринку в перспективі.
Баланс “можливість компанії – вимоги ринку”	Висока якість та інноваційний підхід до рецептури, відповідність стандартам безпеки та якості	ТОВ «ЛІГОС» активно модернізує виробництво, впроваджує нові технології для поліпшення смакових і споживчих властивостей продукції.
Оцінка ефективності сегмента	Високий попит і рентабельність — близько 28% у круасанів, 22% у здобної продукції	Сегменти круасанів і здобної продукції визнані найбільш перспективними для масштабування бізнесу.

Обрані сегменти — круасани та здобні вироби — є найбільш динамічними у структурі продажів хлібобулочних виробів в Україні за період 2021–2024 років. Зростання попиту на круасани зумовлене змінами споживчих вподобань, орієнтацією на більш здорове харчування, а також підвищенням інтересу до європейських кулінарних традицій.

ТОВ «ЛІГОС» має потенціал для значного збільшення частки ринку у цих сегментах, завдяки оновленню виробничих потужностей та інвестиціям в автоматизацію, що дозволить збільшити обсяги виробництва без втрати якості. Розширення асортименту, включаючи введення нових смакових

варіантів і продуктів з підвищеною корисністю (наприклад, без глютену або з додаванням корисних інгредієнтів), забезпечить ширший охоплення споживачів і підвищить лояльність.

Для закріплення позицій на ринку хлібобулочних виробів України ТОВ «ЛІГОС» рекомендується обрати стратегію фокусування на сегменті круасанів та здобної продукції. Така стратегія базується на максимальному використанні конкурентних переваг у вузькому сегменті ринку, де компанія може запропонувати унікальну за якістю та різноманітністю продукцію, яка відповідає сучасним споживчим трендам.

Ключовими складовими маркетингової стратегії мають бути:

- Товарна політика — розробка нових продуктів, оновлення рецептур, адаптація до локальних смакових вподобань;
- Цінова політика — конкурентоспроможні ціни, акції, знижки для стимулювання купівельної активності;
- Просування — активна рекламна кампанія з використанням соціальних мереж, дегустацій, партнерств з торговельними мережами;
- Розширення каналів збуту — вихід у нові регіони, співпраця з мережею супермаркетів та закладами харчування.

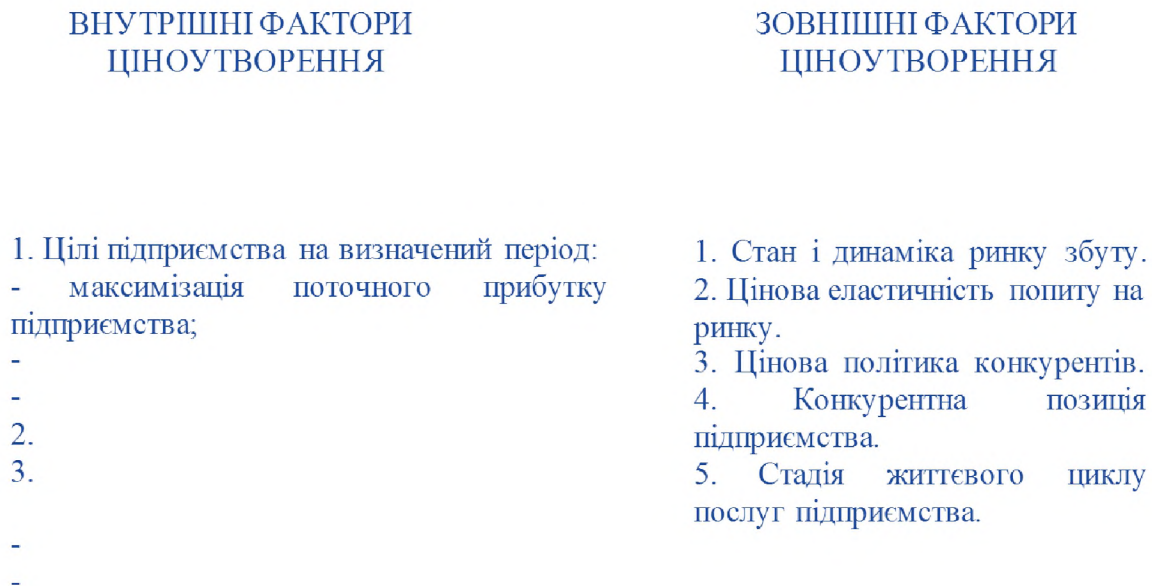


Рис. 3.1 Фактори ціноутворення на морозиво на українському ринку

ТОВ «ЛІГОС» може використовувати цінову політику як важливий інструмент для досягнення різних маркетингових цілей. Наприклад, встановлення зниженої ціни на нові лінійки круасанів і здобної продукції може слугувати бар'єром для проникнення конкурентів на цей сегмент ринку. Водночас стабілізація ціни на традиційні хлібобулочні вироби дозволить утримати лояльних споживачів і не втратити позиції на основному ринку.

При встановленні цін необхідно враховувати комплекс маркетингових факторів, включаючи якість продукції, канали просування, цільову аудиторію і позиціонування товару. Якщо ціна не є ключовим фактором позиціонування, то вона залежатиме від інших елементів маркетингового комплексу — якості, брендингу, сервісу. Якщо ж ціна — ключовий фактор, вона визначатиме всі інші складові маркетингової стратегії.

Розробляючи цінову стратегію, ТОВ «ЛІГОС» розглядає собівартість продукції як базову величину. В практиці ціноутворення застосовуються три основні методи:

- Метод «внутрішні ціни + націнка»;
- Методика повної собівартості;
- Маржинальна методика.

Водночас кожен метод використовується як допоміжний інструмент для формування базової вартості продукції, а остаточне встановлення ціни відбувається з урахуванням маркетингових цілей, конкурентного середовища та попиту.

У період 2021–2024 років ТОВ «ЛІГОС» ставить за мету забезпечити рентабельність на рівні не нижче 20%, що є оптимальним балансом між доступністю продукції для споживачів і досягненням фінансової стабільності. Особливо це стосується нових лінійок круасанів, де компанія планує посилене інвестування в оновлення рецептур і виробничі потужності. Для ефективного збуту продукції ТОВ «ЛІГОС» використовує широкий спектр каналів, зокрема співпрацю з мережею супермаркетів, локальними магазинами, а також організацію доставки продукції через партнерські служби.

Основною складовою збутової політики є співпраця з дистриб'юторами, які забезпечують широкий доступ до торговельних точок. При виборі дистриб'ютора компанія звертає увагу на:

- Рівень розгалуженості збутової мережі;
- Ефективність діяльності та репутацію на ринку;
- Наявність власних складських приміщень і логістичних можливостей;

- Дистрибуцію комплементарних товарів (наприклад, інших харчових продуктів);
- Потенціал до масштабування і досягнення економії за рахунок обсягів;
- Фінансову стабільність та контакти з місцевою владою.

Перед укладанням договору з дистриб'ютором ТОВ «ЛІГОС» проводить детальні переговори, під час яких оцінює його досвід, репутацію, можливості та план розвитку співпраці.

У зв'язку з обмеженістю маркетингового бюджету в окремі періоди, ТОВ «ЛІГОС» акцентує увагу на малобюджетних, але ефективних каналах просування, таких як соцмережі, партнерські акції та PR-заходи(таб.3.2).

Таблиця 3.2

Стратегічне планування маркетингового стимулювання продажів продукції ТОВ «ЛІГОС» на ринку України (2021–2024)

Напрямок маркетингової активності	Завдання	Очікуваний результат	Пріоритетність	Бюджетна орієнтація
Цінова політика	Забезпечення конкурентної ціни з рентабельністю 20%	Залучення та утримання споживачів	Висока	Помірний
Розвиток дистрибуції	Вибір і підтримка надійних дистриб'юторів	Розширення каналів збуту, стабільність поставок	Висока	Помірний
Візуальна реклама	Розміщення білбордів та промо-матеріалів у містах	Підвищення впізнаваності бренду	Середня	Помірний
Реклама в Інтернеті	Таргетована реклама у соцмережах	Залучення молодіжної аудиторії	Висока	Низький
Організація дегустацій	Проведення дегустацій у	Підвищення довіри до нових	Висока	Помірний

	торговельних мережах	продуктів		
PR і публікації	Інформаційні статті в спеціалізованих виданнях	Підвищення іміджу та обізнаності споживачів	Середня	Низький

Головною причиною низької ефективності діяльності багатьох підприємств є недооцінка необхідності стратегічного підходу в управлінні та орієнтація на короткострокові результати. Для досягнення високої результативності рекламної діяльності ТОВ «ЛІГОС» важливо сформувати мотиваційну складову, яка є активною та гнучкою частиною системи стратегічного і оперативного управління підприємством. Мотиваційні механізми мають впливати не лише на виробничі фактори, але й на психологію працівників, від дотримання інтересів яких залежить кінцевий ефект управління.

Цілі розвитку та порядок вдосконалення комплексної системи управління підприємством для забезпечення ефективних рішень і узгодження інформаційних потоків, а також процесів прийняття рішень, організаційних, кадрових і технічних заходів; Впровадження сучасних засобів і методів управління, зокрема інтегрованих систем автоматизації виробничих процесів та гнучких форм організаційних структур (адаптивних, програмно-цільових), що підвищують оперативність і якість управління;

У процесі прийняття рішень щодо розширення обсягів виробництва і реалізації продукції ТОВ «ЛІГОС» важливим є прогноз ефективності маркетингових заходів. Запропонований алгоритм формування маркетингової стратегії дозволяє врахувати основні фактори, які впливають на діяльність підприємства, і є досить простим у застосуванні для прийняття управлінських рішень.

Використання комплексного підходу до рекламної діяльності, що включає цифрові технології, сезонні візуальні кампанії, дегустації та фахові публікації, дозволить ТОВ «ЛІГОС» значно посилити свою присутність на українському ринку хлібобулочних виробів, розширити клієнтську базу і підвищити рівень впізнаваності бренду.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження оптимізації управління інвестиційною діяльністю ТОВ «ЛІГОС» для забезпечення його конкурентоспроможності було досягнуто наступних науково-практичних результатів.

В ході дослідження здійснено теоретичний аналіз сутності інвестиційної діяльності підприємства, а також сучасних підходів до управління інвестиціями та оцінки їх ефективності. Визначено, що інвестиції є ключовим фактором забезпечення сталого розвитку та конкурентних переваг підприємства в умовах ринкової економіки, що зумовлює необхідність системного стратегічного підходу до планування і контролю інвестиційної діяльності.

На основі аналізу фінансово-економічних показників ТОВ «ЛІГОС» за 2021–2024 роки виявлено основні проблеми, що стримують зростання конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, відзначено низький рівень рентабельності доходу, обмежені виробничі потужності у деяких сегментах продукції та необхідність подальшої оптимізації кадрового складу. Аналіз інвестиційної політики засвідчив, що підприємство використовує різноманітні джерела фінансування, проте потребує активнішого залучення зовнішніх інвестицій для реалізації інноваційних проєктів.

Також розроблено стратегічні напрями інвестування, які спрямовані на модернізацію виробничих потужностей, автоматизацію процесів, розширення асортименту продукції, підвищення кваліфікації персоналу та впровадження екологічних технологій. Запропоновані заходи мають на меті підвищення ефективності виробництва, зниження операційних витрат і зміцнення позицій ТОВ «ЛІГОС» на ринку хлібобулочних виробів.

У роботі сформовано рекомендації щодо вдосконалення механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства, що передбачають покращення системи інформаційної підтримки, впровадження сучасних гнучких форм організаційного управління, посилення мотивації працівників та інтеграцію автоматизованих систем управління, що забезпечить підвищення оперативності прийняття управлінських рішень і ефективності використання інвестиційних ресурсів. Також обґрунтовано маркетингову стратегію ТОВ «ЛІГОС», що включає цінову політику, збутові канали, рекламні заходи та стимулювання збуту, орієнтовані на розширення частки ринку в сегменті круасанів і здобних виробів. Розроблений комплекс заходів дозволить підвищити впізнаваність бренду, залучити нових споживачів і збільшити обсяги реалізації продукції.

Отже, результати роботи є базою для подальшого вдосконалення інвестиційної діяльності ТОВ «ЛІГОС» та можуть бути використані як практичні рекомендації для забезпечення стійкого розвитку підприємства і підвищення його конкурентоспроможності на вітчизняному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрусак І. В. Управління інвестиційною діяльністю підприємства: теоретичні аспекти та практичні рекомендації / І. В. Андрусак // Економічний вісник університету. – 2020. – Вип. 25. – С. 45–53.
2. Барановський О. В. Інвестиційна політика підприємства: теоретичні та практичні аспекти / О. В. Барановський // Економіка України. – 2020. – № 1. – С. 55–62.
3. Барило О. М. Інвестиційна привабливість підприємств: методологія оцінки / О. М. Барило // Вісник економіки та управління. – 2019. – № 2. – С. 34–40.
4. Білоусова І. В. Економічні аспекти управління інвестиційною діяльністю підприємств / І. В. Білоусова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2021. – № 5. – С. 101–107.
5. Бородій В. І. Сучасні тенденції розвитку інвестиційної діяльності в Україні / В. І. Бородій // Економіка та держава. – 2021. – № 6. – С. 15–22.
6. Вітковський С. О. Стратегія інвестиційного розвитку підприємства в умовах ринку / С. О. Вітковський // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2020. – Т. 4, № 2. – С. 32–40.
7. Войтко Т. М. Управління інвестиційними проектами на підприємстві / Т. М. Войтко // Фінанси України. – 2019. – № 10. – С. 73–80.
8. Гринько О. М. Управління ризиками інвестиційних проектів / О. М. Гринько // Економічний вісник. – 2019. – № 9. – С. 45–51.
9. Грищенко Л. П. Управління ризиками інвестиційної діяльності підприємства / Л. П. Грищенко // Фінанси України. – 2020. – № 3. – С. 60–67.

10. Гуменюк Л. М. Ризики інвестиційної діяльності та методи їх оцінки / Л. М. Гуменюк // Економічний часопис-XXI. – 2021. – № 1(507). – С. 91–98.
11. Демчук, О. І. (2019). Оптимізація інвестиційної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вісник економічної науки України, № 2, с. 112-118.
12. Дорошенко Н. В. Інвестиційний менеджмент на підприємстві: сучасний стан і перспективи розвитку / Н. В. Дорошенко // Економіка та суспільство. – 2020. – Вип. 22. – С. 127–133.
13. Жукова І. В. Інноваційна діяльність і конкурентоспроможність підприємств / І. В. Жукова // Вісник Черкаського університету. – 2021. – Вип. 15. – С. 28–34.
14. Завада С. П. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності / С. П. Завада // Економіка і прогнозування. – 2020. – № 6. – С. 72–79.
15. Зубченко С. В. Інвестиційна політика підприємства в умовах глобалізації / С. В. Зубченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2021. – Т. 3, № 4. – С. 5–12.
16. Ковальчук Н. П. Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів / Н. П. Ковальчук // Економічний вісник. – 2019. – № 12. – С. 87–95.
17. Козак Н. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Н. В. Козак // Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки. – 2019. – Вип. 11. – С. 48–54.
18. Кравченко В. О. Інвестиційне забезпечення стратегії розвитку підприємства / В. О. Кравченко // Вісник Національного технічного університету України «КПІ». – 2019. – Вип. 67. – С. 89–95.

19. Кузьменко С. І. Інноваційні підходи до оцінки ефективності інвестиційної діяльності / С. І. Кузьменко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2021. – № 110. – С. 112–118.
20. Кулик О. М. Інноваційний розвиток і конкурентоспроможність підприємств / О. М. Кулик // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2020. – № 25. – С. 101–108.
21. Лисенко Т. В. Ефективність інвестиційної діяльності підприємств: методичний аспект / Т. В. Лисенко // Економіка: реалії часу. – 2021. – № 4. – С. 74–81.
22. Литвиненко М. І. Сучасні підходи до управління інвестиційною діяльністю / М. І. Литвиненко // Бізнес і право. – 2020. – № 3. – С. 38–44.
23. Ляшенко В. В. Стратегії інвестування в умовах невизначеності / В. В. Ляшенко // Фінансовий простір. – 2020. – № 4. – С. 33–40.
24. Мазуренко О. В. Інвестиції як фактор підвищення ефективності підприємства / О. В. Мазуренко // Економічний форум. – 2021. – № 1. – С. 54–60.
25. Мартинюк О. П. Фінансовий аналіз інвестиційної діяльності підприємств / О. П. Мартинюк // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. – 2019. – № 3. – С. 59–65.
26. Мельник В. С. Управління інвестиційними ризиками на підприємстві / В. С. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2020. – Вип. 29. – С. 55–63.
27. Нечипоренко І. М. Інвестиції як інструмент підвищення конкурентоспроможності / І. М. Нечипоренко // Економіка і прогнозування. – 2021. – № 3. – С. 18–24.
28. Новак І. В. Особливості формування інвестиційної стратегії / І. В. Новак // Вісник Львівського університету. Серія: Економіка. – 2019. – Вип. 52. – С. 66–73.

29. Олійник О. В. Стратегічне управління інвестиціями на підприємстві / О. В. Олійник // Наукові праці. Серія: Економічні науки. – 2019. – Вип. 8. – С. 9–16.
30. Павленко О. В. Механізми управління інвестиційною діяльністю на підприємстві / О. В. Павленко // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2020. – Вип. 812. – С. 65–72.
31. Петренко І. В. Система управління інвестиційною діяльністю підприємства / І. В. Петренко // Бізнес Інформ. – 2021. – № 7. – С. 52–59.
32. Петренко С. В. Управління інвестиційними проектами: теорія і практика / С. В. Петренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2020. – Вип. 45. – С. 29–35.
33. Погорілий В. М. Управління ризиками інвестиційних проектів / В. М. Погорілий // Бізнес Інформ. – 2019. – № 11. – С. 34–41.
34. Проценко І. І. Організаційні основи управління інвестиційною діяльністю підприємств / І. І. Проценко // Вісник КНТЕУ. – 2021. – Вип. 33. – С. 77–83.
35. Романенко І. В. Інвестиції як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств / І. В. Романенко // Економіка і прогнозування. – 2020. – № 4. – С. 19–26.
36. Романова Л. М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств / Л. М. Романова // Вісник Донецького національного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2020. – Вип. 2. – С. 45–52.
37. Рябченко Н. І. Методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності / Н. І. Рябченко // Економіка підприємства. – 2021. – № 1. – С. 77–83.

38. Савченко М. В. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств / М. В. Савченко // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2019. – Вип. 804. – С. 97–103.

39. Савчук В. В. Стратегічне планування інвестиційної діяльності підприємства / В. В. Савчук // Вісник Київського університету імені Бориса Грінченка. – 2019. – Вип. 21. – С. 40–47.

40. Сидоренко Т. В. Аналіз інвестиційної привабливості підприємств України / Т. В. Сидоренко // Економіка України. – 2019. – № 5. – С. 36–43.

41. Соколенко Ю. М. Ризики інвестиційної діяльності і способи їх мінімізації / Ю. М. Соколенко // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економіка. – 2020. – № 3. – С. 53–59.

42. Соколовський В. В. Стратегії інвестиційного розвитку підприємств / В. В. Соколовський // Менеджмент та підприємництво в Україні. – 2021. – № 3. – С. 34–41.

43. Степаненко О. І. Конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки / О. І. Степаненко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Економіка. – 2020. – Вип. 1740. – С. 59–66.

44. Тарасенко В. В. Інвестиції та інновації в контексті підвищення конкурентоспроможності / В. В. Тарасенко // Економіка та держава. – 2021. – № 1. – С. 29–35.

45. Тимошенко Л. О. Інвестиційний клімат і його вплив на конкурентоспроможність підприємств / Л. О. Тимошенко // Економіка і держава. – 2021. – № 2. – С. 26–32.

46. Ткачук Л. В. Управління інвестиційною діяльністю підприємства: проблеми та перспективи / Л. В. Ткачук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2019. – № 32. – С. 11–18.

47. Федоренко А. І. Аналіз ефективності інвестиційної діяльності підприємства / А. І. Федоренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2021. – № 2. – С. 45–51.
48. Філіпенко І. В. Особливості управління інвестиційною діяльністю в агропромисловому комплексі / І. В. Філіпенко // Вісник аграрної науки. – 2019. – № 6. – С. 88–94.
49. Фролова І. В. Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів / І. В. Фролова // Економіка підприємства. – 2020. – № 12. – С. 55–61.
50. Харченко Н. І. Інвестиційна діяльність і конкурентоспроможність підприємства / Н. І. Харченко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2019. – Вип. 1765. – С. 24–30.
51. Цибенко В. П. Стратегічне управління інвестиціями на підприємстві / В. П. Цибенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2020. – Вип. 34. – С. 39–45.
52. Черняк І. М. Управління інвестиційною діяльністю підприємства в сучасних умовах / І. М. Черняк // Економіка і суспільство. – 2020. – Вип. 25. – С. 71–77.
53. Черняк, І. В. (2017). Управління інвестиційною діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки. Економіка і управління, № 3, с. 45-52.
54. Чорнобай С. І. Розвиток інвестиційної діяльності на підприємстві / С. І. Чорнобай // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2021. – № 115. – С. 96–102.
55. Шаповал В. І. Конкурентоспроможність підприємства і її інвестиційне забезпечення / В. І. Шаповал // Економіка України. – 2021. – № 7. – С. 17–23.

56. Шаповалова Н. В. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю в Україні / Н. В. Шаповалова // Економіка та управління. – 2020. – № 4. – С. 41–48.
57. Шевчук Л. І. Механізми оптимізації інвестиційної діяльності / Л. І. Шевчук // Економіка і держава. – 2019. – № 3. – С. 44–50.
58. Якимчук О. В. Інвестиційна стратегія розвитку підприємства / О. В. Якимчук // Бізнес та менеджмент. – 2021. – Т. 23. – С. 20–28.
59. Яценко В. О. Моделі оцінки інвестиційної привабливості підприємств / В. О. Яценко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2019. – Вип. 36. – С. 82–88.
60. Яценко Л. М. Моделі та методи оцінки інвестиційної ефективності / Л. М. Яценко // Вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2019. – Вип. 259. – С. 72–78.
61. Drexler, D. (2010). Risk Management in Investment Decisions. *Journal of Financial Economics*, 95(3), 345–367.
62. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
63. Sharpe, W. F. (1964). Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. *Journal of Finance*, 19(3), 425–442.

ДОДАТКИ