

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ
ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

**на тему: «МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА»**

**здобувача освіти за ОС «бакалавр»
денної форми навчання**

**галузь знань 07 «УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»
спеціальність 073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
освітньо-професійна програма «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ»**

ЄВДОКИМОВА ВАЛЕРІЯ ОЛЕКСАНДРОВИЧА

**Науковий керівник:
к.е.н., доцент Кальний С.В.**

Рекомендовано до захисту
на засіданні кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
протокол № 15 від 15 червня 2022 р.
Завідувач кафедри
_____ д.е.н., професор Ситницький М.В.

Київ-2022

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Економічний факультет
Кафедра менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності

"Затверджую "

Завідувач кафедри менеджменту інноваційної та
інвестиційної діяльності, д.е.н. **Ситницький М.В.**
«08» листопада 2021 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра
здобувача освіти за ОС «бакалавр» денної форми навчання
галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальність 073 «Менеджмент»

освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій»

ЄВДОКИМОВА ВАЛЕРІЯ ОЛЕКСАНДРОВИЧА

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. **Тема роботи:** «Методичне забезпечення оцінювання ефективності інвестиційних проєктів підприємства» **затверджена** на засіданні кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності **08.11.2021**, протокол № 4.

2. **Строк завершення роботи:** **01.06.2022**

3. **Підсумковий передзахист роботи:** **27.05.2022**

4. **Предмет дослідження:** теоретико-методичні засади оцінювання ефективності інвестиційних проєктів та практичні аспекти їх застосування на ТОВ «Агропрайм Холдинг».

5. **Об'єкт дослідження:** процеси оцінювання ефективності інвестиційних проєктів підприємства.

6. **Мета і завдання дослідження:**

Мета – поглиблення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення методичного забезпечення оцінювання ефективності інвестиційних проєктів підприємства.

Завдання:

6.1. визначити сутність, цілі та етапи процесу оцінювання ефективності інвестиційних проєктів;

6.2. розглянути традиційні та сучасні методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів;

6.3. охарактеризувати господарську діяльність ТОВ «Агропрайм Холдинг»;

6.4. проаналізувати ефективність інвестиційної діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг»;

6.5. запропонувати до впровадження на підприємстві методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів;

6.6. оцінити ефективність запропонованих методів.

Науковий керівник

к.е.н., доцент

Кальний Сергій Володимирович

Здобувач освіти

Євдокимов Валерій Олександрович

Календарний план виконання завдання

№	Зміст виконаної роботи	Строки виконання	Відмітка керівника про виконання
1.	Вибір теми бакалаврської роботи	жовтень 2021	
2.	Затвердження теми бакалаврської роботи	листопад 2021	
3.	Розробка плану виконання роботи і узгодження його з науковим керівником	листопад - грудень 2021	
4.	Пошук інформаційних та наукових джерел для написання першого розділу, робота над першим розділом	грудень 2021 - лютий 2022	
5.	Оформлення першого розділу та подання його на розгляд науковому керівникові	лютий - березень 2022	
6.	Пошук інформаційних матеріалів і робота над другим розділом	березень - квітень 2022	
7.	Оформлення другого розділу та подання його на розгляд науковому керівникові	квітень 2022	
8.	Підготовка третього (конструктивного) розділу	квітень-травень 2022	
9.	Попередній передзахист роботи.	13.05.2022	
10.	Доопрацювання та остаточне оформлення роботи з урахуванням пропозицій попереднього захисту і зауважень наукового керівника	травень 2022	
11.	Підсумковий передзахист роботи Остаточне затвердження змісту та структури роботи.	27.05.2022	
12.	Усунення зауважень, що були зроблені на підсумковому передзахисті роботи	травень 2022	
13.	Завершення написання роботи	01.06.2022	
14.	Перевірка роботи на плагіат	червень 2022	
15.	Зовнішнє рецензування бакалаврської Роботи	червень 2022	
16.	Рекомендація бакалаврської роботи до захисту на засіданні кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності	червень 2022	

Науковий керівник
к.е.н., доцент

Кальний Сергій Володимирович

Здобувач освіти

Євдокимов Валерій Олександрович

Графік консультацій

Дата консультації	Консультант	Зміст консультації	Підпис консультанта
20.10.2021	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Узгодження теми з науковим керівником	
10.11.2021	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Узгодження завдання на виконання роботи. Визначення мети та цілей дослідження	
17.11.2021	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Розробка плану роботи. Консультації з приводу підбору інформації для написання роботи	
24.11.2021	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Визначення теоретичної та методичної бази дослідження	
08.12.2021	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Формування бібліографічногосписку за проблематикою дослідження, остаточне узгодження плану роботи	
09.03.2022	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Розгляд попереднього варіанту першого розділу	
06.04.2022	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Розгляд попереднього варіанту другого розділу	
13.04.2022	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Узгодження структури та змісту третього розділу	
27.04.2022	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Розгляд попереднього варіанту третього розділу	
01.05.2022	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Опрацювання висновків роботи	
11.05.2022	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Розгляд загального варіанту роботи	
25.05.2022	к.е.н., доцент Кальний С.В.	Узгодження кінцевого варіанту роботи після доопрацювання зауважень	

Науковий керівник
к.е.н., доцент

Кальний Сергій Володимирович

Здобувач освіти

Євдокимов Валерій Олександрович

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА...5	
1.1. Сутність, цілі та етапи процесу оцінювання ефективності інвестиційних проєктів.....5	5
1.2. Традиційні та сучасні методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів.....13	13
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ТОВ «Агропрайм Холдинг»23	
2.1 Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг».....23	23
2.2 Дослідження ефективності інвестиційної діяльності підприємства.....32	32
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....38	
3.1. Напрями підвищення ефективності методичного забезпечення оцінювання інвестиційних проєктів38	38
3.2. Оцінювання ефективності запропонованих методів.....42	42
ВИСНОВКИ.....51	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....53	53
ДОДАТКИ.....58	58

ВСТУП

Активним підприємцям та і підприємствам в цілому є резонним фокусування на інвестиційних проєктах, яким, окрім грошей, корисні зовнішні експертизи та практичний досвід в бізнес стратегії, масштабуванні, маркетингу, інноваціях та побудові великих прибуткових бізнесів з нуля. Еволюція стосунків від консалтинг проєкту до безперервного багатоаспектного та різновекторного партнерства, спільні інвестиції, заснування Спілки українських підприємців (СУП) як результат синергії. Враховуючи трансформаційні процеси в усьому світі, підприємства не зацікавлені вихвалитися розмірами інвестиційних фондів. Їх ціль знайти цікавий проєкт, цікаву особистість засновників та унікальність продукту, яку вони створюють. Тенденція зорієнтованості на спекуляції минула, а бажання інвестувати в компанії, акціонерами яких хочеться залишатися на довго, навіть не звертаючи уваги на мінливість цього світу, масштабується. Інвестори відкриті до діалогу з підприємцями та фондами.

Актуальність обумовлена необхідністю удосконалення системи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів організації, актуалізацією процесу оцінювання задля зменшення ризику інвестицій у стартапи та інші ризикові проєкти.

Мета і завдання дослідження.

Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення методичного забезпечення оцінювання ефективності інвестиційних проєктів підприємства.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

- визначити сутність, цілі та етапи процесу оцінювання ефективності інвестиційних проєктів;
- розглянути традиційні та сучасні методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів;
- охарактеризувати господарську діяльність ТОВ «Агропрайм

Холдинг»;

- проаналізувати ефективність інвестиційної діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг»;
- запропонувати до впровадження на підприємстві методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів;
- оцінити ефективність запропонованих методів.

Об'єкт дослідження – процеси оцінювання ефективності інвестиційних проєктів підприємства.

Предмет дослідження – теоретико-методичні засади оцінювання ефективності інвестиційних проєктів та практичні аспекти їх застосування на ТОВ «Агропрайм Холдинг».

Методологічною основою дослідження постали системний підхід та метод графічного моделювання, що найбільш корелюють із дослідженням багатовекторного процесу оцінювання ефективності інвестиційних проєктів. Аналітичний метод був використаний для опрацювання даних статистичної звітності ТОВ «Агропрайм Холдинг». Також було застосовано метод моделювання ситуацій, на основі якого розроблено методичне забезпечення оцінювання ефективності інвестиційних проєктів на реальному прикладі українських стартапів.

Теоретичну основу дослідження склали роботи вітчизняних і зарубіжних науковців, менеджерів, які вивчають дану проблематику, у працях яких були знайдені відображення наукових аспектів оцінювання ефективності інвестиційних проєктів в системі управління підприємства. Зокрема, праці В. Балана, М. Портера, С. Росса, І. Ансоффа, Ю. Бригхема, М. Эрхардта М. та інших, сучасна наукова, методична література та періодичні видання з проблем менеджменту, Internet-джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність, цілі та етапи процесу оцінювання ефективності інвестиційних проєктів

Інвестиційна діяльність в загальному розумінні достатньо широке поняття, що включає низку складових і одна із них оцінювання ефективності інвестиційних проєктів. Дана діяльність чітко регулюються законодавством і останнім часом активно модернізується на користь фізичних/юридичних осіб, які її здійснюють.

Відповідно до закону «Про інвестиційну діяльність» - інвестиційний проєкт – це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності з використанням цінностей відповідно до положень цього Закону [3]. Інвестиційний проєкт оформлюється у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних та достатніх для обґрунтування інвестування, організації та управління роботами з реалізації проєкту в межах визначених вартості та терміну його реалізації [4].

Найчастіше на практиці використовують поняття інвестиційного проєкту як об'єкту реального інвестування, який може бути представлений у вигляді:

1. Інвестицій у підвищення ефективності виробництва – з метою створення умов для зниження витрат фірми за рахунок більш досконалого обладнання, навчання персоналу або переміщення виробничих потужностей в регіони з більш вигідними умовами виробництва [18].

2. Інвестицій у розширення виробництва – з метою розширення можливостей випуску товарів для ринків, що раніше сформувалися, в рамках уже існуючих виробництв [19].

3. Інвестицій у створення нових підприємств, які будуть випускати товари, що раніше не виготовлялися фірмою, або дозволять фірмі вийти на нові для неї ринки товарів [19].

4. Інвестицій заради задоволення вимог державних органів управління - фірма опиняється перед необхідністю задовольнити вимоги властей в частині або екологічних стандартів, або безпеки продукції, або інших умов діяльності, які не можуть бути забезпечені удосконаленням менеджменту [20].

Зважаючи на таку класифікацію, інвестиційний проєкт може існувати у формі:

- а) нульового проєкту, який передбачає утворення нового виробництва;
- б) реконструкції – впровадження передових технологій без зміни профілю підприємства;
- в) розширення або реабілітація (перепрофілювання) діючого підприємства [2].

У загальному вигляді інвестиційний проєкт – це комплекс заходів, що здійснюються інвестором із метою реалізації плану нарощування капіталу. Для досягнення поставленої мети дії інвестора мають бути оптимальними за умови обмеженості часових, фінансових та матеріальних ресурсів [3].

У зв'язку з цим оцінка привабливості інвестиційних проєктів стає все більш актуальною, допомагаючи бізнесу приймати правильні рішення.

Розуміння цілей та інтересів потенційного інвестора можна розглядати як ключ до ефективного залучення зовнішнього фінансування для проєкту. Короткостроковими цілями підприємця зазвичай є отримання достатньої кількості дешевих ресурсів для реалізації проєкту та досягнення запланованих фінансових показників [4].

З іншого боку, фінансовий інвестор ставить перед собою довгострокові завдання у вигляді досягнення високих інвестиційних доходів з прийнятним

рівнем ризику. Ризик недосягнення очікуваних результатів проєкту лежить на інвесторі. Потенційні інвестори прагнуть мінімізувати ризики та збільшити шанси на досягнення довгострокових цілей шляхом ретельного аналізу

Необхідність в економічній оцінці інвестицій виникає під час вибору оптимального способу інвестування. Цей процес допомагає встановити рівень відповідності цілей інвестора та їх способів досягнення. Будь-який інвестиційний проєкт можна визначити двома критеріями [2]:

- Комерційна або громадська ефективність потенційного проєкту;
- достовірність, і загальна зацікавленість осіб – учасників проєкту.

Професійно виконана оцінка ефективності інвестицій дає відповідь на три головні питання: рентабельність, період окупності та можливі ризики

У процесі оцінки вирішуються наступні завдання:

- вибираються найбільш ефективні рішення для інвестування;
- ретельно досліджується реальна необхідність в інвестиціях;
- оцінюються критерії ризику та прибутковості.

Перш ніж оцінити ефективність проєкту, варто визначити очікувану корисність проєкту для потенційних інвесторів. Для визначення очікуваної корисності інвестицій використовується такий алгоритм [3]:

1. На першому етапі фінансова команда розраховує потенційну корисність кожного з результатів у контексті ухвалення інвестиційного рішення.

2. На другому етапі, виражений в одиницях корисності, кожен результат проєкту збільшується за його ймовірністю, щоб наблизити його до реальності.

3. Результати розрахунків кожного з порівнюваних проєктів використовуються для порівняльного аналізу загальної очікуваної корисності проєктів.

Теорія очікуваної корисності дозволяє певною мірою формалізувати процедуру вимірювання рівня ризику. Вона передбачає, що та сама корисність присвоюватися даному результату незалежно від часу його появи.

Кожна бізнес-ідея, особливо якщо мова йде про капіталомісткі проекти, спочатку проходить кілька етапів оцінки інвестиційного проекту.

Першочерговим завданням під час аналізу ефективності інвестицій вважається формування мети – бажаного результату, який буде досягнуто за певний термін на заданих умовах під час реалізації інвестиційного проекту [12].

Після того як буде сформовано мету проекту, виконуються технічний аналіз (вибір технології та техніки), маркетинговий аналіз (вибір ринку збуту продукції), інституціональний аналіз (оцінка організаційно-правового, адміністративного, політичного середовища), соціальний аналіз (оцінка масштабів впливу проекту та вигід, які будуть отримані від його реалізації), бюджетний аналіз (оцінка фінансових наслідків) та аналіз навколишнього середовища [5].

Етап 1: Початковий аналіз проекту

Під час первинного аналізу проекту більшість інвесторів звертають особливу увагу на наступне:

- Команда: персонал, компетенції, досвід реалізації великих бізнес-проектів .
- Аналіз галузі, ринку в контексті запропонованої стратегії інвестиційного проекту.
- Бізнес-модель, її особливості, переваги, ризики та обмеження.
- Попередня оцінка конкретного продукту чи послуги.
- Потреби та графік фінансування проекту.

На вступному етапі інвестори хочуть отримати якомога більше об'єктивної та точної інформації про конкретний проект і компанію, яка буде просувати його на ринку. Чим більше інформації містить презентація, тим краще оцінюється проект.

Етап 2: Детальний аналіз фінансової моделі та бізнес-плану.

Якщо надана інформація буде позитивно задоволена та підтверджена потенційними партнерами, інвестори будуть зацікавлені дізнатися більше про бізнес, включаючи наступне:

- Методологію розрахунку потреб у фінансуванні.
- Оцінка рентабельності інвестицій на основі чистої поточної вартості.
- Очікувана рентабельність інвестицій та термін окупності.
- Опис проекту у вигляді професійного бізнес-плану.

На цьому етапі підприємці повинні підготувати якомога більше відповідних даних, які підтвердять знання ініціаторів бізнесу та відобразатимуть їх ґрунтовний підхід до залучення капіталу. Варто зазначити, що бізнес-плани для стартапу та існуючого бізнесу, який починає великий проєкт, істотно відрізняються. Шаблон бізнес-плану компанії або інвестиційного проєкту повинен містити наступний мінімум [32]:

- Короткий опис бізнес-середовища компанії, включаючи опис галузі, перспектив її подальшого розвитку та конкуренції.
- Надання основної інформації про суб'єкти діяльності, включаючи пропоновані товари чи послуги, права та активи.
- Детальний опис методу оцінки вартості капітальних вимог з урахуванням передбачуваних цілей його використання в рамках проєкту.
- Бізнес-модель повинна обґрунтовувати запропоновану концепцію створення вартості для учасників та їх переваги від розробленого проєкту. На цьому етапі оцінки інвестиційного проєкту фінансові експерти згадують елемент, який узагальнює бізнес-план і відіграє важливу роль у остаточному рішенні інвестора. Це середньо- та довгостроковий прогноз на основі відповідної фінансової моделі. Досвідчені інвестори проводять більш детальний огляд інформації, наданої в бізнес-плані, перш ніж переходити до наступного етапу інвестиційного процесу [45].

Цей етап включає бізнес-аналіз, фінансово-правовий аудит, організаційний аналіз, а іноді також аналіз запропонованих технологій та їх впливу на навколишнє середовище. Очевидно, що такий високий рівень

взаємодії з інвесторами вимагає від бізнесу розкриття великої кількості бізнес-інформації, а також інтенсивних консультацій з людьми, які керують компаніями та приймають стратегічні рішення [28]. Слід розуміти, що натяки чи розпливчаста інформація про проєкт нецікава для інвесторів. Вони вимагають фактів і цифр. У цьому контексті варто згадати документ, який, з одного боку, спрямований на захист проєкту, а з іншого – обмежує можливості інвесторів оцінювати бізнес. Це так звана угода про нерозголошення (NDA). Компанії, які шукають фінансування для великих проєктів, можуть підписати NDA, щоб захистити корисну інформацію, таку як опис технологій та ноу-хау, перевірені моделі залучення клієнтів, організація процесів тощо [32].

Етап 3: Оцінка участі інвестора в проєкті

Оцінка участі інвестора в конкретному проєкті зводиться до визначення кількості акцій, які інвестор може отримати за певний внесок. Визначення вартості акцій, що пропонуються потенційному інвестору, здійснюється на основі використання різноманітних мультиплікативних моделей та методів оцінки фінансових потоків. Зазвичай використовуваний метод оцінки заснований на дисконтованих грошових потоках [16].

Оцінка бізнесу за допомогою DCF вимагає електронної фінансової моделі з прогнозом прибутку, звітом про рух грошових коштів і балансом на наступні 5-10 років, де перші 1-2 роки повинні бути підготовлені з помісячною розбивкою. Щоб розглянути великий проєкт, інвесторам також може знадобитися аналіз ринку, детальний фінансовий аналіз та аналіз чутливості інвестиційного проєкту. У свою чергу, мультиплікаційні методи оцінюють компанію на основі економічних або операційних показників компаній тієї ж галузі, які котируються на фондовій біржі або публікуються наприкінці інвестиційного раунду. Ці методи використовуються для порівняння зрілих компаній зі стабільною історією діяльності, доповнюючи методи DCF для ряду критичних показників [2].

Етап 4: Визначення графіка та етапів фінансування

На цьому етапі оцінки інвестиційного проєкту компанії окреслюють заплановані кроки до успішної реалізації проєкту та визначають віхи проєкту для отримання фінансування в кілька етапів. Маючи чітке розуміння ключових етапів реалізації конкретного проєкту, досвідчені аналітики можуть відносно точно визначити графік фінансування та розділити фінансові вливання на окремі транші. Кожен транш відповідатиме певному етапу або набору виконаних завдань у рамках проєкту. Визначення етапних етапів важливо не тільки в період планування, а й у виконанні планів. Після завершення кожного етапу оцінюється ефективність проєкту та точність прогнозів. Встановлення чітких параметрів фінансування (очікуваних результатів після кожного етапу проєкту) є однією з форм обмеження інвестиційного ризику [20, с. 174].

Етап 5: Пропозиція, переговори та підписання інвестиційної угоди

Останнім етапом перед отриманням фінансування від інвестора є узгодження обома сторонами умов інвестиційного договору. Інвестиційна угода визначає, серед іншого, такі важливі умови фінансування:

- Роль інвестора в проєкті.
- Права та обов'язки кожної зі сторін угоди.
- Особи, відповідальні за виконання планів.
- Ціна придбання інвестором однієї акції компанії.
- Члени Наглядової ради та перелік їх повноважень
- Умови та способи виходу інвестора з цього проєкту.

В епоху невизначеності інвестори шукають проєкти та команди, здатні розвивати свій бізнес у складних умовах, керуючись професійно розробленим бізнес-планом та використовуючи надійні фінансові прогнози та моделі. Чим надійніше представлений проєкт [7, с. 78], тим вище шанс отримати фінансування.

Важливим кроком під час аналізу ефективності інвестицій є комплексна оцінка ризиків, достовірність якої залежить від трьох факторів: якості та обсягу вихідної інформації, ступеня невизначеності, а також виду математичного апарату для її дослідження [8].

Ефективність інвестованого капіталу, оцінюється шляхом порівняння грошового потоку, який формується в процесі експлуатації інвестиційного проєкту і початкової інвестиції. Проєкт визнають прибутковим, якщо забезпечується повернення всіх інвестицій при прийнятній для всіх інвесторів нормі прибутковості [10].

Оцінка ефективності інвестиційних проєктів є одним з найбільш важливих етапів в процесі управління інвестиціями. Тому, наскільки якісно виконана така оцінка, залежить правильність ухвалення остаточного рішення.

В процесі здійснення оцінки ефективності для отримання об'єктивних результатів необхідно враховувати наступні моменти [67]:

1) оцінка ефективності інвестиційних проєктів повинна здійснюватися на основі зіставлення об'єму інвестиційних витрат, а також сум планованого прибутку і термінів окупності інвестованого капіталу;

2) оцінка об'єму інвестиційних витрат повинна охоплювати всі використовувані ресурси, задіяні при реалізації проєкту;

3) оцінка окупності засобів, що інвестуються, повинна здійснюватися на основі показника чистого грошового потоку, який формується за рахунок сум чистого прибутку і амортизаційних відрахувань в процесі експлуатації інвестиційного проєкту;

4) в процесі оцінки суми інвестиційних витрат і чистого грошового потоку повинні бути приведені до справжньої вартості за допомогою дисконтної ставки, яка повинна бути диференційована для різних інвестиційних проєктів [6].

Під час оцінки ефективності інвестиційних проєктів експерт виконує кілька важливих процедур. Вся оцінка розділена на певні етапи, а саме [34]:

Встановлення конкретних цілей інвестиційного проєкту. У більшості випадків суть інвестиційного проєкту полягає в розрахунку витрат виробництва та визначенні інтересу до проєкту з боку інвесторів. Також на цьому етапі визначають можливі ризики та аналізують доцільність здійснення проєкту.

Експертний аналіз витрат. Сюди відносять не тільки виробничі витрати, але й інвестиційні. Фахівці проводять спеціальні розрахунки та розподіляють фінанси по конкретним стадіям, а також на цьому етапі відбувається аналіз і порівняння показників рентабельності [13].

Ефективність інвестицій та її оцінка. Цей етап складається з декількох частин. На початку фахівець оцінює ефективність проєкту в загальному, а потім аналізує даний показник у залежності від кількості учасників і плану фінансування. Загальний аналіз проєкту може продемонструвати соціальні наслідки реалізації, а також економічні результати для державного та регіонального бюджетів (якщо вони мають відношення до створеного проєкту).

Визначення та складання плану фінансування. Цей етап також, як і попередній, складається з декількох частин, тобто ділиться на певні підетапи. До них відносять [27]:

- 1) визначення джерел фінансування;
- 2) пошук потенційних інвесторів;
- 3) створення умов, які дозволять залучити нові фінансові інвестиції;
- 4) аргументація створеного плану інвестування;
- 5) визначення можливих наслідків реалізації проєкту;
- 6) обчислення потоку грошей, які будуть спрямовані на фінансування всіх витрат [7].

Таким чином, оцінка інвестицій складається з чотирьох основних етапів, за підсумком яких експерт складає спеціальний документ – звіт про оцінку. Крім того, результати інвестиційного оцінювання заносяться в бізнес-план.

1.2 Традиційні та сучасні методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів

Для розвитку бізнесу власникам і менеджерам необхідно постійно шукати шляхи та ресурси, які сприятимуть збільшенню частки ринку,

збільшенню конкурентних переваг, диверсифікації тощо. Таким рішенням є інвестування в перспективні проекти.

Виділяють два підходи до оцінки інвестиційних проектів в умовах невизначеності: якісний та кількісний. Якісний підхід полягає в ідентифікації існуючих та можливих видів ризику для конкретного проекту, визначенні джерел їх появи та розробленні заходів щодо компенсації або мінімізації витрат [20, с. 174].

Кількісний підхід передбачає чисельне вимірювання впливу ризику та факторів невизначеності на ефективність інвестиційного проекту. До поширених якісних способів оцінки ризику реалізації проекту в умовах невизначеності відносять [23]:

- аналіз доцільності витрат – базується на порівнянні запасів і витрат, необхідних для здійснення господарської діяльності, з джерелами формування. Особливості методу доречності витрат полягають у поетапному (від розроблення до впровадження) виділенні коштів на реалізацію інвестиційного проекту та обов'язковому співставленні досягнутого (фактичного) рівня витрат із заданими критеріями, що дає змогу організаторам вчасно скоротити витрати або закрити проект;
- статистичний метод – його суть полягає в аналізі статистики витрат, що були понесені даним або аналогічним за сферою діяльності підприємством, установленні ймовірності одержання економічної вигоди та формуванні прогнозу на майбутнє. До основних інструментів статичного методу відносять показники математичної статистики: середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації. Застосування статистичного методу на практиці є доволі трудомістким, оскільки передбачає взаємодію з великим масивом вихідних даних, які не завжди є у розпорядженні підприємства;
- метод експертних оцінок – використовують із метою оцінки підприємницького ризику на початковому етапі роботи з інвестиційним проектом у разі, коли обсяг інформації є недостатнім для достовірного аналізу ефективності (9)

Інвестиційна оцінка, в першу чергу, відбувається завдяки аналізу показників ефективності. Звичайно, існує кілька методів оцінки, а це означає, що є й кілька показників [24]:

- показники економічної ефективності;
- показники соціальної ефективності;
- показники потенціалу підприємства;
- механізм оцінювання ризиків.

Для оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів можна використовувати 2 групи методів [56]:

1. Статичні – засновані на бухгалтерських оцінках і не враховують в цілому життя проєкту і нерівність грошових потоків у різний час. До них належать:

- 1) Термін окупності (PP);
- 2) Рентабельність інвестицій (ROI);
- 3) Коефіцієнт порівняльної ефективності (CCE).

2. Динамічний – заснований на концепції дисконтування та інтервалів часу роботи.

До них належать[24]:

- 1) Чиста приведена вартість (NPV);
- 2) Індекс прибутковості (IP);
- 3) Внутрішня норма прибутковості – (IRR);
- 4) змінена внутрішня норма прибутковості (MIRR);
- 5) Дисконтований період окупності (DPP).

Зовнішні користувачі зазвичай більше зацікавлені в значеннях динамічних показників, оскільки вони дозволяють врахувати вплив часу на ефективність інвестиційного рішення. Крім того, є можливість враховувати причинно-наслідкові зв'язки між основними факторами ризику при оцінці економічної ефективності інвестиційних проєктів залежно від їх специфіки.

Чиста приведена (теперішня) вартість (NPV)

Чиста теперішня вартість – це такий показник, який характеризує пряме зростання капіталу підприємства (саме тому цей фактор найбільш цікавий інвесторам). Метод чистої теперішньої вартості (NPV) розраховує очікуваний чистий грошовий прибуток або збиток від проєкту шляхом приведення всіх очікуваних майбутніх надходжень і відтоків грошових коштів до теперішнього часу. Хоча точна вартість проєкту може бути відома лише після його завершення, NPV дозволяє підприємцям враховувати часову вартість грошей при оцінці довгострокових проєктів. Розрахунок чистої теперішньої вартості (NPV) ґрунтується на порівнянні прибутку від інвестицій у майбутньому з коштами, які були інвестовані в даний час. Чиста приведена вартість означає різницю між теперішньою вартістю інвестиційних надходжень, дисконтованих за розрахованою процентною ставкою, та початковою вартістю інвестицій. Тобто майбутній додатковий капітал, який отримає інвестор з урахуванням часової вартості грошей [16].

У випадку:

- якщо $NPV > 0$, успіх як результат;
- якщо $NPV < 0$, збиток як результат;
- якщо $NPV = 0$, невизначеність як результат.

Для того, щоб прийняти рішення про інвестування в проєкт, достатньо мати його NPV не менше «0». Це свідчить про те, що досягнуто необхідного рівня рентабельності: доходи покривають витрати, а вкладені кошти повертаються не заниженою [17].

Для порівняння альтернативних варіантів інвестування зазвичай вибирають той, який має більшу абсолютну NPV. Якщо інвестиційні кошти обмежені, а довгострокових проєктів багато, необхідно провести процедуру оцінки капіталу, спрямовану на визначення найкращого розподілу наявних коштів та максимізації загальної чистої приведеної вартості обраних проєктів. Для цього необхідно ранжувати проєкти за їх індексами прибутковості (одиниці NPV на одиницю інвестованого капіталу) від найбільшого до найменшого і відповідно розподіляти інвестиційні кошти. Перевагою цього

методу оцінки ефективності інвестиційних проєктів є врахування вартості грошей у часі. Метод орієнтований на збільшення доходів інвесторів, що також важливо на початкових етапах розгляду проєкту. Недоліком методу NPV є той факт, що чиста приведена вартість є абсолютною мірою. З цієї причини важко об'єктивно зробити вибір між кількома проєктами з однаковою NPV та різними інвестиційними витратами. У той же час вибір ставки дисконту є суб'єктивним [5,8]:

Найефективнішим і поширеним способом оцінки інвестиційних проєктів вважається розрахунок чистої приведеної вартості.

Індекс прибутковості інвестиційного проєкту

Індекс прибутковості (PI) обчислюється з використанням показника чистої поточної вартості і визначається діленням теперішньої вартості грошових потоків до початкових інвестицій. Формула розрахунку цього показника [12]:

У випадку:

- якщо $PI > 1$, то проєкт прибутковий як результат;
- якщо $PI < 1$, то проєкт збитковий як результат;
- якщо $PI = 1$, то проєкт рентабельний

При оцінці інвестиційних проєктів перевага надається тим проєктам, для яких індекс рентабельності більше 1. Коли виникає необхідність вибору кількох об'єктів інвестування, вони розміщуються залежно від значення PI. Приймаючи інвестиційні рішення, аналітики використовують PI, коли показники проєкту мають однакову NPV. Очевидною перевагою PI є те, що він відображає результати кожної інвестованої грошової одиниці. В умовах обмеженості ресурсів такий показник дозволяє інвесторам сформувати найбільш ефективний інвестиційний портфель [24].

Внутрішня норма прибутковості (IRR)

З метою розрахунку чистої теперішньої вартості інвестиційного проєкту використовується номінальна вартість капіталу для приведення грошових потоків до його теперішньої вартості. Інший спосіб розрахунку — визначити

внутрішню норму прибутку проекту та порівняти її з вартістю капіталу або необхідним рівнем рентабельності.

Внутрішня норма прибутку (IRR) — це ставка дисконтування, за якою дисконтовані грошові надходження від конкретного проекту дорівнюють дисконтованим витратам на проект [5], що дає можливість розрахувати процентну ставку, за якої дисконтовані грошові потоки та інвестиційні витрати рівні. Він являє собою максимальну процентну ставку, за якою компанія може позичити гроші, якщо вона інвестує з позиковим капіталом, і грошові потоки будуть використані для погашення позик і відсотків.

Внутрішня норма прибутку — це максимальна ставка відсотка за позикою, яку можна використовувати без шкоди для суб'єкта господарювання [15]. Таким чином, IRR можна уявити як нижній гарантований рівень прибутковості інвестиційного проекту та максимальну процентну ставку за залучені кошти, при якій проект залишається беззбитковим.

IRR можна інтерпретувати як швидкість, за якою проект досягає нульової чистої дисконтованої вартості. Інвестиції вважаються рекомендованими, коли цей показник дорівнює або перевищує вартість капіталу або норму прибутку підприємства [20].

Щоб розрахувати внутрішню норму прибутковості, необхідно дисконтувати грошові потоки за двома різними ставками, а потім, застосувавши формулу лінійної інтерполяції до двох отриманих IRR, визначити ставку, за якою $IRR = 0$. Звичайно, результат не буде абсолютно точним, оскільки використовуються суб'єктивні припущення.

Простіше кажучи, внутрішня норма прибутку (IRR) дає вам середню річну норму прибутку проекту протягом усього його життя. Як і NPV, IRR є аналізом дисконтованих грошових потоків, що означає, що він враховує зменшення вартості грошей з часом [15]. Відповідно до цього методу, чим вища прогнозована IRR проекту, тим вона буде бажанішою.

У той час як IRR забезпечує норму прибутковості інвестицій, NPV надає суму в доларах на даний момент, яку б принесли інвестиції.

IRR часто використовується разом з NPV. Це тому, що проєкт може мати низьку IRR, але високу NPV, залежно від початкового відтоку інвестицій та чистого майбутнього доходу. Це вказує на те, що норма прибутку проєкту може бути нижчою, ніж очікувалося, але його внесок у загальну вартість компанії є високим. IRR також має тенденцію надавати вищу оцінку коротшим проєктам, недооцінюючи проєкти, які повертають свою вартість у довгостроковій перспективі [10].

Знижений термін окупності

Дисконтований період окупності (DPP) – це період, протягом якого сума чистих грошових потоків, дисконтованих на момент завершення інвестиції, дорівнює цій інвестиції. Цей метод, як і NPV, враховує вартість грошей у часі, а також можливість реінвестування отриманого доходу [16]. Метод дисконтованої окупності не враховує грошові потоки в період окупності. Недоліком оцінки проєкту на основі дисконтованого терміну окупності є те, що цей показник повністю ігнорує прибутковість проєктів після терміну окупності. Інвестиційні проєкти з однаковими пільговими термінами окупності, але різними термінами реалізації можуть приносити різну прибутковість, що унеможлиблює їх пряме порівняння за допомогою DPP.

Цей показник дає інвесторам інформацію про те, протягом якого часу вони будуть ризикувати своїми вкладеннями. Невизначеність, а відповідно і ризик будуть тим більше, чим тривалішим є цей час. Тому короткий термін окупності означає більш низький ризик і швидку віддачу інвестицій і навпаки. У зв'язку з цим дисконтований термін окупності не є критерієм прийняття рішень щодо інвестицій, а використовується лише у вигляді обмеження. Таким чином, якщо дисконтований термін окупності є більшим, ніж встановлений період окупності, то цей об'єкт як об'єкт інвестування в подальшому не розглядається [19].

Бухгалтерська норма прибутку (ARR) - це показник рентабельності інвестиційного проєкту, що розраховується як відношення бухгалтерського прибутку до середньої вартості інвестованого капіталу. Результат

порівнюється з нормативним рівнем віддачі і приймаються проекти, які досягаються. Для визначення облікової норми прибутку (ARR) необхідно річний прибуток від проекту поділити на стартові інвестиції в проект. Тобто розрахунок зводиться до обчислення відношення середнього прибутку за даними бухгалтерської звітності, до середньої величини інвестицій. При цьому розрахунок може здійснюватися на основі прибутку (доходу) без урахування виплати податків і відсотків за кредит або прибутки (доходу) після виплати податку, але до виплати відсотків за кредит. Якщо порівнювати проекти, інвестиції з вищим ARR будуть більш привабливими [16].

Однак другий метод (з використанням чистого доходу) більш поширений, оскільки конкретніше характеризує вигоду, яку отримає власник підприємства і інвестори. Величина інвестицій, по відношенню до якої знаходять рентабельність, визначається як середня величина між вартістю активів на початок і кінець розрахункового періоду. Хоча простота ARR робить його часто використовуваним коефіцієнтом для оцінки проекту, ця простота також опускає ряд важливих аспектів. ARR не враховує тимчасову вартість грошей, яка диктує, що сьогодні долар коштує більше, ніж долар за п'ять років (це тому, що ви можете інвестувати сьогоднішні гроші, щоб отримати прибуток). ARR також не враховує грошові потоки, що є вирішальним аспектом будь-якого інвестиційного проекту [51].

Термін окупності вимірює кількість часу, необхідного для відшкодування чистих початкових інвестицій у проект у вигляді чистих грошових надходжень. Швидкий і практичний спосіб оцінити та порівняти інвестиційні проекти – визначити період, протягом якого будуть відшкодовані витрачені кошти. Це загальна міра ризику, пов'язаного з інвестицією. Інвестиції з меншим терміном окупності, як правило, вважаються менш ризикованими. Однак інші фактори, такі як вартість грошей у часі та чисті грошові потоки після повернення початкових інвестицій, не враховуються в цьому методі [46]. Цей метод заснований на очікуваних грошових потоках і вказує на рівень ліквідності та ризику – чим раніше інвестор поверне вкладену

суму, тим швидше він зможе знову інвестувати, тобто ліквідність буде вищою, а ризик – тим нижчим. Особливо це актуально в умовах, коли коригується інвестиційний клімат і має сенс віддавати перевагу проектам, які незабаром випустять більше грошей.

Важливим показником в інвестиційному аналізі є середньозважена вартість капіталу (WACC). Фінансування капіталу компанії складається з двох компонентів: боргового та власного капіталу. Кредитори та акціонери очікують певної віддачі від наданих ними коштів або капіталу. Вартість капіталу – це очікувана прибутковість власників акцій (або акціонерів) та власників боргів. Таким чином, WACC повідомляє нам про віддачу, на яку можуть очікувати обидві зацікавлені сторони. WACC представляє альтернативну вартість інвестора, пов'язану з прийняттям ризику вкладення грошей у компанію. WACC фірми зростає із збільшенням бета-коефіцієнта рентабельності власного капіталу, оскільки збільшення WACC означає зменшення оцінки та збільшення ризику.

WACC розраховується як сума добутоків вартості певного джерела капіталу (боргу та власного капіталу) на його вагу [58].

Тож, кожен з цих методів має свої переваги та недоліки, тому зазвичай для будь-якого проєкту використовується комплексний підхід з використанням кількох показників. Крім того, якісна оцінка не менш важлива для великого проєкту. Фінансові методи оцінки проєктів, у тому числі NPV та IRR, спрямовані на розрахунок фінансових ефектів від реалізації інвестиційного проєкту, а засновані на них критерії прийняття рішень дозволяють відповісти на питання, чи капіталовкладення є фінансово вигідним для учасників, чи ні. Однак сучасний аналіз ефективності проєктів не може бути зосереджений виключно на фінансових ефектах проєкту, що вимірюються грошовими потоками, що генеруються.

Традиційні методи оцінки рентабельності надають інформацію про рентабельність проєкту лише у фінансовому вимірі, тому вони ніяк не включають нефінансові (соціальні) вигоди чи витрати, а також не враховують

зовнішні ефекти проєкту на інших зацікавлених осіб. Однак інколи під час дослідження ефективності інвестиційного проєкту можуть виникати протиріччя між критеріями ефективності. Доцільність одночасного розрахунку декількох критеріїв ефективності для одного інвестиційного проєкту пов'язана із необхідністю проведення такої оцінки, в процесі якої можливо отримати відповідь на найбільш важливі для інвестора питання. При оцінці ефективності декількох інвестиційних проєктів різної тривалості слід враховувати те, що їх безпосереднє порівняння з точки зору основних положень теорії оцінки вартості грошей у часі є некоректним. Здійснити елімінування впливу часового фактору дозволяє використання наступних методів: методу ланцюгового повтору протягом загального терміну дії проєктів; методу нескінченного ланцюгового повтору; методу еквівалентного ануїтету [36].

Метод ланцюгового повторення проєктів протягом загального терміну дії реалізується за наступними етапами [36]:

- 1) розрахунок NPV однократної реалізації кожного проєкту;
- 2) знаходження найменшого загального терміну дії проєктів, протягом якого кожен з них може бути повтореним цілу кількість разів;
- 3) визначення сумарного дисконтованого значення NPV для кожного із проєктів із урахуванням кількості разів його повторення протягом обраного періоду часу.

Метод еквівалентного ануїтету реалізується у наступній послідовності [14]:

- 1) розрахунок NPV однократної реалізації кожного проєкту;
- 2) визначення сучасної вартості еквівалентного строкового ануїтету;
- 3) визначається сучасна вартість безстрокового ануїтету.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ТОВ «Агропрайм Холдинг»

2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг»

ТОВ «Агропрайм Холдинг» – це український сільськогосподарський виробник. Підприємство реалізує масштабні інвестиційні проекти в 5 районах Одеської області – Ізмаїльському, Тарутинському, Арцизькому, Саратському та Болградському[56]. Входить у структуру агрогрупи «Агрейн», яка володіє 11 сільгоспідприємствами в Житомирській, Черкаській, Чернігівській, Харківській та Одеській областях. Інформація про господарське товариство «Агропрайм Холдинг» за організаційно-правовою формою об'єднання майна, характером відповідальності учасників щодо фінансових зобов'язань товариства та ступенем їх участі в діяльності наведена у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Характеристика організаційно – правової форми ТОВ «Агропрайм Холдинг»

Критерій	ТОВ «Агропрайм Холдинг»
Капітал підприємства	Поділений на частки
Характер розподілу доходів	За домовленістю між партнерами, їх права і обов'язки закріплені у статуті
Можливість інвестування за рахунок зовнішніх джерел	Відносно обмежена
Ступінь матеріальної відповідальності власників	У межах внеску
Засновницькі документи	Статут (фіксується при реєстрації)
Статутний (зареєстрований) капітал	Статутний капітал, мінімальний обсяг установлено законодавством
Управління	За домовленістю між партнерами
Процедура вилучення власниками частки капіталу	
Добровільна ліквідація підприємства	

Джерело: складено автором на основі даних [5,6]

Вид діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг» визначається відповідно до засновницьких документів (статут) та вказаного при реєстрації коду КВЕД, при цьому слід зазначити, що функціонування ТОВ «Агропрайм Холдинг» тісно пов'язано з виробничим процесом створення сільськогосподарської продукції. Виробнича діяльність ТОВ «Агропрайм Холдинг» базується на біологічних процесах створення сільськогосподарської продукції, тобто з процесами її вирощування, яка у подальшому призначена для споживання в сирому і переробленому вигляді або для використання у нехарчових цілях [23].

ТОВ «Агропрайм Холдинг» займається не тільки виробництвом, але й взаємодією з громадами, в регіонах присутності підприємства, для спільного вирішування актуальних питань соціальної сфери. Компанія є одним з лідерів аграрного сектору Одеського регіону. Діяльність ТОВ «Агропрайм Холдинг» регулюється чинним законодавством України [35].

Організаційна структура ТОВ «Агропрайм Холдинг» являє собою сукупність системи підрозділів, які призначені для певних цілей та виконують певні функціональні обов'язки відповідно до рівня ієрархії, що представлена у додатку В. Створення центрів відповідальності для ТОВ «Агропрайм Холдинг» дозволяє активізувати внутрішні чинники ефективності діяльності підрозділів за рахунок посилення відповідальності суб'єктів управління за результати власних рішень і вдосконалювати управління їх витратами та доходами. До особливостей оподаткування ТОВ «Агропрайм Холдинг» належать можливість сплати фіксованого податку та наявність окремих пільг в оподаткуванні іншими податками. Товариство може обрати спеціальний режим оподаткування, згідно з яким сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів (послуг), не буде підлягати сплаті до бюджету та повністю залишається у розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, а за наявності залишку такої суми податку – на інші виробничі цілі. При цьому ТОВ «Агропрайм Холдинг»

має право виписки податкових накладних та на відсутність мита при ввезенні на митну територію України комплектуючих виробів і запчастин до сільськогосподарської техніки, засобів захисту рослин і тварин, які не виробляються в Україні, а також при сезонному ввезенні дизельного палива (з 01.02 по 01.10) [19]. Для ТОВ «Агропрайм Холдинг» встановлена зменшена ставка відрахувань до Пенсійного фонду.

Особливості обліку пов'язані переважно з обліком засобів виробництва, витрат і готової продукції. Важливу роль у сільськогосподарському виробництві ТОВ «Агропрайм Холдинг» займає біологічні перетворення ресурсів, які відображають процес якісних і кількісних змін біологічних активів, що представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Обсяги виробництва продукції ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Вид продукції	Обсяги виробництва, тис. грн.				Частка у загальному обсязі			
		2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
1.	Пшениця	1458,34	1565,05	1585,60	1651,20	24,67	25,64	25,99	26,83
2.	Жито	845,25	812,35	831,54	828,33	14,30	13,31	13,63	13,46
3.	Ріпак	613,09	751,79	754,06	762,82	10,37	12,32	12,36	12,40
4.	Соняшник	675,13	670,40	651,93	648,31	11,42	10,98	10,69	10,54
5.	Борошно	535,00	521,50	516,60	508,40	9,05	8,54	8,47	8,26
6.	Олія	392,60	357,20	340,10	335,50	6,64	5,85	5,58	5,45
7.	Корми	192,60	157,20	164,01	167,70	3,26	2,58	2,69	2,73
8.	М'ясо свиней	1199,88	1267,70	1256,24	1251,36	20,30	20,77	20,59	20,34

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Отже, аналіз обсягів виробництва продукції дозволяє визначити провідні види продукції для ТОВ «Агропрайм Холдинг» – це пшениця (24 – 27 %) та м'ясо свиней (20 – 21 %), це пов'язано з основним видом діяльності підприємства (вирощування озимої пшениці та розведення свиней), інші види продукції (соняшник, корми, ріпак тощо) займають меншу частку у структурі асортименту продукції (3 – 15 %).

В процесі сільського виробництва з залученням інноваційних технологій можна не лише полегшити людську працю, а й підвищити врожайність. Слід зазначити, що сучасне механізоване сільське господарство в значній мірі стало більш капіталомістким. Ефективне і раціональне використання матеріальних,

виробничих і трудових ресурсів, пошук нових можливостей, упровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу, сучасний менеджмент сприяють стійкому економічному розвитку ТОВ «Агропрайм Холдинг» [46].

Для оцінки економічного потенціалу скористаємося методом «квадрат потенціалу» ТОВ «Агропрайм Холдинг», наведений на рис. 2.1. Він дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Він дозволяє враховувати усі економічні аспекти при обґрунтуванні управлінських рішень [58].

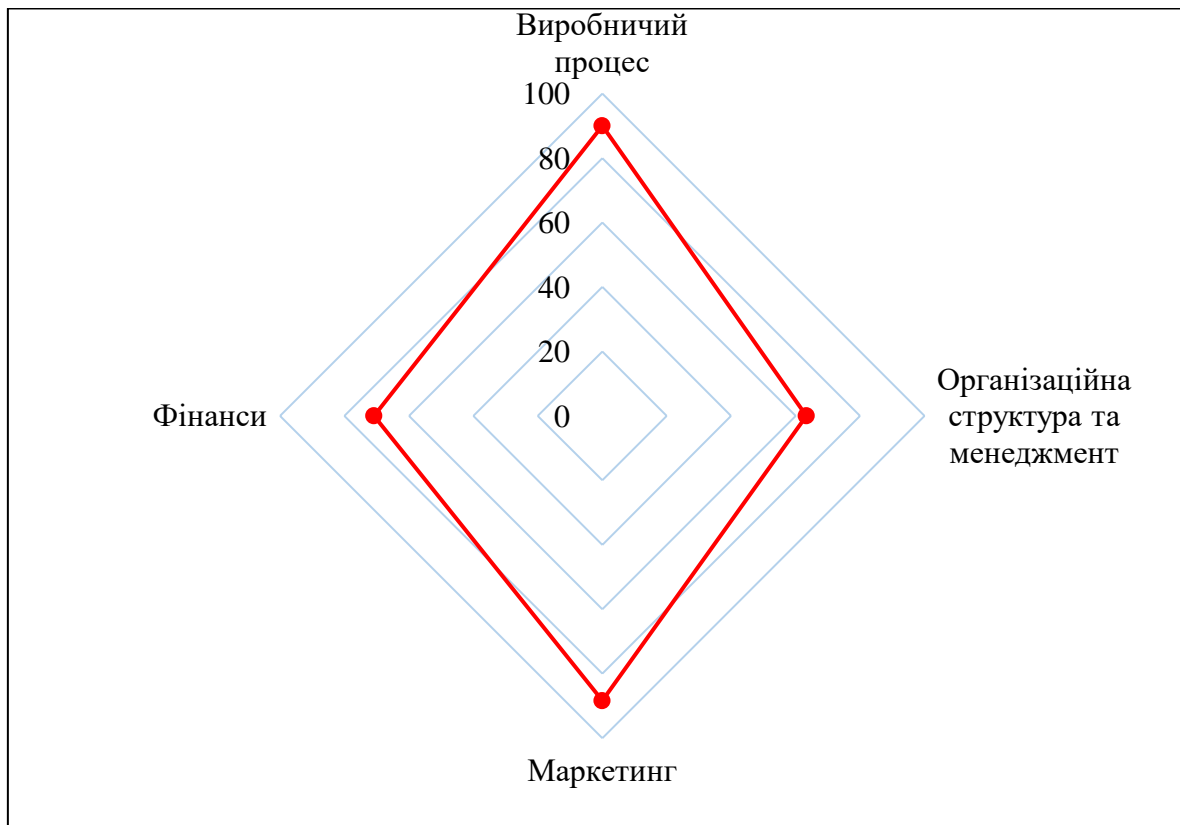


Рис. 2.1 «Квадрат потенціалу» ТОВ «Агропрайм Холдинг»*

*Розроблено автором

Як бачимо, для ТОВ «Агропрайм Холдинг» характерна ситуація викривленої форми «квадрату потенціалу», тобто усі вектори розвинуті по – різному (дисгармонія векторів). А це говорить про те що підприємницький потенціал підприємства потребує дієвих перетворень, що приведе до

покращання збалансованості елементів потенціалу. При цьому квадрат потенціалу можна охарактеризувати як великий, оскільки довжина векторів, що створюють його квадрат потенціалу, знаходиться в межах 60 – 100 умовних одиниць.

Можливості ТОВ «Агропрайм Холдинг» на агропромисловому ринку [12]:

1. Потенціальні можливості сільського господарства Одеської області дають змогу значно нарости виробництво сільськогосподарської продукції, сільськогосподарські землі придатні до вирощування екологічно чистої продукції;

2. Дешева та відносно добре кваліфікована робоча сила є привабливою для залучення іноземних інвесторів у сільське господарство;

3. Наявність умов для розвитку біологічних активів.

Загрози ТОВ «Агропрайм Холдинг» на агропромисловому ринку [12]:

1. Високий рівень безробіття на селі;

2. Низький рівень оплати праці спеціалістів високого рівня;

3. Недостатній розвиток підприємництва в сільській місцевості.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) ТОВ «Агропрайм Холдинг» – це одна з провідних сфер господарської діяльності товариства, яка пов'язана з виходом на зовнішні ринки і функціонуванням на цих ринках. Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Агропрайм Холдинг» проводиться на принципах партнерства у зовнішньоекономічних відносинах, здійснення їх у будь-яких формах, не заборонених міжнародним законодавством та рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД [47].

Частка доходів ТОВ «Агропрайм Холдинг» на внутрішньому ринку коливається в межах 73-75 %, а на зовнішньому ринку – на рівні 25-27 %, що більш детально продемонстровано в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Структура доходів ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Ринок	Обсяги реалізації, тис. грн.			Структура, %		
		2019	2020	2021	2019	2020	2021
1.	Внутрішній ринок	492722	302851	407159	74,56	73,78	74,93
2.	Зовнішній ринок	168118	107617	136256	25,44	26,22	25,07
Всього		660840	410468	543415	100,00	100,00	100,00

Джерело: складено автором на основі даних [6]

У номенклатурній структурі найбільша частка припадає на основні види економічної діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг», тобто на пшеницю (21,16 % – внутрішній ринок та 22,49 % – зовнішній ринок) та м'ясо свиней (20,99 % – внутрішній ринок та 20,30 % – зовнішній ринок), що у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Обсяги відвантаження (закупівлі) продукції ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2021 рік

№ з/п	Вид продукції	Внутрішній ринок, тис. т.	Частка, %	Зовнішній ринок, тис. т.	Частка, %	Загальний обсяг продукції, тис. т.	Частка, %
1.	Пшениця	2482	21,16	883	22,49	3365	21,49
2.	Жито	1734	14,78	427	10,88	2161	13,80
3.	Ріпак	1503	12,81	578	14,72	2081	13,29
4.	Соняшник	1502	12,80	519	13,22	2021	12,91
5.	Борошно	614	5,23	199	5,07	813	5,19
6.	Олія	1013	8,64	217	5,53	1230	7,86
7.	Корми	420	3,58	306	7,79	726	4,64
8.	М'ясо свиней	2462	20,99	797	20,30	3259	20,82
Всього		11730	100,0	3926	100,0	15656	100,0

Джерело: складено автором на основі даних [5,6]

У номенклатурній структурі найбільша частка припадає на основні види економічної діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг», тобто на пшеницю (21,16

% – внутрішній ринок та 22,49 % – зовнішній ринок) та м'ясо свиней (20,99 % – внутрішній ринок та 20,30 % – зовнішній ринок).

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг» виконують для оцінки таких напрямків діяльності, як: виконання зобов'язань за експортними й імпорнтними операціями, динаміка зовнішньоторговельного обороту підприємства; якість і конкурентоспроможність експортних та імпорнтних товарів, імпорнт та експорт, які здійснюються на умовах комерційного кредиту, аналіз використання коштів у зовнішньоекономічній діяльності.

Аналіз виконання зобов'язань за експортними й імпорнтними операціями відображає [28]:

- кількість і загальну суму підписаних угод;
- кількість, вид і загальну суму контрактів, що були прострочені у виконанні;
- причини недовиконання і прострочення контрактів.

Товарна структура експорту (імпорнту) сільськогосподарської продукції ТОВ «Агропрайм Холдинг» також ілюструє ситуацію переважання основних видів біологічних активів, як пшениця (26,84 % у 2020 році та 12,11 % у 2021 році) та м'ясо свиней (22,19 % у 2020 році та 52,17 % у 2021 році), що у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Товарна структура експорту (імпорнту) сільськогосподарської продукції ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2020 – 2021 рр.

№ з/п	Вид продукції	Обсяг реалізації, тис. грн.		Питома вага, %		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
		2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.		
1.	Пшениця	28888	16640	26,84	12,21	-12248	-42,40
2.	Жито	12481	7209	11,60	5,29	-5272	-42,24
3.	Ріпак	15728	9696	14,61	7,12	-6032	-38,35
4.	Соняшник	12353	10242	11,48	7,52	-2111	-17,09
5.	Борошно	6287	4865	5,84	3,57	-1422	-22,62

Продовження табл. 2.5

6.	Олія	3654	8127	3,40	5,96	4473	122,41
7.	Корми	4347	8396	4,04	6,16	4049	93,14
8.	М'ясо свиней	23879	71081	22,19	52,17	47202	197,67
Всього		107617	136256	100,00	100,00	28639	26,61

Джерело: складено автором на основі даних [5,6]

У географічній структурі експорту (імпорту) ТОВ «Агропрайм Холдинг» (таблиця 2.6) значну роль займає Білорусь (але за 2020 – 2021 рр. відбулося зменшення частки у зовнішньоторговельному обороті ТОВ «Агропрайм Холдинг» на 12,12 %), Німеччина (вона навпаки зміцнила свою частка експорту (імпорту) сільськогосподарської продукції на 51,04 %), Польща (частка експорту (імпорту) сільськогосподарської продукції зменшилася на 9,28 % у 2021 році порівняно з 2020 роком) та Туреччина (частка зросла на 112,03 % у 2021 році порівняно з 2020 роком).

Таблиця 2.6

Географічна структура експорту (імпорту) сільськогосподарської продукції
ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2020 – 2021 рр.

№ з/п	Країни	Обсяг реалізації, тис. грн.		Питома вага, %		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
		2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.		
1.	Білорусь	35881	31534	33,34	23,14	-4347	-12,12
2.	Німеччина	23412	35361	21,75	25,95	11949	51,04
3.	Польща	22995	20862	21,37	15,31	-2133	-9,28
4.	Туреччина	14568	25682	13,54	18,85	11114	76,29
5.	Інші країни	10761	22817	10,00	16,75	12056	112,03
Всього		107617	136256	100,00	100,00	28639	26,61

Джерело: складено автором на основі даних [5]

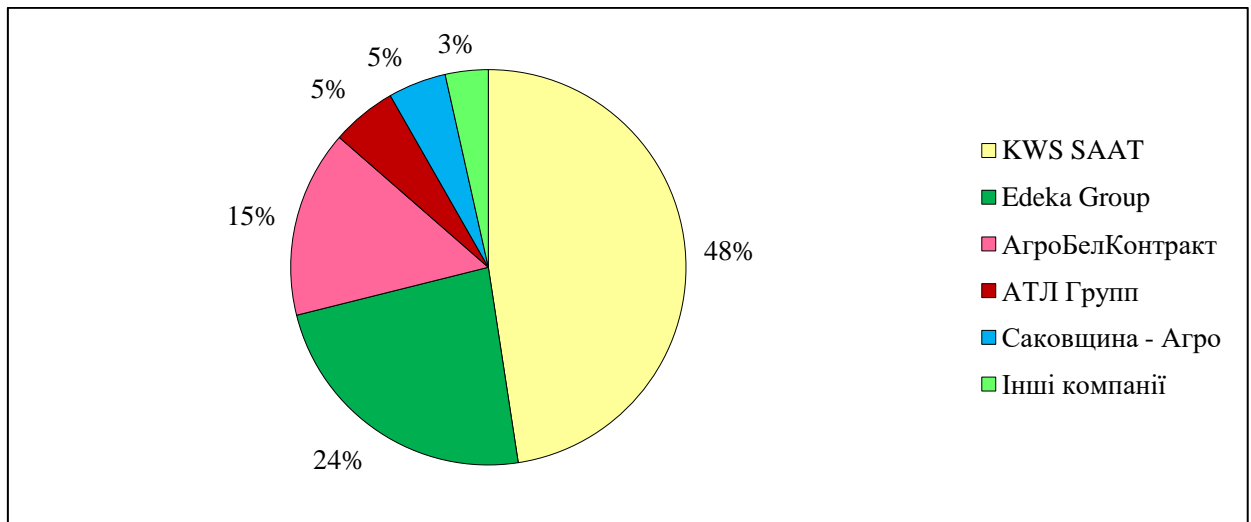


Рис. 2.2 Основні зарубіжні партнери ТОВ «Агропрайм Холдинг» *

*Розроблено автором

Отже, провідними партнерами ТОВ «Агропрайм Холдинг» за експортними (імпортними) угодами у 2021 році є німецькі контрагенти (KWS SAAT – 47,58 % (рис. 2.2) та Edeka Group – 23,52 %), які закупають пшеницю, м'ясо свиней та корми, а також білоруські контрагенти (АгроБелКонтракт – 15,31 %, АТЛ Групп – 5,33 %, Саковщина – Агро – 4,75 %), вони закупають олію, борошно, жито, ріпак, пшеницю, м'ясо свиней. Інші іноземні компанії (3,51 %) закупають ріпак, пшениця, жито тощо.

Для більш повної характеристики діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг» на зовнішньому ринку експорт (імпорт) товарів за період, що аналізується, порівнюють з експортом (імпортом) за попередній період, а також проводять аналіз в динаміці, що представлені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Показники динаміки експорту (імпорту) ТОВ «Агропрайм Холдинг»

№ з/п	Показник	Значення
1.	Індекс вартості	1,0124
2.	Індекс ціни	1,0149
3.	Індекс фізичного обсягу	0,9975
4.	Індекс кількості	1,0589
5.	Середня ціна товару у базовому періоді, грн.	25,54
6.	Індекс кількісної структури	0,3357

Джерело: складено автором на основі даних [6]

Зміни фізичного обсягу обумовлюються сукупними змінами кількості і кількісної структури. Індекс фізичного обсягу являє собою сукупність індексу кількості й кількісної структури. Якщо індекс кількісної структури більше одиниці, це свідчить, що в межах товарної групи збільшилася частина більш дорогих товарів за рахунок більш дешевих товарів. При збільшенні кількості реалізації більш дешевих товарів за рахунок більш дорогих індекс структури менше одиниці [47].

Таким чином, у 2020 році підприємство недовиконало свої експортні зобов'язання в основному за рахунок недовиконання зобов'язань за ціною. У 2021 році підприємство перевиконало свої зобов'язання за експортними поставками за рахунок перевиконання зобов'язань за фізичним обсягом, незважаючи на недовиконання зобов'язань за ціною.

Тому для ТОВ «Агропрайм Холдинг» можна надати пропозиції, сутність яких полягає в удосконаленні системи виробництва, розподілу та збуту продукції, маркетингу, оскільки саме від цих елементів залежить майбутній збалансований потенціал товариства та можливості його сталого розвитку.

2.2 Дослідження ефективності інвестиційної діяльності підприємства

Фінансова звітність ТОВ «Агропрайм Холдинг» є основним джерелом інформації для оцінювання можливості фінансування інвестиційних процесів. Фінансова звітність ТОВ «Агропрайм Холдинг» забезпечує інформаційні потреби внутрішніх і зовнішніх користувачів щодо:

- участі в капіталі підприємства;
- якості управління;
- здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- забезпеченості зобов'язань підприємства;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- регулювання діяльності підприємства;

– інших управлінських рішень.

Фінансова звітність ТОВ «Агропрайм Холдинг» за період 2019 – 2021 рр. наведена у додатку А та Б.

Результати комплексного аналізу фінансової звітності ТОВ «Агропрайм Холдинг» за період 2019 – 2021 рр. наведені у додатках Г, Д, К, М.

Як підсумок проведеного аналізу структури та динаміки активів ТОВ «Агропрайм Холдинг», слід відзначити поступове збільшення масштабу діяльності підприємства протягом досліджуваного періоду, що виражається в постійному коливанні загальної суми активів, що в динаміці представлені на таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка і структура активів ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Показники	01.01.2021		01.01.2022		2022/2021	
		Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%
1.	Нематеріальні активи (ресурси)	6	0,00	0	0	6	-100
2.	Основні засоби						
2.1	- первісна вартість	355891	41,41	524111	58,78	168220	47,27
2.2	- залишкова вартість	207909	24,19	244952	27,47	37043	17,82
4.	Інші необоротні активи	34269	3,99	25151	2,82	-9118	-26,61
5.	Оборотні кошти						
5.1	- виробничі запаси	44815	5,21	49539	5,56	4724	10,54
5.2	- незавершене виробництво	142189	16,55	140824	15,79	-1365	-0,96
5.3	- готова продукція	26301	3,06	44792	5,02	18491	70,31
5.4	- поточні біологічні активи	26709	3,11	33454	3,75	6745	25,25
5.5	- дебіторська заборгованість	356880	41,53	323586	36,29	-33294	-9,33
5.6	- грошові кошти та їх еквіваленти	732	0,09	1373	0,15	641	87,57
5.7	- інші оборотні активи	6011	0,70	7626	0,86	1615	26,87
46	Витрати майбутніх періодів	13528	1,57	20349	2,28	6821	50,42
	Всього активів	859349	100,00	891646	100,00	32297	3,76

Джерело: складено автором на основі даних [5]

На підставі розрахунків, можна зробити висновок про те, що у структурі активів ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2020 -2021 рр. найбільшу питому частку

від загальної кількості активів займають оборотні активи, причому варто відмітити про зростання обсягу оборотних активів у 2021 році на 19,21 % порівняно з 2020 роком.

Частка оборотних активів у структурі активів ТОВ «Агропрайм Холдинг» припадає майже на 70-75 % усіх активів, це пояснюється тим, що продукція підприємства базується на використанні поточних біологічних активів. При аналізі капіталу ТОВ «Агропрайм Холдинг» потрібно звернути увагу на те, що значну частку займають залучені джерела фінансування, питома вага, яких станом на 01.01.2021 стрімко зросла на 17,89 п.п., основним джерелом якого було залучення короткострокових позик з боку різних кредиторів. Факт зростання позикового капіталу у структурі пасивів свідчить про низький рівень платоспроможності та низькі перспективи збільшення можливостей підприємства [23].

Аналіз динаміки показників прибутковості ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019-2021 рр. дозволяє стверджувати про падіння виручки у 2020 році на 37,89 % порівняно з 2019 роком. Зменшення доходу від реалізації зумовлює появу непокритих збитків станом на 2021 рік, які зменшують накопичену величину нерозподіленого прибутку на 17,8 % [23].

Фінансовий стан ТОВ «Агропрайм Холдинг» можна оцінити з погляду його короткострокової та довгострокової перспектив. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Для аналізу й оцінки можливого банкрутства ТОВ «Агропрайм Холдинг» використовують економіко – статистичні методи і моделі, експертні оцінки, які з певною точністю зазначають перспективну динаміку параметрів фінансового стану та очікувану платоспроможність [28]. Для аналізу ймовірності банкрутства ТОВ «Агропрайм Холдинг» розрахуємо необхідні показники для таких моделей, як: модель Альтмана, модель Спрінгера, модель Таффлера, та модель R (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз ймовірності банкрутства ТОВ «Агропрайм Холдинг»
за 2019 – 2021 рр.

Показник	Період часу (рік)			Вектор коефіцієнтів
	2019	2020	2021	
Модель Альтмана				
Показник X1	0,2137	0,1933	-0,0122	1,2
Показник X2	0,0901	0,0499	-0,2219	1,4
Показник X3	0,0901	0,0499	-0,2219	3,3
Показник X4	0,9960	0,8949	0,4131	0,6
Показник X5	0,8007	0,6932	0,3907	1,0
Показник Z	2,0784	1,6966	-0,4188	X
Нижня межа	1,81	1,81	1,81	
Верхня межа	2,99	2,99	2,99	
Модель Спрінгера				
Показник X1	0,7147	0,7182	0,6971	1,03
Показник X2	0,0901	0,0499	-0,2219	3,07
Показник X3	0,1738	0,0971	-0,3586	0,66
Показник X4	0,8007	0,6932	0,3907	0,40
Показник Z	1,4479	1,2342	-0,0435	X
Межа показника	0,8620	0,8620	0,8620	
Модель Таффлера				
Показник X1	0,1738	0,0971	-0,3586	0,53
Показник X2	1,4265	1,3683	0,9904	0,13
Показник X3	0,5010	0,5249	0,7038	0,18
Показник X4	1	1	1	0,16
Показник Z	0,5278	0,4838	0,2254	X
Межа показника	0,3	0,3	0,3	
Модель R				
Показник X1	0,7147	0,7182	0,6971	0,838
Показник X2	0,1872	0,1872	0,1872	1,000
Показник X3	0,8007	0,6932	0,3907	0,054
Показник X4	0,1222	0,0669	-0,3131	0,630
Показник R	0,9064	0,8687	0,5952	X
Межа показника	0,42	0,42	0,42	

Джерело: складено автором на основі даних [5,6]

Аналізуючи моделі банкрутства, можна стверджувати, що більшість моделей (модель Альтмана, модель Спрінгера та модель Таффлера) діагностують високу ймовірність банкрутства ТОВ «Агропрайм Холдинг» починаючи з 2020 року, оскільки в структуру цих моделей входять показники рентабельності (негативний вплив чистих збитків, які виникли за результатами

2020 фінансового року), а це відповідно спричиняє зменшення фінального показника.

Середньозважена вартість капіталу (WACC – Weighted Average Cost of Capital) застосовується для оцінки прибутковості капіталу компанії, норми прибутковості інвестиційного проекту та бізнесу. Сутність середньозваженої вартості капіталу полягає в оцінці вартості (прибутковості) власного і позикового капіталу компанії [37].

Проведемо розрахунок середньозваженої вартості капіталу ТОВ «Агропрайм Холдинг» на основі фінансової звітності. Даний підхід застосовується у випадку, коли підприємство не має емісії звичайних акцій на фондовому ринку або вони низьковолатильні (мають незначні коливання цін в динаміці), що не дозволяє на основі ринкового підходу оцінити прибутковість (ефективність) капіталу.

ТОВ «Агропрайм Холдинг» має звичайні акції, при цьому їх волатильність на ринку занадто слабка, щоб можна було адекватно оцінити прибутковість власного капіталу за моделлю капітальних активів (CAPM).

Економічний зміст середньозваженої вартості капіталу полягає в тому, що організація може приймати будь-які рішення (в тому числі інвестиційні), якщо рівень їх рентабельності не нижче поточного значення показника середньозваженої вартості капіталу. WACC характеризує вартість капіталу, авансованого в діяльність підприємства.

Фактично WACC характеризує альтернативну вартість інвестування, той рівень прибутковості, який може бути отриманий компанією при вкладенні не в новий проєкт, а вже в існуючий.

Середньозважена вартість капіталу розраховується за такою формулою (2.1), зведений результат представлений в таблиці 2.10:

$$WACC = i_1 d_1 * (1 - T) + i_2 d_2 \quad (2.1)$$

де d_1 , d_2 – частки фінансування від кредиту банку та власних коштів відповідно; i_1 , i_2 – відсотки за кредитом та доходність власного капіталу відповідно; T – ставка податку на прибуток.

Таблиця 2.10

Методика розрахунку середньозваженої вартості капіталу

№ з/П	Показник, %	Звітний період (рік)		
		2019	2020	2021
1.	Вартість власного капіталу (ROE)	18,7	10,3	-58,6
2.	Вартість позикового капіталу	15,7	14,8	16,3
3.	Частка власного капіталу	49,9	47,0	29,1
4.	Частка позикового капіталу	50,1	53,0	70,9
5.	Ставка податку на прибуток	18,0	18,0	18,0
6.	Середньозважена вартість капіталу (WACC)	15,8	11,3	-7,6

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Отже, середньозважена вартість капіталу (WACC) ТОВ «Агропрайм Холдинг» у 2019 році складає 15,8 %, у 2020 році – 11,3 %, а у 2021 році у зв'язку зі збитковістю підприємства вартість капіталу є від'ємною і становить (-7,6) %. Для розрахунку ставки дисконтування, необхідно враховувати премію за ризик (рівень ризику для ТОВ «Агропрайм Холдинг» складає 3,85 %). Для цього необхідно скористатися рівнянням Фішера за формулою (2.2):

$$i = (1 + WACC)(1 + \Delta i) - 1 \quad (2.2)$$

де $WACC$ – середньозважена вартість капіталу, Δi – премія за ризик.

Отже, маємо наступні результати:

$$i_{2019} = 1,158 \cdot 1,0385 - 1 = 0,2026 \text{ (20,26 \%)}$$

$$i_{2020} = 1,113 \cdot 1,0385 - 1 = 0,1558 \text{ (15,58 \%)}$$

$$i_{2021} = 0,924 \cdot 1,0385 - 1 = -0,0404 \text{ (-4,04 \%)}$$

Як бачимо, розрахована ставка дисконтування для можливого інвестиційного проекту організації у 2019 році складає 20,26 %.

Вартість капіталу показує рівень рентабельності інвестованого капіталу, необхідного для забезпечення максимальної ринкової вартості компанії. Показник середньозваженої вартості капіталу організації інтегрує в собі інформацію про конкретний склад елементів сформованого капіталу, їх індивідуальної вартості і значущості в загальній сумі капіталу. Він визначає відносний рівень витрат (у формі відсоткових платежів, дивідендів, винагород тощо) за користування вкладених в діяльність підприємства фінансових ресурсів.

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

3.1. Напрями підвищення ефективності методичного забезпечення оцінювання інвестиційних проєктів

Задля підвищення ефективності методичного забезпечення, що використовується в компанії було включено розгляд методів багатокритеріального аналізу та їх апробація з урахуванням специфіки інвестиційних проєктів та можливостей застосування кожного з них для оцінювання їх ефективності. Інтеграційному процесу в даному дослідженні слугувало залучення українських стартапів, що включає якісний і кількісний підхід. Ця тема наразі надто актуальна для України. Натхненна українська молодь готова до нових звершень та має неабиякий потенціал, що дає надію на розвиток та залучення іноземного капіталу для подальшого розвитку Української Землі. Є позитивний момент в історичному розвитку країни, коли Уряд почав підтримувати «вітчизняні мізки» у фінансовому аспекті, створюючи комфортні умови для інвестування таким товариствам як ТОВ «Агропрайм Холдинг» [12].

Кабмін офіційно запустив «Український фонд стартапів» – державну ініціативу щодо підтримки інноваційних проєктів. Це державна організація, яка буде видавати гранти молодим українським проєктам. Обсяг фонду становить близько 390 млн грн, це бюджетні кошти. Фонд виділяє кошти у форматі грантів на суму від \$25 000 до \$75 000. На наступних етапах також можлива видача кредитів на пільгових умовах для найуспішніших проєктів. Реалізація проєктів має чіткі дедлайни в 24 місяців. Протягом програми фонд проводить моніторинг результатів проєктів, а також надає послуги консультування [57]. В рамках пітчінгу, відібрані компанії-конкурсанти повинні представити свої проєкти членам конкурсної комісії.

Виходячи з інформації про те, що у наступному році планується досягти зміни обсягів реалізації у двох сценаріях розвитку (20 % зростання та 10 %

спад) було побудовано прогнозний фінансові звіти компанії та запропоновано товариству використати досвід фонду у виборі кандидатур-стартапів для оцінювання ефективності інвестиційних проєктів.

Припущення побудови фінансових звітів:

- два сценарії розвитку ситуації (20 % зростання та 10 % спад);
- повна завантаженість потужностей (основних засобів);
- пропорційна зміна усіх статей фінансової звітності, крім фінансових витрат та доходів, а також структури власного капіталу та довгострокових зобов'язань;
- підприємство не виплачує дивіденди акціонерами та координує чистий прибуток (збиток) у структуру нерозподіленого прибутку.

Відповідно до сформованих припущень було побудовано прогнозні фінансові звіти ТОВ «Агропрайм Холдинг», які представлені у додатку Н. Необхідне зовнішнє фінансування (EFN) було визначено за допомогою наступної загальної формули (3.1):

$$EFN = \frac{A}{R_0} * \Delta R - \frac{NP}{R_0} * (R_0 + \Delta R) * (1 - K_D) - \frac{AP}{R_0} * \Delta R \quad (3.1)$$

де R_0 – обсяг реалізації у базовому році;

ΔR – абсолютний приріст реалізації продукції;

K_D – коефіцієнт дивідендних виплат (відношення дивідендів до чистого прибутку підприємства);

AP – автоматичні пасиви (кредиторська заборгованість, поточні зобов'язання перед бюджетом, заробітної плати тощо).

За розрахунками були отримані наступні результати.

Сценарій « 20 % зростання »:

$$EFN = 966693,6 - 756120,7 = 210573 \text{ тис. грн.}$$

Сценарій « 10 % спаду »:

$$EFN = 731886,8 - 725020,2 = 6867 \text{ тис. грн.}$$

Отже, для реалізації 20% зростання продажів ТОВ «Агропрайм Холдинг» необхідно додатково залучити 210573 тис. грн., а для 10 % спаду – 6867 тис. грн.

Для оцінювання ефективності інвестиційних проєктів методами багатокритеріального аналізу було сформульовано 10 критеріїв, якими має керуватися комісія компанії для обрання найвлучнішого, фінансово перспективного та гарантійного проєкту для інвестування, представлених в таблиці 3.1. Оцінено доречність критеріїв одним із основних бізнес-ангелів Українського фонду стартапів – Андрієм Федорівим [12].

Таблиця 3.1

Опис економічних показників (критеріїв оцінювання) *

Критерій	Опис критерію оцінювання	Характер монотонності цільової функції	Одиниці вимірювання
C ₁	Кількість існуючих клієнтів	↑ (Max)	кіл-сть осіб
C ₂	Кількість конкурентів на ринку (прототипів продукту)	↓ (Min)	шт
C ₃	Кількість підписників в соціальних мережах	↑ (Max)	осіб
C ₄	Інноваційність технології	↑ (Max)	бали(1-5)
C ₅	Маржинальність бізнесу	↑ (Max)	%
C ₆	Фінансова стійкість	↑ (Max)	бали(1-5)
C ₇	Стратегія	↑ (Max)	бали(1-5)
C ₈	Команда	↓ (Min)	кіл-сть осіб
C ₉	Стартовий капітал	↑ (Max)	\$

*Розроблено автором

Для більш широкого осмислення та розуміння варіації вибору, в таблиці 3.2 сформульовано короткий опис діяльності існуючих стартапів, що представлені у якості кандидатур на «вакансію» отримувача кредиту та фінансування їх ризикового життєвого шляху.

Таблиця 3.2

Опис альтернативних варіантів стартапів*

Альтернатива	Назва альтернативного варіанту
A1	Biobetter - віртуальний помічник, який надає користувачам рекомендації на основі аналізів крові
A2	Checki - розумний сервіс електронних чеків. Покупцям можна забути про чекову стрічку на касах та зберіганні її
A3	Symptomaticl - платформа, яка допомагає організаціям слідкувати за здоров'ям колективу (працівників, школярів)
A4	Advisera - рішення для отримання бізнес-консультацій підприємцями від міжнародних експертів, який працює на основі технологій машинного навчання
A5	Chargeback Optimizer - сервіс автоматизованої обробки проблемних операцій за платіжними картками
A6	BloggerMall - платформа для співпраці з блогерами
A7	AssayMe - персональний асистент Wellness & Health
A8	iCardy - сервіс для швидкого діагностування захворювань серця в реальному часі

*Розроблено автором

За кожним критерієм відповідно до представлених альтернатив було надано характерні економічні показники (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Характеристики альтернативних варіантів (стартапів) *

Стартапи	Критерії								
	Існуючі клієнти, осіб	Конкуренти на ринку, шт	Підписники в соц.мережах, осіб	Інноваційність технології, бали	Маржинальність, %	Фінансова стійкість, бали	Стратегія, бали	Команда, к-сть осіб	Стартовий капітал, \$
A1	0	2	1100	5	40	5	4	2	55
A2	0	56	15	2	32	4	1	13	1200
A3	0	15	0	3	14	3	3	7	40 000
A4	0	98	46	2	26	2	1	18	4700
A5	0	12	79	3	28	1	2	12	2348
A6	0	7	134	5	45	3	3	4	12
A7	5	19	1700	3	34	1	4	5	28 100
A8	0	6	567	5	21	4	5	34	6 456
Варта	0,147	0,132	0,118	0,088	0,118	0,074	0,103	0,074	0,147

*Розроблено автором

3.2. Оцінювання ефективності запропонованих методів

Оцінювання ефективності додатково запропонованого методичного забезпечення до використання в арсеналі ТОВ «Агропрайм Холдинг» було проведене шляхом використання методів БКА.

Перший метод можна представити як сукупність наступних етапів, відповідно до яких було розраховано вагові коефіцієнти (таблиця 3.4):

Таблиця 3.4

Розрахунки вагових коефіцієнтів критеріїв на основі експертних оцінок їх ваги*

Критерій		Оцінка за 100-бальною шкалою	Ваговий коефіцієнт
C ₁	Кількість існуючих клієнтів	100	0,147
C ₂	Кількість конкурентів на ринку (прототипів продукту)	90	0,132
C ₃	Кількість підписників в соціальних мережах	80	0,118
C ₄	Інноваційність технології	60	0,088
C ₅	Маржинальність бізнесу	80	0,118
C ₆	Фінансова стійкість	50	0,074
C ₇	Стратегія	70	0,103
C ₈	Команда	50	0,074
C ₉	Стартовий капітал	100	0,147
Разом		680	1,000

*Розроблено автором

Наступним етапом було перевірено альтернативних варіантів на належність множині Е.-П., що в таблиці 3.5. Це довело належність альтернатив множині як результат.

Таблиця 3.5

Перевірка альтернатив на належність множині Е.-П. *

Альтернативи	Критерії								
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
Різниця між значенням і-ї альтернативи та альтернативи А1									
A2	0	54	-1085	-3	-8	-1	-3	11	1145
A3	0	13	-1100	-2	-26	-2	-1	5	39945
A4	0	96	-1054	-3	-14	-3	-3	16	4645
A5	0	10	-1021	-2	-12	-4	-2	10	2293
A6	0	5	-966	0	5	-2	-1	2	-43
A7	5	17	600	-2	-6	-4	0	3	28045
A8	0	4	-533	0	-19	-1	1	32	6401
Різниця між значенням і-ї альтернативи та альтернативи А2									
A3	0	-41	-15	1	-18	-1	2	-6	38 800
A4	0	42	31	0	-6	-2	0	5	3 500
A5	0	-44	64	1	-4	-3	1	-1	1 148
A6	0	-49	119	3	13	-1	2	-9	-1 188
A7	5	-37	1685	1	2	-3	3	-8	26 900
A8	0	-50	552	3	-11	0	4	21	5 256
Різниця між значенням і-ї альтернативи та альтернативи А3									
A4	0	83	46	-1	12	-1	-2	11	-35 300
A5	0	-3	79	0	14	-2	-1	5	-37 652
A6	0	-8	134	2	31	0	0	-3	-39 988
A7	5	4	1700	0	20	-2	1	-2	-11 900
A8	0	-9	567	2	7	1	2	27	-33 544
Різниця між значенням і-ї альтернативи та альтернативи А4									
A5	0	-86	33	1	2	-1	1	-6	-2 352
A6	0	-91	88	3	19	1	2	-14	-4 688
A7	5	-79	1654	1	8	-1	3	-13	23 400
A8	0	-92	521	3	-5	2	4	16	1 756
Різниця між значенням і-ї альтернативи та альтернативи А5									
A6	0	-5	55	2	17	2	1	-8	-2 336
A7	5	7	1621	0	6	0	2	-7	25 752
A8	0	-6	488	2	-7	3	3	22	4 108
Різниця між значенням і-ї альтернативи та альтернативи А6									
A7	5	12	1566	-2	-11	-2	1	1	28 088
A8	0	-1	433	0	-24	1	2	30	6 444
Різниця між значенням і-ї альтернативи та альтернативи А7									
A8	-5	-13	-1133	2	-13	3	1	29	-21 644

*Розроблено автором

Висновок: усі альтернативи належать множині Е.-П. Для аналізу пошуку придатних альтернатив на наступному етапі було виконане обмеження за кожним критерієм, що допомогло визначити стартап, який задовольняє всі задані критерійні обмеження.

Таблиця 3.6

Показники обмеження за кожним критерієм*

Стартапи	Критерії								
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
МОНОТОН НІСТЬ									
A1	0	2	1100	5	40	5	4	2	55
A2	0	56	15	2	32	4	1	13	1200
A3	0	15	0	3	14	3	3	7	40 000
A4	0	98	46	2	26	2	1	18	4700
A5	0	12	79	3	28	1	2	12	2348
A6	0	7	134	5	45	3	3	4	12
A7	5	19	1700	3	34	3	4	5	28 100
A8	0	6	567	5	21	4	5	34	6 456
Критерійне обмеження	≥ 1	≤ 20	≥ 566	≥ 3	≥ 31	≥ 3	≥ 3	≤ 11	$\geq 28\ 000$

*Розроблено автором

Наступним етапом будемо матриці рішень, яка чітко визначить результат і дасть змогу зробити висновок використання даного методу (табл. 3.7)

Таблиця 3.7

Матриця рішень*

Стартапи	Критерії								
	Існуючі клієнти, осіб	Конкуренти на ринку, шт	Підписники в соц.мережах, осіб	Інноваційність технології, бали	Маржинальність, %	Фінансова стійкість, бали	Стратегія, бали	Команда, к-сть осіб	Стартовий капітал, \$
A1	0	2	1100	5	40	5	4	2	55
A2	0	56	15	2	32	4	1	13	1200
A3	0	15	0	3	14	3	3	7	40 000
A4	0	98	46	2	26	2	1	18	4700
A5	0	12	79	3	28	1	2	12	2348
A6	0	7	134	5	45	3	3	4	12
A7	5	19	1700	3	34	3	4	5	28 100
A8	0	6	567	5	21	4	5	34	6 456

*Розроблено автором

Тож, підсумовуючи, аналіз матриці рішень дав змогу визначити альтернативу (стартап), який задовольняє всім заданим критерійним обмеженням. Альтернатива 7 (A7) – AssayMe – зайняла лідируючу позицію у відповідності критерійному обмеженню. Навіть з критерійного аналізу чітко проглядається важливість питання здоров'я в сучасній глобальній ситуації країн світу. Розгляд інших випадків немає логічної потреби у застосуванні.

Наступним методом було обрано метод головного критерію для визначення значущості та доцільності використання саме таких критеріїв, їх кореляційного зв'язку та сумісності один з одним. Першим етапом було проранжовано критерії в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Ранжування критеріїв оцінювання за пріоритетністю*

Критерій		Оцінка за 100-бальною шкалою	Ваговий коефіцієнт
C ₁	Кількість існуючих клієнтів	40	0,059
C ₂	Кількість конкурентів на ринку (прототипів продукту)	90	0,132
C ₃	Кількість підписників в соціальних мережах	80	0,118
C ₄	Інноваційність технології	60	0,088
C ₅	Маржинальність бізнесу	80	0,118
C ₆	Фінансова стійкість	50	0,074
C ₇	Стратегія	70	0,103
C ₈	Команда	50	0,074
C ₉	Стартовий капітал	100	0,147
Разом		680	1,000

*Розроблено автором

За результатами ранжування критерії, пріоритетне переш місце зайняв стартовий капітал – показник намірів команди та готовності ризикувати своїми коштами – один із яскравих показників стратегічності, цілеспрямованості,

відповідальності інвесторів. Обираємо критерій С9 як основний задля вибору відповідної альтернативи у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Формування обмежень за іншими критеріями*

Стартапи	Критерії								
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9
МОНОТОННІСТЬ	↗	↘	↗	↗	↗	↗	↗	↘	↗
A1	0	2	1100	5	40	5	4	2	55
A2	0	56	15	2	32	4	1	13	1200
A3	0	15	0	3	14	3	3	7	40 000
A4	0	98	46	2	26	2	1	18	4700
A5	0	12	79	3	28	1	2	12	2348
A6	0	7	134	5	45	3	3	4	12
A7	5	19	1700	3	34	3	4	5	28 100
A8	0	6	567	5	21	4	5	34	6 456
Вага	0,059	0,132	0,118	0,088	0,118	0,074	0,103	0,074	0,147
Критеріальне обмеження	≥ 1	≤ 20	≥ 566	≥ 3	≥ 31	≥ 3	≥ 3	≤ 11	$\geq 28\ 000$

*Розроблено автором

Головним критерієм є стартовий капітал, а отже, найбільш вдалим варіантом буде альтернатива 3 – **Symptomatic** – платформа, яка допомагає організаціям слідкувати за здоров'ям колективу (працівників, школярів). Проте, якщо ми вводимо критеріальне обмеження, то згідно з ним, вдалою є альтернатива 7. Та якщо порівнювати А7 та А3, то відповідно стартовий капітал головного критерію бере гору над А3.

Підводячи підсумок за методом головного критерію серед диференційованих альтернатив знайшовся лідер за максимальним стартовим капіталом – альтернатива 3 – **Symptomatic**.

Наступний і один із найбільш відомих евристичних методів, що не

має строгого математичного обґрунтування, але використовує прості процедури одержання інформації та її агрегування у загальну оцінку альтернативи, є метод SMART [14].

Даний метод можна представити як сукупність наступних етапів, відповідно до яких було розраховано:

1. Упорядковано критерії за важливістю і призначено відповідно до важливості критерію від 0-100 балів. Виходячи з парного порівняння (з найбільш важливим) критеріїв за важливістю, дано в балах оцінку кожному з критеріїв, що у таблиці 3.10 та нормовано їх ваги.

Таблиця 3.10

Вагові коефіцієнти на основі експертних оцінок*

Стартапи	Критерії								
	Існуючі клієнти, бали	Конкуренти на ринку, бали	Підписники в соц. мережах, бали	Інноваційність технологій, бали	Маржинальність, бали	Фінансова стійкість, бали	Стратегія, бали	Команда, бали	Стартовий капітал, бали
A1	80	70	55	70	85	80	90	45	80
A2	100	75	75	80	95	90	85	80	75
A3	80	64	55	75	100	85	70	70	90
A4	90	100	70	100	70	75	60	55	65
A5	60	65	100	60	80	70	100	95	100
A6	70	90	40	65	75	50	75	90	95
A7	85	85	80	85	85	100	80	100	70
A8	75	80	60	90	90	55	50	65	85
Вага	0,059	0,132	0,118	0,088	0,118	0,074	0,103	0,074	0,147

*Розроблено автором

2. Визначено рівень кожної альтернативи за кожним з критеріїв за шкалою від 0 до 100 балів для формування рейтингу. Також визначено загальну оцінку (рейтинг) кожної альтернативи, що у таблиці 3.11 використовуючи формулу (3.2) зваженої суми балів:

$$S_i = \sum_{k=1}^m w_k \cdot x_{ik} \quad (3.2)$$

де S_i – це агрегована оцінка i -ї альтернативи, w_k – ваговий коефіцієнт критеріїв, x_{ik} – значення i -ї альтернативи за j -м критерієм.

Таблиця 3.11

Рейтинг альтернатив методів оцінювання персоналу за критеріями*

	C1 (max)	C2 (min)	C3 (max)	C4 (max)	C5 (max)	C6 (max)	C7 (max)	C8 (min)	C9 (max)	Si
A1	80	70	55	70	85	80	90	45	80	66,92
A2	100	75	75	80	95	90	85	80	75	75,26
A3	80	64	55	75	100	85	70	70	90	69,97
A4	90	100	70	100	70	75	60	55	65	69,19
A5	60	65	100	60	80	70	100	95	100	75,85
A6	70	90	40	65	75	50	75	90	95	67,35
A7	85	85	80	85	85	100	80	100	70	76,52
A8	75	80	60	90	90	55	50	65	85	67,13
Вага	0,059	0,132	0,118	0,088	0,118	0,074	0,103	0,074	0,147	x

*Розроблено автором

3. Визначивши загальну оцінку в попередній таблиці за формулою кожної, упорядковано альтернативи в порядку спадання переважності на рисунку 3.1.

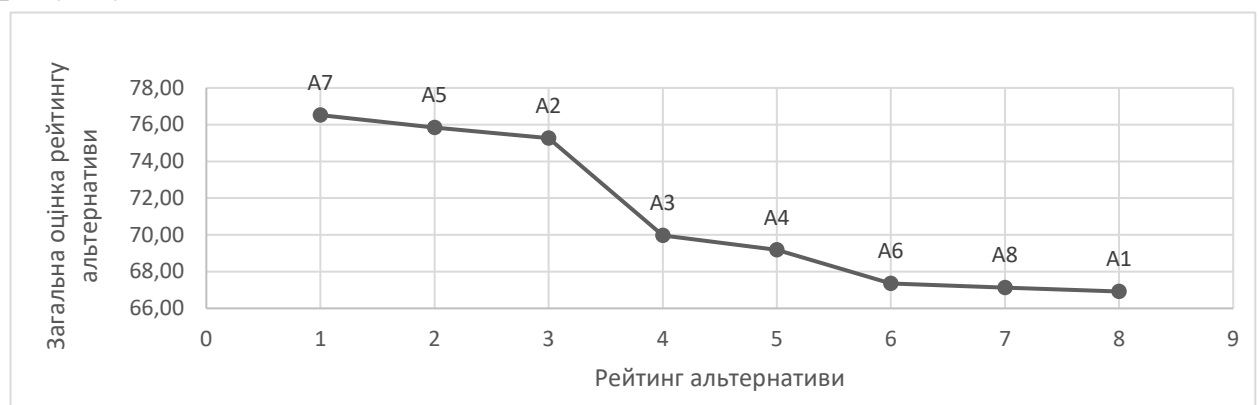


Рис. 3.1. Графічне ранжування альтернатив за переважністю*

*Розроблено автором

Заради дослідження чутливості результату до змін величин вагових коефіцієнтів, розраховано вагові коефіцієнти (табл. 3.12, табл. 3.13, рис. 3.2) із зміною оцінки по критерію фінансової стійкості та проведено розрахунки за аналогією попередніх.

Таблиця 3.12

Вагові коефіцієнти на основі експертних оцінок*

Критерій		Оцінка за 100-бальною шкалою	Ваговий коефіцієнт
C ₁	Кількість існуючих клієнтів	40	0,060
C ₂	Кількість конкурентів на ринку (прототипів продукту)	90	0,135
C ₃	Кількість підписників в соціальних мережах	80	0,120
C ₄	Інноваційність технології	60	0,090
C ₅	Маржинальність бізнесу	80	0,120
C ₆	Фінансова стійкість	95	0,143
C ₇	Стратегія	70	0,105
C ₈	Команда	50	0,075
C ₉	Стартовий капітал	100	0,150
Разом		665	1,000

*Розроблено автором

Таблиця 3.13

Рейтинг альтернатив методів оцінювання персоналу за критеріями*

	C1 (max)	C2 (min)	C3 (max)	C4 (max)	C5 (max)	C6 (max)	C7 (max)	C8 (min)	C9 (max)	Si
A1	80	70	55	70	85	80	90	45	80	73,62
A2	100	75	75	80	95	90	85	80	75	82,77
A3	80	64	55	75	100	85	70	70	90	77,05
A4	90	100	70	100	70	75	60	55	65	75,60
A5	60	65	100	60	80	70	100	95	100	82,01
A6	70	90	40	65	75	50	75	90	95	72,03
A7	85	85	80	85	85	100	80	100	70	84,73
A8	75	80	60	90	90	55	50	65	85	72,14
Вага	0,06	0,135	0,12	0,09	0,12	0,143	0,105	0,075	0,15	x

*Розроблено автором

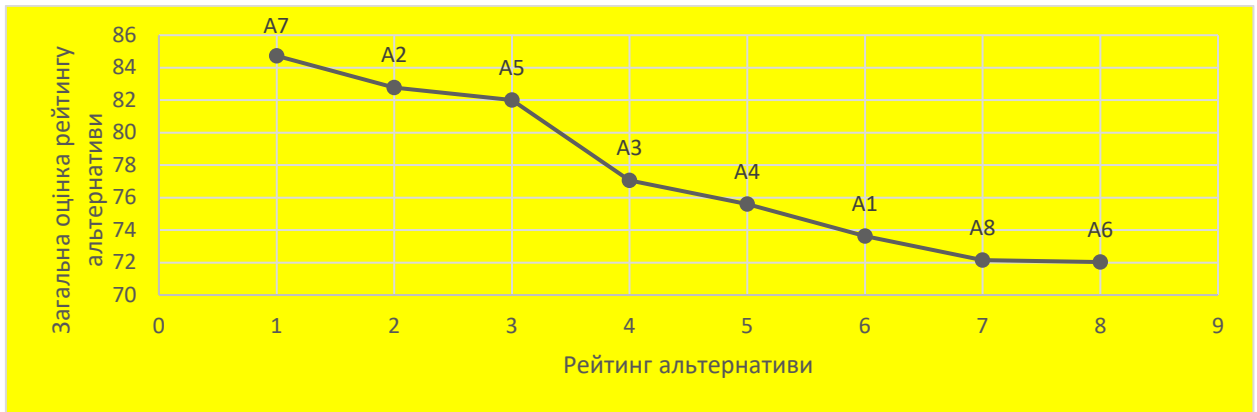


Рис. 3.2. Графічне ранжування альтернатив за переважністю*

*Розроблено автором

Щодо чутливості, зміна ваги критерію фінансової стійкості вплинула на порядок розміщення альтернатив, тому з цього випливає, що чутливість даних результатів рейтингу альтернатив висока – відповідно, ступінь чутливості критеріїв для обрання стартапу високий.

Отже, зміна важливості критерію істотно не вплинула на результати, проте зміни відбулися

Підводячи підсумок аналітичних методів оцінювання ефективності запропонованого методичного забезпечення, в процесі дослідження було проаналізовано вісім кандидатур методами БКА. А7 та А4 займають в усіх методах лідируючі позиції, що свідчить про об'єктивність і необхідність використання вищезазначених методів та їх відповідність та універсальність. Дана методика, що активно використовується державним фондом може без застережень, але з обережністю бути використана ТОВ «Агропрайм Холдинг» як метод оцінювання ефективності інвестиційних проєктів.

ВИСНОВКИ

Трансформаційні процеси знову і знову актуалізують проблему модернізації методичного забезпечення оцінювання ефективності інвестиційних проєктів. Мотивація масштабуванням у сфері сільського господарства як потенційної і правильної стратегії дала поштовх до пропозиції залучення досвіду сучасного державного «Українського фонду стартапів» та його підхід до оцінювання ефективності інвестиційних проєктів з підвищеним вмістом ризику.

Тож, в процесі дослідження методичного забезпечення в оцінюванні ефективності інвестиційних проєктів було виявлено «базові» цілі, етапи та в цілому сутність оцінювання ефективності інвестиційних проєктів, що є значущою складовою процесу прийняття управлінських рішень в компанії, і розглянуто традиційні та сучасні методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів, їх доцільні комбінації поєднання. Ефект синергії методів різних підходів прямо залежить від загальної стратегії організації.

Було виокремлено унікальні характерні риси ТОВ «Агропрайм Холдинг» та проаналізовано його внутрішню систему оцінювання ефективності інвестиційних проєктів шляхом розрахунку показників середньозваженої вартості капіталу. ТОВ «Агропрайм Холдинг» реалізує масштабні інвестиційні проєкти в 5 районах Одеської області – Ізмаїльському, Тарутинському, Арцизькому, Саратському та Болградському. Проведений аналіз структури та динаміки активів ТОВ «Агропрайм Холдинг» слід відзначити поступове збільшення масштабу діяльності підприємства протягом досліджуваного періоду, що виражається в постійному коливанні загальної суми активів. При аналізі капіталу ТОВ «Агропрайм Холдинг» потрібно звернути увагу на те, що значну частку займають залучені джерела фінансування, питома вага, яких станом на 01.01.2021 стрімко зросла на 17,89 п.п., основним джерелом якого було залучення короткострокових позик з боку різних кредиторів. Факт зростання позикового капіталу у структурі пасивів

свідчить про низький рівень платоспроможності та низькі перспективи збільшення можливостей підприємства.

В процесі аналізу було запропоновано запровадження ТОВ «Агропрайм Холдинг» методів оцінювання ефективності інвестиційних проєктів на прикладі українських стартапів, що згенероване на основі методів БКА, що включають якісний та кількісний підхід. Доцільність їх використання була розрахована та відповідно проаналізована. Дане питання потребує подальших досліджень, до чого ми плануємо звернутись у наших подальших розвідках.

ТОВ «Агропрайм Холдинг» можна надати пропозиції, сутність яких полягає в удосконаленні системи виробництва, розподілу та збуту продукції, маркетингу, а також фінансового стану, оскільки саме від цих елементів залежить майбутній збалансований потенціал товариства та можливості його сталого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. Ст.646. С. 1351—1359.
2. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-ІV // Урядовий кур'єр. № 143. 7 серпня 2002 р. С. 2—4.
3. Про концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України : Постанова Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-ХІV // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 37. Ст. 336.
4. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 1 грудня 1998 р. № 284-ХІV // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 2—3. Ст. 20.
5. Звіт про фінансовий стан ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2017 – 2020 рр.
6. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід, форма № 2) ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2017 – 2020 рр.
7. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 400 с.
8. Балан В. Г. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник. К.: Наукова столиця, 2019. 304 с.
9. Балан В. Г. Стратегічне управління. Методи портфельного аналізу: навчальний посібник. К.: Наукова столиця, 2018. 200 с.
10. Білорус Т. Методичний інструментарій організації пошуку та відбору персоналу / Т. Білорус // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2015. – Вип. 7. С. 20–29.
11. Борисенко О.П. Зовнішньоекономічна політика держави: концепція, стратегія, механізми реалізації / О. П. Борисенко – Донецьк: Юго – Восток, 2016. 402 с.

12. Войнаренко М. П. Інвестиційна діяльність як об'єкт управління / М. П. Войнаренко, Л.Б. Бушовська // Економіка: реалії часу : електрон. наук. вид. / Одес. нац. політехн. ун-т. Одеса, 2015. № 5 (21). С. 40-44. URL: <http://economics.opu.ua/521-2>.
13. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2017. 720 с.
14. Глуха Г.Я. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [зб. завдань для самост. роботи і контролю знань] / Г. Я. Глуха, К.О. Воробйова, О.А. Косякіна – Д.: Дніпропетр. ун-т ім. А. Нобеля, 2016. 79 с.
15. Головка В.І. Фінансовий аналіз: підручник. К.: Курс, 2014. 528 с.
16. Гурін В.М. Зовнішньоекономічна діяльність. Сучасна економіка та міжнародні валютні відносини: [навчальний посібник] / В.М. Гурін, В.О. Тимофєєв. Х.: Компанія СМІТ, 2017. 94 с.
17. Гурська І.С. Міжнародний маркетинг: навчальний посібник / І.С. Пурська, М.П. Мальська, Ю.С. Занько. К.: Знання, 2017. 285 с.
18. Джек Траут, Ел Райс Маркетингові війни. К.: Видавництво «Фабула», 2019. 240 с.
19. Економіка підприємства: навч. посіб. / А. В. Шегда, Т. М. Литвиненко, М. П. Нахаба та ін. ; за ред. А. В. Шегди. Вид. 2-ге, стер. К. : Знання-Прес, 2002. 335 с.
20. Завіновська Г. Т. Економіка праці: навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. К.: КНЕУ, 2003. 432 с
21. Зозульов А. В. Промисловий маркетинг: стратегічний аспект / А. В. Зозульов. Харків: Студцентр, 2015. 238 с.
22. Ігнатова, Є.М. Міжнародний маркетинг: навч. посібник/ Є.М. Ігнатова, С.М. Мельніков, В.Л. Петрик, М.А. Голованова: ХАІ, 2014.119 с.
23. Ковтун Н.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. – К.: Видавничо – поліграфічний центр «Київський університет», 2014. 527 с.
24. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: Підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред.

А.О. Старостиної. К.: Знання, 2009. 1071 с.

25. Менеджмент персоналу: практикум [Петюх В.М., Базилюк В.М., Герасименко О.О.]; за наук. ред. канд. екон. наук, доц. Герасименко О.О. – К.: КНЕУ, 2014. 380 с.

26. Міждисциплінарний словник з менеджменту: навчальний посібник/ Анісімова Л.А., Балан В.Г., Білорус Т.В. та ін. ; за ред. Черваньова Д.М., Жилінської О.І. К.:Нічлава, 2011. 624 с.

27. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / [Т. В. Майорова]; К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с. URL: <https://subject.com.ua/pdf/121.pdf>

28. Нечаєв В. П. Промисловий маркетинг: навчальний посібник/ В. П. Нечаєв. Кривий Ріг: МІНЕРАЛ, 2017.185 с.

29. Новак В.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підручник: навчальний посібник / В.О. Новак – К.: Кондор, 2018. 493 с.

30. Павленко А.Ф. Маркетинг: підручник / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2013. 246 с.

31. Петруня Ю.Є. Маркетинг: навчальний посібник / Ю. Є. Петруня. – К.: Знання, 2014.325 с.

32. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. К.: Основи, 1998. 390 с.

33. Приймак В. М. Управління проектами. Навчальний посібник. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2017. 464 с.

34. Приймак В. М. Організаційне навчання в системі управління проектами. Економіка та управління підприємствами. 2018. С. 214 – 221

35. Приймак В. Прийняття управлінських рішень: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Гриф МОН України. К.: Атіка, 2008. 240с. [ISBN 978-966-326-260-4](https://doi.org/10.1016/j.isbn9789663262604)

36. Ролз Дж. Теорія справедливості / Пер. з англ. О. Мокровольський. – К.: Основи, 2001. 822 с.

37. Самоєнкова О. В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та

перспективи. Ефективна економіка. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7052>

38. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін. ; за заг.ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. К. : КНЕУ, 2015. 519 с.

39. Старостіна А. О. Маркетинг: навчальний посібник – / Старостіна А.О. Кравченко В.А., Пригара О.Ю. / К.: «НВП» Інтерсервіс», 2020. 237с.

40. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: підручник К.: ТОВ «Лазарит – Поліграф», 2012 с. 332.

41. Старостіна А. О. Український маркетинг: становлення та перспективи розвитку / А. О. Старостіна // Маркетинг в Україні, 2017. С. 4-9 (Index Copernicus)

42. Сущенко О.А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств регіону в умовах глобалізації: управління та розвиток / Сущенко О.А. / Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ: Ноулідж, 2013. 315 с.

43. Фірсова С. Г., Корнілова І. М., Білорус Т. В., Організація маркетингових досліджень з використанням методів багатокритеріального аналізу. «Економіка і суспільство». – Мукачево, 2016 № 7. с. 215.

44. Шегда А. В. Основи менеджменту: навч. Посіб. / Ф. В. Шегда. –К. : Товариство "Знання", 1998. 512 с.

45. Charan R. The Leadership Pipeline : How to Build the Leadership - Powered Company / Charan R., Drotter S., Noel J. -San Francisco: Jossey-Bass, 2011. -352с.

46. Darryl Seland “With great power comes great responsibility.” - April 16, 2018

47. Fisher R. Lateral Leadership: Gone When You Are Not the Boss / R. Fisher, A. Sharp.-London: HarperColins Business, 2004. 230 p.

48. Leavitt H. J. Hot Groups: Seeding Them, Feeding Them, and Using Them to Ignite Your Organization / H. J. Leavitt, J. Lipman-Blumen.-Oxford: Oxford University Press, 2001. 320p.

49. Lipman-Blumen J. Connective leadership: Female leadership styles in the 21-century workplace / J. Lipman-Blumen // *Sociological Perspectives*, 35(1). - 1992. P.183-203.
50. Tichy N. The leadership engine: How winning companies build leaders at every level / N. Tichy, E. Cohen. —New York: Harper business, 2002. 452 p.
51. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 27.05.2022).
52. USF – Ukrainian Startup Fund. URL: <https://usf.com.ua/> (дата звернення: 13.05.2022).
53. Як працює український фонд стартапів? URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/09/17/665203/>(дата звернення: 29.05.2022).
54. Український Фонд стартапів вручив перші гранти. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayinskij-fond-startapiv-vruchiv-pershi-granti> (дата звернення: 13.06.2022).
55. Купуй українське: яка підтримка потрібна стартапам. URL: <https://mind.ua/openmind/20216196-kupuj-ukrayinske-yaka-pidtrimka-potribna-startapam> (дата звернення: 13.06.2022).

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан, форма № 1)

ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2017 – 2020 рр.

АКТИВ	Код рядка	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи:	1000	9	7	6	0
- первісна вартість	1001	17	17	17	0
- накопичена амортизація	1002	8	10	11	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	27751	28697	25484	17115
Основні засоби:	1010	180655	169737	207909	244952
- первісна вартість	1011	290258	297275	355891	524111
- знос	1012	109603	127538	147982	279159
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	9176	9669	8785	8036
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0	0
Інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0
Усього за розділом I	1095	217591	208110	242184	270103
II. Оборотні активи					
Запаси	1100	185473	207966	213305	235155
Поточні біологічні активи	1110	21407	19518	26709	33454
Векселі одержані	1120	29999	29999	29999	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	191189	250418	317771	311781
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					

- за виданими авансами	1130	0	0	0	0
- з бюджетом	1135	3154	3566	9110	11805
- у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	1894	2124	732	1373
Витрати майбутніх періодів	1170	0	6313	13528	20349
Інші оборотні активи	1190	2629	1460	6011	7626
Усього за розділом II	1195	435745	521364	617165	621543
IV. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0
БАЛАНС	1300	653336	729474	859349	891646

ПАСИВ	Код рядка	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022
I. Власний капітал					
Зареєстрований капітал	1400	61	61	61	61
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	31843
Додатковий капітал	1410	11	11	11	11
Резервний капітал	1415	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	301607	363930	403559	227333
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0
Усього за розділом I	1495	301679	364002	403631	259248
II. Довгострокові зобов'язання					
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	4682	0
Усього за розділом III	1595	0	0	4682	0

III. Поточні зобов'язання					
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0	47704
Векселі видані	1605	64621	46363	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:					
- довгостроковими зобов'язаннями	1610	101555	141506	209141	291408
- товари, роботи, послуги	1615	150664	130961	191615	228244
- розрахунками з бюджетом	1620	982	2753	2815	2788
- у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0	0
- розрахунками зі страхування	1625	542	665	616	696
- розрахунками з оплати праці	1630	1971	2393	2479	5579
Поточні забезпечення	1660	0	0	0	4829
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	31322	40831	44370	51150
Усього за розділом III	1695	351657	365472	451036	632398
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0
БАЛАНС	1900	653336	729474	859349	891646

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід, форма № 2)

ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2017 – 2020 рр.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	553615	550700	342057
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	404224	428166	309178
Валовий:				
- прибуток	2090	149391	122534	32879
- збиток	2095	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	9422	40454	42007
Адміністративні витрати	2130	11759	15011	18879
Витрати на збут	2150	622	762	873
Інші операційні витрати	2180	84109	107586	249371
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
- прибуток	2190	62323	39629	0
- збиток	2195	0	0	194237
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0
Інші доходи	2240	0	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0
Інші витрати	2270	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:				
- прибуток	2290	62323	39629	0
- збиток	2295	0	0	194237
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0
Чистий фінансовий результат:				
- прибуток	2350	62323	39629	0
- збиток	2355	0	0	194237

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0	31843
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0	31843
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	31843
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	62323	39629	-162394

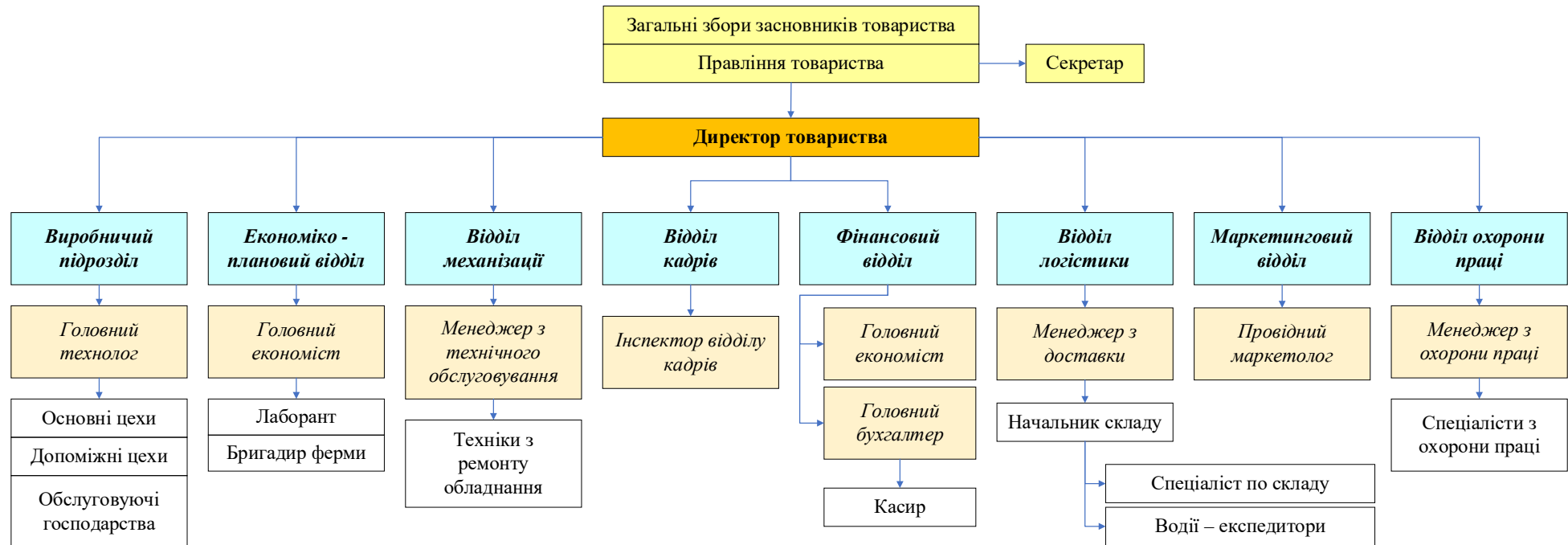
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Матеріальні затрати	2500	304915	310208	302606
Витрати на оплату праці	2505	45901	54789	60460
Відрахування на соціальні заходи	2510	9998	11821	13012
Амортизація	2515	18682	23086	40416
Інші операційні витрати	2520	92368	126746	111077
Разом	2550	471864	526650	527571

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Стаття	Код рядка	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0	0

Організаційна структура ТОВ «Агропрайм Холдинг»



Основні економічні показники фінансово - господарської діяльності ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік)			Абсолютне відхилення (+/-)			Темп приросту, %		
		2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019	2020/2019	2021/2020	2021/2019
1.	Чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	553615	550700	342057	-2915	-208643	-211558	-0,53	-37,89	-38,21
2.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	404224	428166	309178	23942	-118988	-95046	5,92	-27,79	-23,51
3.	Витрати на 1 грн. продукції, грн.	0,7302	0,7775	0,9039	0,0473	0,1264	0,1737	6,48	16,26	23,79
4.	Валовий прибуток (+) або збиток (-) звітного періоду, тис. грн.	149391	122534	32879	-26857	-89655	-116512	-17,98	-73,17	-77,99
5.	Фінансові результати від звичайної діяльності, тис. грн.	62323	39629	-194237	-22694	-233866	-256560	-36,41	-590,14	-411,66
6.	Чистий прибуток (+), збиток (-), тис. грн..	62323	39629	-194237	-22694	-233866	-256560	-36,41	-590,14	-411,66
7.	Фонд оплати праці, тис. грн.	1490,7	1506,6	1546,8	15,9	40,2	56,1	1,07	2,67	3,76
8.	Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб	252	238	226	-14	-12	-26	-5,56	-5,04	-10,32
9.	Середня заробітна плата одного працюючого, тис. грн.	5,92	6,33	6,84	0,41	0,51	0,93	7,01	8,12	15,70
10.	Дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) на кінець року, тис. грн.	220803,5	284094,5	314776	63291	30681,5	93972,5	28,66	10,80	42,56
11.	Кредиторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) на кінець року, тис. грн.	140812,5	161288,00	209929,5	20475,5	48641,5	69117	14,54	30,16	49,08
12.	Нерозподілений прибуток (+), непокритий збиток (-), тис. грн.	332768,5	383744,5	315446,0	50976	-68298,5	-17322,5	15,32	-17,80	-5,21

Аналіз динаміки та структури фінансового стану ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2018 – 2020 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік), тис. грн.			Частка, %			Абсолютне відхилення			Темп приросту, %		
		01.01 2019	01.01 2020	01.01 2021	01.01 2019	01.01 2020	01.01 2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
1.	Необоротні активи	208110	242184	270103	28,53	28,18	30,29	34074	27919	61993	16,37	11,53	29,79
2.	Оборотні активи	521364	617165	621543	71,47	71,82	69,71	95801	4378	100179	18,38	0,71	19,21
	Всього активів	729474	859349	891646	100,00	100,00	100,00	129875	32297	162172	17,80	3,76	22,23

Аналіз оборотних активів ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2018 – 2020 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік), тис. грн.			Частка, %			Абсолютне відхилення			Темп приросту, %		
		01.01 2019	01.01 2020	01.01 2021	01.01 2019	01.01 2020	01.01 2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019	2020/ 2019	2021/ 2020	01.01 2019
1.	Запаси	207966	213305	235155	39,89	34,56	37,83	5339	21850	27189	2,57	10,24	13,07
2.	Поточні біологічні активи	19518	26709	33454	3,74	4,33	5,38	7191	6745	13936	36,84	25,25	71,40
3.	Дебіторська заборгованість	283983	356880	323586	54,47	57,83	52,06	72897	-33294	39603	25,67	-9,33	13,95
4.	Грошові кошти та їх еквіваленти	2124	732	1373	0,41	0,12	0,22	-1392	641	-751	-65,54	87,57	-35,36

5.	Витрати майбутніх періодів	6313	13528	20349	1,21	2,19	3,27	7215	6821	14036	114,29	50,42	222,33
6.	Інші оборотні активи	1460	6011	7626	0,28	0,97	1,23	4551	1615	6166	311,71	26,87	422,33
Всього оборотних активів		521364	617165	621543	100,00	100,00	100,00	95801	4378	100179	18,38	0,71	19,21

Динаміка прибутковості ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік)			Абсолютне відхилення (+/-)			Темп приросту, %		
		2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019	2020/2019	2021/2020	2021/2019
1.	Виручка (валовий дохід), тис. грн.	676318	668869	422177	-7449	-246692	-254141	-1,10	-36,88	-37,58
2.	Податок на додану вартість (ПДВ), тис. грн.	122703	118169	80120	-4534	-38049	-42583	-3,70	-32,20	-34,70
3.	Частка ПДВ у структурі виручки, %	18,14	17,67	18,98	-0,48	1,31	0,84	-2,62	7,42	4,60
4.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	404224	428166	309178	23942	-118988	-95046	5,92	-27,79	-23,51
5.	Частка собівартості у структурі виручки, %	59,77	64,01	73,23	4,25	9,22	13,47	7,10	14,40	22,53
6.	Прибуток (збиток) від реалізації, тис. грн.	149391	122534	32879	-26857	-89655	-116512	-17,98	-73,17	-77,99
7.	Рівень рентабельності, %	36,96	28,62	10,63	-8,34	-17,98	-26,32	-22,56	-62,84	-71,23
8.	Прибуток від реалізації, % до виручки	22,09	18,32	7,79	-3,77	-10,53	-14,30	-17,06	-57,49	-64,74
9.	Валовий прибуток, тис. грн.	62323	39629	-194237	-22694	-233866	-256560	-36,41	-590,14	-411,66
10.	Платежі до бюджету, тис. грн.	0	0	0	0	0	0	X	X	X
11.	Чистий прибуток, тис. грн.	62323	39629	-194237	-22694	-233866	-256560	-36,41	-590,14	-411,66

Оцінка складу, структури та динаміки Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід, форма № 2)

ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2017 – 2020 рр.л формування майна ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік), тис. грн.			Частка, %			Абсолютне відхилення (+/-)			Темп приросту, %		
		01.01	01.01	01.01	01.01	01.01	01.01	2020/	2021/	2021/	2020/	2021/	01.01
		2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2019	2019	2020	2019
1.	Власний капітал	364002	403631	259248	49,90	46,97	29,08	39629	-144383	-104754	10,89	-35,77	-28,78
2.	Позиковий капітал	365472	455718	632398	50,10	53,03	70,92	90246	176680	266926	24,69	38,77	73,04

3.	Всього пасивів	729474	859349	891646	100,00	100,00	100,00	129875	32297	162172	17,80	3,76	22,23
4.	Власний оборотний капітал	155892	166129	-10855	X	X	X	10237	-176984	-166747	X	X	X
5.	Відношення ВОК до власного капіталу, %	42,83	41,16	-4,19	X	X	X	-1,67	-45,35	-47,01	X	X	X

Аналіз динаміки та структури поточних зобов'язань ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік), тис. грн.			Частка, %			Абсолютне відхилення (+/-)			Темп приросту, %		
		01.01 2019	01.01 2020	01.01 2021	01.01 2019	01.01 2020	01.01 2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019	2020/ 2019	2021/ 2020	01.01 2019
1.	Короткострокові кредити банків	46363	0	47704	12,69	0,00	7,54	-46363	47704	1341	-100,00	X	2,89
2.	Кредиторська заборгованість	278278	406666	528715	76,14	90,16	83,60	128388	122049	250437	46,14	30,01	90,00
3.	Поточні забезпечення	0	0	4829	0,00	0,00	0,76	0	4829	4829	X	X	X
4.	Інші поточні зобов'язання	40831	44370	51150	11,17	9,84	8,09	3539	6780	10319	8,67	15,28	25,27
Всього поточних зобов'язань		365472	451036	632398	100,00	100,00	100,00	85564	181362	266926	23,41	40,21	73,04

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік)			Абсолютне відхилення (+/-)			Темп приросту, %		
		01.01. 2019	01.01. 2020	01.01. 2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
1.	Оборотні активи, тис. грн.	521364	617165	621543	95801	4378	100179	18,38	0,71	19,21
2.	Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	2124	732	1373	-1392	641	-751	-65,54	87,57	-35,36
4.	Запаси, тис. грн.	207966	213305	235155	5339	21850	27189	2,57	10,24	13,07
5.	Поточні зобов'язання, тис. грн.	365472	451036	632398	85564	181362	266926	23,41	40,21	73,04
6.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0058	0,0016	0,0022	-0,0042	0,0005	-0,0036	-72,07	33,78	-62,64
7.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8575	0,8954	0,6110	0,0379	-0,2844	-0,2465	4,42	-31,76	-28,75
8.	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,4265	1,3683	0,9828	-0,0582	-0,3855	-0,4437	-4,08	-28,17	-31,10

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік)			Абсолютне відхилення (+/-)			Темп приросту, %		
		01.01. 2019	01.01. 2020	01.01. 2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
1.	Пасив, тис. грн.	729474	859349	891646	129875	32297	162172	17,80	3,76	22,23
2.	Власний капітал, тис. грн.	364002	403631	259248	39629	-144383	-104754	10,89	-35,77	-28,78
3.	Позиковий капітал, тис. грн.	365472	455718	632398	90246	176680	266926	24,69	38,77	73,04
4.	Власний оборотний капітал, тис. грн.	155892	166129	-10855	10237	-176984	-166747	6,57	-106,53	-106,96
5.	Оборотні активи, тис. грн.	521364	617165	621543	95801	4378	100179	18,38	0,71	19,21
6.	Коефіцієнт автономії	0,4990	0,4697	0,2908	-0,0293	-0,1789	-0,2082	-5,87	-38,10	-41,73
7.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,4990	0,4751	0,2908	-0,0239	-0,1844	-0,2082	-4,78	-38,81	-41,73
8.	Коефіцієнт фінансової залежності	2,0040	2,1290	3,4394	0,1250	1,3103	1,4353	6,24	61,54	71,62
9.	Коефіцієнт маневрування	0,4283	0,4116	-0,0419	-0,0167	-0,4535	-0,4701	-3,90	-110,17	-109,78
10.	Коефіцієнт фінансового левериджу	1,0040	1,1290	2,4394	0,1250	1,3103	1,4353	12,45	116,05	142,95

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Агропрайм Холдинг» за 2019 – 2021 рр.

№ з/п	Показники	Звітний період (рік)			Абсолютне відхилення (+/-)			Темп приросту, %		
		2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
1.	Рентабельність активів, %	9,014	4,988	-22,186	-4,025	-27,17	-31,20	-44,66	-544,74	-346,13
2.	Рентабельність власного капіталу, %	18,725	10,325	-58,604	-8,400	-68,93	-77,33	-44,86	-667,59	-412,98
3.	Рентабельність продажів, %	11,257	7,196	-56,785	-4,061	-63,98	-68,04	-36,08	-889,11	-604,42

Прогнозний баланс ТОВ «Агропрайм Холдинг»

АКТИВ	Код рядка	01.01.2021	Прогнозування	
			20 % ріст	10 % спад
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	17115	20538	15404
Основні засоби:	1010	244952	293942	220457
- первісна вартість	1011	524111	628933	471700
- знос	1012	279159	334991	251243
Довгострокові біологічні активи	1020	8036	8036	8036
Усього за розділом I	1095	270103	322516	243896
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	235155	282186	211640
Поточні біологічні активи	1110	33454	40145	30109
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	311781	374137	280603
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
- за виданими авансами	1130	0	0	0
- з бюджетом	1135	11805	14166	10625
- у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	1373	1648	1236
Витрати майбутніх періодів	1170	20349	24419	18314
Інші оборотні активи	1190	7626	9151	6863
Усього за розділом II	1195	621543	745852	559388,7
IV. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
БАЛАНС	1300	891646	1068368	803285
ПАСИВ	Код рядка	01.01.2021	Прогнозування	
			20 % ріст	10 % спад
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	61	61	61

Капітал у дооцінках	1405	31843	31843	31843
Додатковий капітал	1410	11	11	11
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	227333	-5751	-180565
Усього за розділом I	1495	259248	26164	-148650
II. Довгострокові зобов'язання				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання				
Короткострокові кредити банків	1600	47704	57245	42934
Поточна кредиторська заборгованість за:				0
- довгостроковими зобов'язаннями	1610	291408	349690	262267
- товари, роботи, послуги	1615	228244	273893	205420
- розрахунками з бюджетом	1620	2788	3346	2509
- у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
- розрахунками зі страхування	1625	696	835	626
- розрахунками з оплати праці	1630	5579	6695	5021
Поточні забезпечення	1660	4829	5795	4346
Інші поточні зобов'язання	1690	51150	61380	46035
Усього за розділом III	1695	632398	758878	569158
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
БАЛАНС	1900	891646	785041	420509

Прогнозний звіт про фінансові результати ТОВ «Агропрайм Холдинг»

Стаття	Код рядка	2020 рік	Прогнозування	
			20 % ріст	10 % спад
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	342057	410468	307851
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	309178	371014	278260
Валовий:				
- прибуток	2090	32879	39455	29591
- збиток	2095	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	42007	50408	37806
Адміністративні витрати	2130	18879	22655	16991
Витрати на збут	2150	873	1048	786
Інші операційні витрати	2180	249371	299245	224434
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
- прибуток	2190	0	0	0
- збиток	2195	194237	233084	174813
Фінансові доходи	2220	0	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:				
- прибуток	2290	0	0	0
- збиток	2295	194237	233084	174813
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0
Чистий фінансовий результат:				
- прибуток	2350	0	0	0
- збиток	2355	194237	233084	174813