

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Факультет аграрного менеджменту

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

**Завідувач кафедри
виробничого та інвестиційного
менеджменту**
(назва кафедри)

_____ **Тетяна ВЛАСЕНКО**
(підпис) (ПІБ)

«___» _____ 2026 р.

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Управління інвестиційною привабливістю підприємства»

Спеціальність 073 «Менеджмент»
(код і назва)

Гарант освітньої програми

_____ **д.е.н., професор** _____ **Віра БУТЕНКО**
(науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)

Керівник бакалаврської кваліфікаційної роботи

_____ **д.е.н., професор** _____ **Емілія ПРУШКІВСЬКА**
(науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)

Виконав

_____ **Андрій СИДОРЕНКО**
(підпис) (ПІБ студента)

КИЇВ – 2026

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Факультет аграрного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
виробничого та інвестиційного
менеджменту

к.е.н., доцент _____ Тетяна ВЛАСЕНКО
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ)
« ____ » _____ 20__ р.

З А В Д А Н Н Я
на виконання бакалаврської кваліфікаційної роботи студенту

Сидоренку Андрію Андрійовичу

Спеціальність 073 «Менеджмент»

(код і назва)

Тема бакалаврської кваліфікаційної роботи «Управління інвестиційною привабливістю підприємства»

затверджена наказом ректора НУБіП України від «31» грудня 2025 р. №3327 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 2026.05.25

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до бакалаврської кваліфікаційної роботи: законодавчі та нормативно-правові акти України; методичні рекомендації; аналітичні записки, енциклопедичні, словникові та довідникові джерела; навчальна та наукова література; фахові періодичні видання; матеріали Державної служби статистики; офіційні дані ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ».

Перелік питань, які потрібно розробити:

1. Теоретичні засади управління інвестиційною привабливістю підприємства
2. Аналіз системи управління інвестиційною привабливістю ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»
3. Удосконалення менеджменту інвестиційної привабливості підприємства

Дата видачі завдання «12» січня 2026 р.

Керівник бакалаврської кваліфікаційної роботи _____ Емілія ПРУШКІВСЬКА
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____ Андрій СИДОРЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали студента)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1 Економічна сутність та роль інвестиційної привабливості підприємства	8
1.2. Механізм управління інвестиційною привабливістю (елементи, принципи, функції).....	12
1.3. Методичний інструментарій оцінювання інвестиційної привабливості підприємства.....	17
Висновки до розділу 1	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ТОВ «ТОРГІВЕЛЬНИЙ БУДИНОК «КОНТІ»	23
2.1. Аналіз організаційно-економічного стану підприємства	23
2.2. Оцінка ефективності існуючої системи управління інвестиційною привабливістю.....	28
2.3. Аналіз стимуляторів та дестимуляторів інвестиційної привабливості підприємств	33
Висновки до розділу 2.....	38
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	39
3.1. Формування стратегічної моделі управління інвестиційною привабливістю	39
3.2. Впровадження сучасних інструментів підвищення інвестиційної привабливості.....	41
Висновки до розділу 3.....	46
ВИСНОВКИ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	49
ДОДАТКИ	52

ВСТУП

Сучасний стан розвитку ринкової економіки України визначається необхідністю залучення додаткових інвестиційних ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Особливо гостро ця проблема постає в умовах воєнного стану та необхідності повоєнного відновлення, коли вітчизняний бізнес потребує не лише внутрішніх, а й зовнішніх джерел фінансування. Здатність підприємства залучати інвесторів безпосередньо залежить від рівня його інвестиційної привабливості - інтегральної характеристики, що відображає сукупність фінансових, операційних, управлінських та ринкових показників.

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що більшість українських підприємств зосереджені переважно на поточній операційній діяльності та не приділяють достатньої уваги цілеспрямованому управлінню власною інвестиційною привабливістю. Це суттєво обмежує їхні можливості щодо залучення капіталу та виходу на нові ринки. Дослідження механізмів управління інвестиційною привабливістю на прикладі реально діючого підприємства - ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» - дозволяє не тільки проаналізувати існуючі практики, а й розробити конкретні рекомендації щодо їх удосконалення.

Об'єкт дослідження - процес управління інвестиційною привабливістю підприємства в умовах ринкової економіки.

Предмет дослідження - система методів, інструментів та механізмів управління інвестиційною привабливістю підприємства ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»

Мета дослідження - систематизувати та узагальнити теоретичні засади управління інвестиційною привабливістю підприємства, провести її комплексну оцінку на матеріалах ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» та розробити практичні рекомендації щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкрити сутність та економічний зміст поняття інвестиційна привабливість як об'єкту управління на мікрорівні;

- дослідити механізми управління інвестиційною привабливістю;
- охарактеризувати інформаційне забезпечення та методи оцінювання в системі управління інвестиційною привабливістю;
- надати організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства; оцінити ефективність існуючої системи управління інвестиційною привабливістю;
- провести діагностику факторів, що стримують або стимулюють зростання інвестиційної привабливості;
- розробити стратегічну модель управління інвестиційною привабливістю.

У процесі дослідження застосовувалися такі методи: аналіз і синтез - для вивчення теоретичних підходів до управління інвестиційною привабливістю; порівняльний аналіз - для зіставлення фінансових показників у динаміці; коефіцієнтний метод-для кількісної оцінки стану підприємства; SWOT-аналіз - для діагностики факторів впливу; методи економіко-математичного моделювання - для формування стратегічних рекомендацій.

Інформаційну базу роботи складають фінансова звітність ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» за 2023-2025 роки, офіційний сайт підприємства, наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів, законодавчі та нормативні документи України.

Структура роботи включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. Загальний обсяг роботи - 70 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність та роль інвестиційної привабливості підприємства

Управління інвестиційною привабливістю підприємства є одним із найважливіших напрямів сучасного менеджменту, що набуває особливого значення в умовах конкурентного ринкового середовища та обмеженості фінансових ресурсів. Дослідження даної категорії на мікрорівні передбачає розгляд підприємства як самостійного суб'єкта господарювання, здатного формувати та підтримувати певний рівень привабливості для зовнішніх та внутрішніх інвесторів [5, с. 18; 9, с. 34].

У вітчизняній та зарубіжній економічній науці поняття «інвестиційна привабливість підприємства» трактується неоднозначно. Одні вчені розглядають її як сукупність якісних та кількісних характеристик підприємства, що визначають доцільність здійснення інвестицій у нього в конкретних умовах. Інші дослідники наголошують на суб'єктивній складовій цього поняття, вказуючи, що привабливість є результатом сприйняття потенційним інвестором об'єктивних характеристик підприємства через призму власних цілей, стратегій та ризик-апетиту [6, с. 12].

З позицій системного підходу інвестиційна привабливість підприємства є багатовимірною категорією, що охоплює кілька взаємопов'язаних аспектів. Фінансовий аспект характеризує здатність підприємства генерувати прибуток, ефективно управляти активами та зобов'язаннями, забезпечувати платоспроможність. Виробничо-технологічний аспект відображає технічний рівень виробництва, наявність сучасного обладнання, ступінь автоматизації процесів. Ринковий аспект визначається часткою ринку, силою бренду, диверсифікацією збутових каналів. Управлінський аспект пов'язаний з якістю

корпоративного управління, прозорістю діяльності та ефективністю менеджменту [11, с. 90].

Принципово важливим є розуміння того, що інвестиційна привабливість як об'єкт управління відрізняється від інших управлінських об'єктів своєю відносністю. Йдеться про те, що одне й те саме підприємство може бути привабливим для одного типу інвесторів і непривабливим для іншого. Стратегічний інвестор, зацікавлений у встановленні контролю над підприємством, оцінюватиме його за одними критеріями; портфельний інвестор, орієнтований на отримання дивідендного чи курсового доходу, застосовуватиме цілком інші підходи. Таким чином, управління інвестиційною привабливістю завжди передбачає формулювання цільової аудиторії інвесторів та адаптацію відповідних управлінських заходів (рис. 1.1) [22].



Рис. 1.1. Структура інвестиційної привабливості підприємства на мікрорівні

Як об'єкт управління, інвестиційна привабливість підприємства характеризується рядом властивостей, що визначають специфіку управлінських дій. По-перше, вона є динамічною категорією - може змінюватися під впливом як внутрішніх рішень менеджменту, так і зовнішніх ринкових факторів. По-друге, вона є комплексною - жоден окремий показник не здатний дати вичерпну характеристику привабливості підприємства для інвестора. По-третє, вона

частково суб'єктивна - остаточна оцінка залишається за потенційним інвестором і залежить від його уподобань, горизонту планування та готовності до ризику [3, с. 47].

У широкому розумінні управління інвестиційною привабливістю охоплює формування позитивного образу підприємства в очах інвесторів через поліпшення реальних фінансово-операційних показників, активну комунікаційну політику у відносинах з інвесторами (IR-менеджмент), а також усунення структурних обмежень, що стримують припливи інвестиційного капіталу.

Слід підкреслити, що в сучасних умовах господарювання управління інвестиційною привабливістю набуває стратегічного значення. Підприємства, здатні систематично і цілеспрямовано поліпшувати власну привабливість у сприйнятті інвесторів, отримують значні конкурентні переваги: нижчу вартість капіталу, ширший доступ до фінансових ресурсів, вищий ринковий авторитет серед контрагентів та партнерів.

Окремої уваги заслуговує питання взаємозв'язку між інвестиційною привабливістю підприємства та його конкурентоспроможністю. Ці дві категорії нерідко ототожнюються у науковій літературі, однак між ними існують суттєві відмінності. Конкурентоспроможність відображає здатність підприємства протистояти суперникам на ринку товарів чи послуг, тоді як інвестиційна привабливість орієнтована на ринок капіталу. Разом з тим між ними існує тісний причинно-наслідковий зв'язок: підприємство, що утримує стійкі конкурентні позиції, формує передумови для зростання інвестиційної привабливості, оскільки демонструє здатність генерувати стабільні грошові потоки у довгостроковій перспективі [23, с. 79-83].

Важливим теоретичним питанням є також розмежування понять «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний потенціал» підприємства. Інвестиційний потенціал відображає сукупність наявних і потенційних ресурсів, що можуть бути залучені до інвестиційного процесу, - земельні активи, виробничі потужності, людський капітал, технологічна база. Натомість

інвестиційна привабливість є ширшою категорією, що включає не лише потенціал, але й зовнішнє сприйняття підприємства, його репутаційний капітал, якість корпоративного управління та транспарентність інформаційної політики. Таким чином, підприємство може мати значний інвестиційний потенціал, проте залишатися непривабливим для зовнішніх інвесторів через низьку якість управління або непрозору структуру власності.

У контексті мікроекономічного аналізу доцільно виокремити внутрішні та зовнішні детермінанти інвестиційної привабливості підприємства. До внутрішніх детермінант належать: ефективність використання активів, структура капіталу, рівень боргового навантаження, якість фінансової звітності, стратегія розвитку та інноваційна активність підприємства. Зовнішні детермінанти охоплюють галузеву приналежність та її циклічність, загальний інвестиційний клімат у країні, стан фінансових ринків, нормативно-правове середовище, а також макроекономічну стабільність. Принципова відмінність між ними полягає у тому, що внутрішні детермінанти перебувають у сфері управлінського впливу, тоді як зовнішні виступають заданими умовами, до яких підприємство змушене адаптуватися [29].

Суттєвим елементом концепції управління інвестиційною привабливістю є формування системи її моніторингу. Оскільки інвестиційна привабливість є динамічною та багатовимірною категорією, підприємство потребує регулярного відстеження ключових індикаторів, що сигналізують про зміну її рівня. До таких індикаторів можна віднести: динаміку рентабельності власного капіталу та активів, коефіцієнти ліквідності та фінансової стійкості, оцінки кредитних рейтингових агенцій, результати незалежного аудиту, а також реакцію фондового ринку у випадку публічних компаній. Систематичний моніторинг дозволяє менеджменту своєчасно виявляти негативні тенденції та вживати коригувальних заходів до того, як вони суттєво погіршать сприйняття підприємства потенційними інвесторами [12, с. 202].

Не менш важливою складовою управління інвестиційною привабливістю є побудова ефективної комунікації з інвесторами - так званий IR-менеджмент

(Investor Relations). Навіть підприємство з об'єктивно сильними фінансовими показниками може зазнати труднощів із залученням інвестицій, якщо воно не забезпечує належного рівня розкриття інформації та не підтримує регулярного діалогу з інвестиційною спільнотою. Прозора дивідендна політика, якісна підготовка річних звітів, участь у галузевих конференціях, регулярне оприлюднення прогнозів та стратегічних планів - усе це формує інформаційний простір, в якому інвестор здійснює свою оцінку. Відтак IR-менеджмент слід розглядати не як супровідну, а як стратегічно значущу функцію сучасного підприємства.

Підсумовуючи теоретичні засади розгляду інвестиційної привабливості як об'єкта управління на мікрорівні, можна констатувати, що ця категорія є складним, багатоаспектним явищем, яке не зводиться до жодного окремого фінансового показника чи групи показників. Ефективне управління нею вимагає комплексного підходу, що поєднує вдосконалення реальних операційних і фінансових результатів, цілеспрямовану роботу із зовнішніми стейкхолдерами, підвищення якості корпоративного управління та побудову стратегічно орієнтованої системи моніторингу. Підприємства, що розглядають інвестиційну привабливість як цілеспрямований об'єкт управлінського впливу, а не як похідну випадкових обставин, отримують стійкі довгострокові переваги у доступі до капіталу та зміцненні ринкових позицій.

1.2. Механізм управління інвестиційною привабливістю (елементи, принципи, функції)

Механізм управління інвестиційною привабливістю підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, методів, інструментів та важелів впливу, за допомогою яких суб'єкт управління здійснює цілеспрямований вплив на об'єкт - рівень привабливості підприємства з метою його підвищення та залучення інвестиційних ресурсів.

Структурно механізм управління інвестиційною привабливістю включає такі ключові елементи: суб'єкти управління, об'єкти управління, цілі та завдання управлінського впливу, методи та інструменти реалізації управлінських рішень, систему контролю та зворотного зв'язку.

Суб'єктами управління інвестиційною привабливістю виступають органи корпоративного управління підприємства - вищий менеджмент, фінансовий директор, відділ стратегічного розвитку, ІР-служба (за умови її наявності). Зовнішніми суб'єктами впливу є потенційні інвестори, кредитори, рейтингові агентства та регуляторні органи.

Об'єктами управління є окремі складові інвестиційної привабливості: фінансові показники, виробничий потенціал, ринкова позиція, якість корпоративного управління [9, с. 56].

Серед базових принципів управління інвестиційною привабливістю виокремлюють такі. Принцип системності передбачає розгляд усіх складових привабливості у їх взаємозв'язку та взаємозумовленості. Принцип цілеспрямованості означає підпорядкованість усіх управлінських дій досягненню чітко визначеної мети - підвищення рівня привабливості для цільової групи інвесторів. Принцип адаптивності вимагає гнучкого реагування на зміни інвестиційного середовища та коригування управлінських рішень. Принцип прозорості передбачає відкритість інформації про діяльність підприємства в обсягах, що дозволяють інвестору здійснити обґрунтовану оцінку. Принцип безперервності означає необхідність постійного моніторингу рівня інвестиційної привабливості та систематичного вжиття заходів щодо її підтримки та поліпшення.

Функції механізму управління інвестиційною привабливістю структурно відповідають загальним управлінським функціям, однак мають специфічний зміст. Функція планування полягає у визначенні цільових значень показників привабливості, розробці стратегії та тактики їх досягнення. Функція організації передбачає формування організаційних структур, відповідальних за управління інвестиційною привабливістю, та координацію їх діяльності. Функція мотивації

спрямована на стимулювання персоналу до досягнення показників, що позитивно впливають на привабливість підприємства. Функція контролю включає моніторинг поточних значень показників привабливості та порівняння їх із цільовими орієнтирами (рис. 1.2) [21].



Рис. 1.2. Механізм управління інвестиційною привабливістю підприємства

Методи управління інвестиційною привабливістю поділяють на дві основні групи. До першої відносяться методи фінансово-економічного впливу - управління структурою капіталу, оптимізація дивідендної політики, підвищення рентабельності активів, поліпшення показників ліквідності. До другої - методи організаційно-управлінського впливу, що передбачають реінжиніринг бізнес-процесів, цифрову трансформацію, впровадження стандартів корпоративного управління, розвиток ІR-функції.

Важливою складовою сучасного механізму управління інвестиційною привабливістю є управління відносинами з інвесторами (Investor Relations Management, або ІR-менеджмент). Ця функція охоплює систематичну та прозору комунікацію з інвесторами, розкриття фінансової та операційної інформації, організацію road-show та інвесторських конференцій. Ефективний ІR-менеджмент суттєво скорочує інформаційну асиметрію між підприємством та ринком, знижуючи вартість залучення капіталу [3, с. 98; 7, с. 45].

Вагомим елементом механізму є також управління репутацією підприємства. Ділова репутація формує суттєву частку нематеріальних активів і

безпосередньо впливає на оцінку підприємства потенційними інвесторами. Підприємства з міцним брендом, стабільною ринковою позицією та позитивним публічним профілем, як правило, отримують вищі оцінки привабливості навіть за порівнянних фінансових показників.

Окремого розгляду потребує питання інструментарію механізму управління інвестиційною привабливістю. Інструменти реалізації управлінських рішень у цій сфері доцільно систематизувати за рівнем їх впливу. Інструменти прямого впливу безпосередньо змінюють фінансові та операційні характеристики підприємства - реструктуризація боргу, злиття та поглинання, рефінансування кредитного портфеля, оптимізація оборотного капіталу. Інструменти опосередкованого впливу формують середовище сприйняття підприємства інвестором - публічна звітність, ESG-розкриття, участь у галузевих рейтингах, комунікація через фінансових аналітиків. Поєднання обох груп інструментів дозволяє досягти синергетичного ефекту, за якого реальні покращення підкріплюються відповідною інформаційною підтримкою на ринку капіталу [30, с. 193–201].

Важливою складовою сучасного механізму управління є інтеграція ESG-принципів у стратегію підприємства. ESG-фактори - екологічна відповідальність, соціальна складова та якість корпоративного управління - набувають дедалі більшого значення в очах інституційних інвесторів, пенсійних фондів та міжнародних фінансових організацій. Підприємства, що системно впроваджують принципи сталого розвитку, отримують доступ до ширшого кола інвесторів, зокрема тих, що орієнтуються на ESG-скринінг при формуванні інвестиційних портфелів. Відтак управління ESG-профілем підприємства слід розглядати не як данину моді, а як стратегічно необхідний елемент механізму підвищення інвестиційної привабливості [10, с. 112].

Невід'ємним елементом механізму управління інвестиційною привабливістю є система управління ризиками. Інвестор, приймаючи рішення про вкладення капіталу, оцінює не лише потенційну дохідність, а й рівень ризику, пов'язаного з діяльністю підприємства. Підприємства, що мають

формалізовану систему ідентифікації, оцінки та мінімізації ризиків, сприймаються як більш передбачувані та надійні об'єкти інвестування. Це стосується як операційних ризиків - перебоїв у виробничих процесах, залежності від ключових постачальників, - так і фінансових, зокрема валютного, відсоткового та кредитного ризиків. Прозора ризик-орієнтована звітність суттєво підвищує довіру інвесторів і сприяє зниженню премії за ризик, що закладається у вартість залученого капіталу.

Принципово важливим у сучасних умовах є розуміння ролі цифрових технологій у механізмі управління інвестиційною привабливістю. Цифрова трансформація підприємства справляє подвійний ефект: по-перше, підвищує операційну ефективність та знижує витрати, що безпосередньо поліпшує фінансові показники; по-друге, формує образ технологічно прогресивного підприємства, здатного адаптуватися до викликів цифрової економіки. Використання систем бізнес-аналітики, автоматизованих платформ фінансового планування, хмарних ERP-рішень сигналізує інвестору про зрілість управлінської культури підприємства. Відтак технологічна модернізація може розглядатися одночасно і як засіб підвищення ефективності, і як інструмент формування привабливого інвестиційного образу.

Зворотний зв'язок у механізмі управління інвестиційною привабливістю реалізується через низку каналів, що дозволяють менеджменту отримати зовнішню оцінку здійснюваних заходів. Серед таких каналів - аналітичні звіти інвестиційних банків та незалежних дослідницьких агентств, реакція ринку на оприлюднені фінансові результати, динаміка кредитних спредів, результати опитувань потенційних інвесторів, а також рейтинги галузевих асоціацій. Для неопублічних підприємств роль зворотного зв'язку відіграють переговори з приватними інвесторами та банківськими установами, під час яких стають очевидними реальні вимоги та очікування ринку капіталу. Систематичне врахування зворотного зв'язку дозволяє динамічно коригувати управлінські рішення та підтримувати відповідність між стратегією підприємства та поточними преференціями інвесторів [11, с. 92].

Таким чином, механізм управління інвестиційною привабливістю підприємства є складною, багаторівневою конструкцією, що інтегрує фінансові, організаційні, комунікаційні та технологічні складові в єдину систему цілеспрямованих управлінських впливів. Його ефективність визначається не досконалістю окремих елементів, а збалансованістю їх взаємодії та здатністю адаптуватися до мінливих умов інвестиційного середовища. Підприємства, що формують повноцінний механізм управління привабливістю - з чіткими цілями, відповідальними суб'єктами, дієвими інструментами та налагодженою системою зворотного зв'язку, - демонструють вищу здатність до залучення капіталу та реалізації стратегічних інвестиційних проєктів навіть в умовах підвищеної ринкової невизначеності.

1.3. Методичний інструментарій оцінювання інвестиційної привабливості підприємства

Ефективне управління інвестиційною привабливістю неможливе без якісного інформаційного забезпечення. Система інформаційного забезпечення охоплює процеси збору, обробки, зберігання та передачі інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень у сфері підвищення привабливості підприємства.

Інформаційна база оцінки інвестиційної привабливості формується з кількох джерел. Внутрішні джерела включають фінансову звітність підприємства (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів), управлінську звітність, технологічну та виробничу документацію. Зовнішні джерела охоплюють ринкову інформацію (ціни на конкурентну продукцію, частки ринку), макроекономічну статистику, галузеві огляди, результати незалежних аудитів.

Методи оцінювання інвестиційної привабливості підприємства можна класифікувати за кількома ознаками. За характером інформації, що використовується, виділяють кількісні методи (базуються на фінансових

показниках) та якісні (враховують репутацію, якість управління, ринкову позицію). За рівнем комплексності розрізняють окремі (коефіцієнтний аналіз) та інтегральні методи оцінювання.

Коефіцієнтний аналіз є одним із найпоширеніших кількісних методів. Він передбачає розрахунок системи фінансових коефіцієнтів, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства. Умовно ці коефіцієнти поділяють на чотири групи (табл. 1.1) [3, с. 115].

Таблиця 1.1

Система фінансових коефіцієнтів для оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Група показників	Назва коефіцієнта	Формула розрахунку	Нормативне значення
Ліквідність	Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	$\geq 2,0$
Ліквідність	Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання	$\geq 0,7$
Фінансова стійкість	Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Загальні активи	$\geq 0,5$
Фінансова стійкість	Коефіцієнт фінансового левириджу	Позиковий капітал / Власний капітал	$\leq 1,0$
Ділова активність	Оборотність активів	Чистий дохід / Середні активи	Зростання
Ділова активність	Оборотність дебіторської заборгованості	Чистий дохід / Середня дебіторська заборгованість	Зростання
Прибутковість	Рентабельність активів (ROA)	Чистий прибуток / Середні активи $\times 100\%$	$\geq 5\%$
Прибутковість	Рентабельність власного капіталу (ROE)	Чистий прибуток / Середній власний капітал $\times 100\%$	$\geq 15\%$
Прибутковість	Рентабельність продажів (ROS)	Чистий прибуток / Чистий дохід $\times 100\%$	$\geq 5\%$

SWOT-аналіз у системі оцінки інвестиційної привабливості дозволяє комплексно охарактеризувати стратегічне положення підприємства. Він передбачає виявлення сильних сторін (Strengths) та слабких сторін (Weaknesses) підприємства як внутрішніх факторів, а також можливостей (Opportunities) та загроз (Threats) з боку зовнішнього середовища. Результати SWOT-аналізу є цінним доповненням до кількісних фінансових показників, оскільки дозволяють

врахувати стратегічні перспективи та ризики, що важливо для довгострокового інвестора.

Дискримінантний аналіз (моделі прогнозування банкрутства) також є важливим інструментом в арсеналі оцінки інвестиційної привабливості, оскільки дозволяє потенційному інвестору оцінити фінансову стійкість підприємства та ймовірність його фінансових труднощів. Найпоширенішими є модель Альтмана (Z-score), модель Таффлера, модель Спрингейта (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Алгоритм оцінювання інвестиційної привабливості підприємства

Інтегральний підхід до оцінювання передбачає формування єдиного зведеного показника інвестиційної привабливості на основі зваженого агрегування окремих коефіцієнтів або рейтингових оцінок. Перевагою цього підходу є можливість однозначного ранжирування підприємств за рівнем привабливості; недоліком - суб'єктивність у виборі вагових коефіцієнтів [24, с. 37–47].

Серед сучасних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості дедалі більшого поширення набуває метод дисконтованих грошових потоків (Discounted Cash Flow, DCF). Його концептуальна основа полягає в тому, що вартість підприємства для інвестора визначається не поточним станом активів, а здатністю генерувати вільні грошові потоки у майбутньому. DCF-аналіз вимагає побудови прогнозних моделей грошових потоків на горизонт від трьох до десяти років, визначення ставки дисконтування, що відображає ризик інвестиції, та

розрахунку термінальної вартості підприємства. Перевагою методу є його орієнтація на майбутнє, що відповідає логіці інвестиційного мислення; водночас його суттєвим обмеженням є висока чутливість до вхідних припущень - незначна зміна ставки дисконтування або темпу зростання може радикально змінити результат оцінки [5, с. 203; 8, с. 87].

Порівняльний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості базується на зіставленні підприємства з аналогами - компаніями подібного розміру, галузевої приналежності та стадії розвитку. У межах цього підходу застосовуються мультиплікатори - відносні показники, що відображають ринкову оцінку одиниці певного фінансового результату. Найпоширенішими мультиплікаторами є EV/EBITDA, P/E, P/S та P/BV. Порівняльний підхід є особливо цінним у випадках, коли підприємство функціонує у галузі зі стабільними та прозорими ринковими оцінками. Разом з тим застосування мультиплікаторів має певні обмеження: знайти справді порівнянні компанії на вітчизняному ринку буває вкрай складно, а в умовах ринкової нестабільності самі мультиплікатори можуть суттєво викривлятися внаслідок спекулятивних коливань.

Якісна складова оцінювання інвестиційної привабливості реалізується через методи експертних оцінок. Цей підхід передбачає залучення кваліфікованих фахівців - галузевих аналітиків, незалежних консультантів, представників рейтингових агентств, - які на основі структурованих анкет або глибинних інтерв'ю формують судження про рівень привабливості підприємства за якісними критеріями. До таких критеріїв відносять: якість стратегічного управління, рівень корпоративної культури, ефективність ради директорів, захищеність прав міноритарних акціонерів, ступінь технологічної готовності підприємства. Метод експертних оцінок дозволяє врахувати ті аспекти привабливості, які не піддаються формалізації у фінансових коефіцієнтах, проте є вирішальними для стратегічного інвестора.

Окремої уваги заслуговує питання інформаційної асиметрії як системної проблеми оцінювання інвестиційної привабливості. Інформаційна асиметрія

виникає тоді, коли менеджмент підприємства володіє суттєво більшим обсягом релевантної інформації, ніж зовнішній інвестор. Це породжує ризики несприятливого відбору та морального ризику, знижуючи загальний рівень довіри на ринку капіталу. Зменшення інформаційної асиметрії досягається через запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, обов'язковий незалежний аудит, добровільне розкриття нефінансової звітності, а також активну IR-діяльність. Підприємства, що цілеспрямовано скорочують інформаційний розрив між собою та інвесторами, як правило, отримують нижчу вартість капіталу та вищий рівень ринкової довіри [26, с. 5–11].

Сучасна система інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю все активніше інтегрує нефінансові дані - зокрема показники ESG-звітності, які стають невід'ємною частиною інвестиційного аналізу. Провідні міжнародні організації, зокрема GRI (Global Reporting Initiative) та SASB (Sustainability Accounting Standards Board), розробили стандарти нефінансового розкриття, що дозволяють систематизувати та зробити порівнянними дані про екологічний вплив, соціальну відповідальність та управлінські практики підприємств. Для інституційних інвесторів, що дотримуються принципів відповідального інвестування, наявність якісної ESG-звітності є обов'язковою умовою розгляду підприємства як потенційного об'єкта вкладення капіталу. Відтак розбудова системи нефінансової звітності є водночас елементом інформаційного забезпечення та інструментом підвищення інвестиційної привабливості [6, с. 56; 9, с. 78].

Узагальнюючи розглянуті методи оцінювання, слід підкреслити, що жоден із них не є універсальним та самодостатнім. Найбільш надійні результати досягаються при застосуванні комплексного підходу, що поєднує коефіцієнтний аналіз фінансової звітності, прогнозне моделювання грошових потоків, порівняльний аналіз ринкових мультиплікаторів та якісну оцінку стратегічних і управлінських характеристик підприємства. Важливою умовою достовірності оцінки є також якість вхідних даних - повнота, актуальність та верифікованість інформаційної бази. Таким чином, інформаційне забезпечення та методологія

оцінювання утворюють нерозривну єдність у системі управління інвестиційною привабливістю підприємства, і вдосконалення обох складових є стратегічним завданням менеджменту, орієнтованого на залучення якісного інвестиційного капіталу.

Висновки до розділу 1

Проведене теоретичне дослідження дозволяє сформулювати такі висновки. Інвестиційна привабливість підприємства є багатовимірною категорією, що охоплює фінансову, виробничо-технологічну, ринкову та управлінську складові. Управління нею на мікрорівні є цілеспрямованим управлінським процесом, орієнтованим на підвищення привабливості підприємства для цільової аудиторії інвесторів. Механізм управління інвестиційною привабливістю включає суб'єкти та об'єкти управління, функції планування, організації, мотивації та контролю, а також методи та інструменти реалізації управлінських рішень. Основними інструментами оцінювання виступають коефіцієнтний аналіз, SWOT-аналіз, дискримінантні моделі та інтегральні методи. Якісна інформаційна база є необхідною передумовою ефективного управління інвестиційною привабливістю.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ТОВ «ТОРГІВЕЛЬНИЙ БУДИНОК «КОНТІ»

2.1. Аналіз організаційно-економічного стану підприємства

ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» є операційним торговим підрозділом кондитерського бренду «КОНТІ» - одного з найбільших брендів кондитерської продукції в Україні. Зареєстроване товариство за адресою: вул. Введенська, 4, м. Київ, 04071, Україна. Основним видом економічної діяльності є оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами (КВЕД 46.36). Керівником підприємства та головним бухгалтером є Юр'єва Світлана Іванівна [20].

Кондитерський бренд «КОНТІ» веде свою історію з 22 жовтня 1997 року, коли було засноване Закрите акціонерне товариство «Виробниче об'єднання «Київ-Конті». До складу компанії входила одна кондитерська фабрика - Костянтинівська, з традиційним асортиментом цукерок, печива, карамелі і драже. Упродовж понад 28 років компанія послідовно розвивалася, освоювала нові виробничі технології та розширювала товарний портфель. У 2001 році було запущено виробництво печива-сендвіч Super KONTIK - продукту, що і сьогодні залишається лідером у своїй категорії. У 2005 році компанія представила ринку унікальну категорію складних десертів «Bonjour KONTI», які здобули міжнародне визнання, у тому числі золоту премію EFFIE AWARDS UKRAINE у 2006 році.

Торговий будинок здійснює оптову дистрибуцію продукції під такими ключовими брендами: Super Kontik (печиво-сендвіч), Bonjour KONTI (складні десерти), Timi, Amour, BiSKonti та «Джек». Асортимент нараховує близько 200 товарних найменувань, що охоплюють печиво-сендвіч, складні десерти, цукерки в коробках та вагові, тістечка бісквітні, рулети, батончики, карамель, крекери та печиво. Продукція експортується до більш ніж 10 країн світу, включаючи США,

Німеччину, Польщу, Латвію, Грецію, Ірак, Грузію, Естонію, Молдову (табл. 2.1) [16; 17].

Таблиця 2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»

Показник	Характеристика
Повна назва	ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
КАТОТТГ	UA800000000000719633
Вид діяльності (КВЕД)	46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами
Місцезнаходження	вул. Введенська, 4, м. Київ, 04071, Україна
Рік заснування бренду	1997
Середня кількість працівників (2025)	69 осіб
Середня кількість працівників (2024)	74 особи
Середня кількість працівників (2023)	78 осіб
Товарних найменувань	близько 200
Ринки збуту	Україна + 10+ країн експорту

Аналіз динаміки основних фінансових показників підприємства за 2023-2025 роки дозволяє отримати комплексне уявлення про його економічний стан та тенденції розвитку (табл. 2.2).

Таблиця 2.2. Динаміка основних фінансових показників ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» за 2023–2025 рр. (тис. грн)

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Абс. зміна 2023–2025	Темп росту, %
Чистий дохід від реалізації	1 496 889	1 532 312	1 608 691	+111 802	107,5
Собівартість реалізованої продукції	1 260 531	1 169 263	1 256 724	-3 807	99,7
Валовий прибуток	236 358	363 049	351 967	+115 609	148,9
Фінансовий результат від операційної діяльності	90 755	175 780	132 778	+42 023	146,3
Чистий прибуток	76 989	71 553	90 985	+13 996	118,2
Загальна сума активів	491 154	445 325	478 717	-12 437	97,5
Власний капітал	52 851	84 404	104 335	+51 484	197,4

Як свідчать наведені дані, підприємство демонструє стійку позитивну динаміку чистого доходу від реалізації: за три роки він збільшився на 111 802 тис. грн, або на 7,5%. Особливо вражаючою є динаміка власного капіталу - він зріс майже вдвічі (+97,4%), що свідчить про систематичне нарощення нерозподіленого прибутку та посилення фінансової незалежності підприємства. Чистий прибуток 2025 року досяг найвищого значення за аналізований період - 90 985 тис. грн, що на 18,2% перевищує показник 2023 року.

Разом з тим слід зауважити, що фінансовий результат від операційної діяльності у 2025 році знизився порівняно з 2024 роком (з 1 757 80 до 1 327 78 тис. грн), що пояснюється суттєвим зростанням адміністративних витрат та витрат на збут (рис. 2.1) [17].

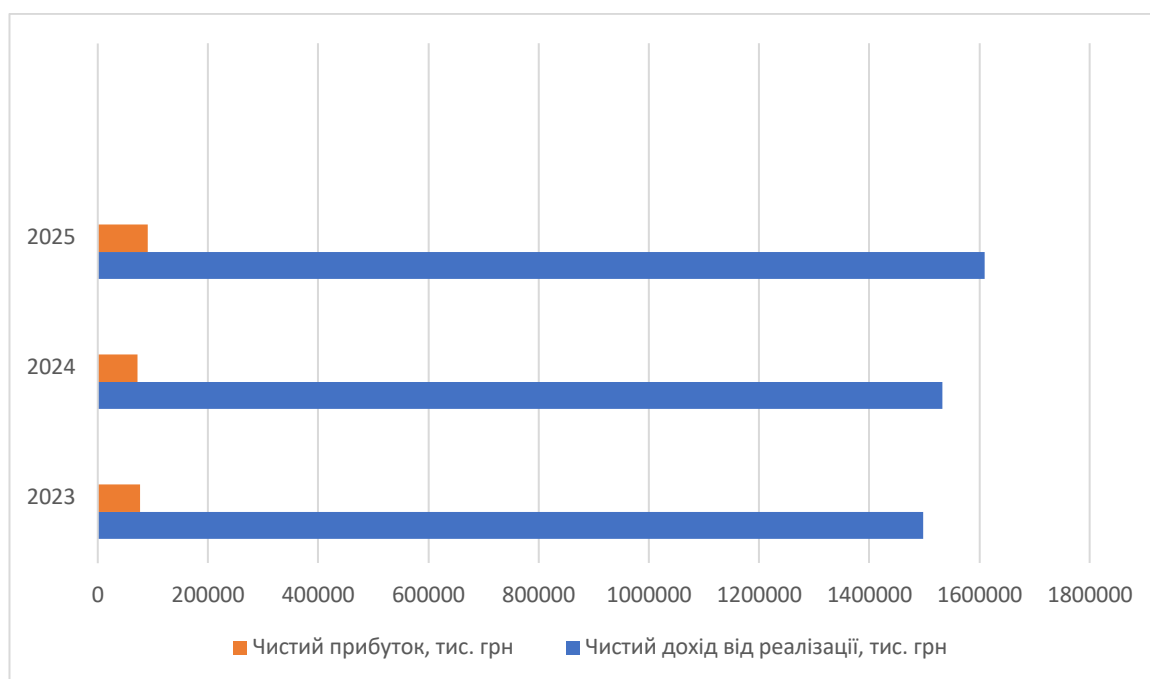


Рис. 2.1. Динаміка чистого доходу від реалізації та чистого прибутку ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» за 2023–2025 рр. (тис. грн)

Аналіз структури активів підприємства показує переважання оборотних активів, що є характерним для торговельних підприємств. Частка оборотних активів у загальній структурі активів 2025 року становить 95,3% (456 056 тис. грн з 478 717 тис. грн загального обсягу). Переважну частку оборотних активів формує дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги - 332

638 тис. грн (69,4% оборотних активів), що відображає специфіку оптової торговельної діяльності (табл. 2.3).

Таблиця 2.3. Структура активів ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» на кінець 2025 р.

Стаття	Сума, тис. грн	Питома вага, %
Необоротні активи, всього	22 661	4,7
у т.ч. нематеріальні активи	2 624	0,5
у т.ч. основні засоби	18 239	3,8
Оборотні активи, всього	456 056	95,3
у т.ч. запаси	41 819	8,7
у т.ч. дебіторська заборгованість за продукцію	332 638	69,5
у т.ч. грошові кошти та еквіваленти	29 705	6,2
Баланс	478 717	100,0

Пасивна частина балансу свідчить про те, що підприємство значною мірою фінансується за рахунок поточних зобов'язань (77,8% загальних пасивів). Власний капітал станом на кінець 2025 року становить 104 335 тис. грн (21,8% пасивів), що є позитивною тенденцією порівняно з 2023 роком (52 851 тис. грн, або 10,8% пасивів) [16].

Детальніший аналіз структури пасивів підприємства дозволяє краще зрозуміти особливості фінансування його операційної діяльності. Поточні зобов'язання у 2025 році становлять 372 567 тис. грн, що складає 77,8% загальної суми пасивів. Переважну частку серед них формує кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, що є закономірним для оптового торговельного підприємства, яке активно використовує комерційний кредит від постачальників як інструмент управління оборотним капіталом. Слід зазначити, що хоча висока частка поточних зобов'язань формально свідчить про залежність від короткострокового фінансування, у контексті торговельної діяльності це є загальноприйнятою практикою за умови підтримки належного рівня ліквідності та оборотності дебіторської й кредиторської заборгованості.

Аналіз динаміки чисельності персоналу підприємства відображає загальну тенденцію до скорочення штату: з 78 осіб у 2023 році до 74 у 2024-му та 69 у 2025 році. Зменшення середньооблікової чисельності працівників на 11,5% за три роки може свідчити як про підвищення продуктивності праці внаслідок

автоматизації окремих процесів, так і про адаптацію підприємства до операційних реалій воєнного часу. Показово, що на фоні скорочення чисельності персоналу чистий дохід від реалізації зростає, що опосередковано підтверджує підвищення продуктивності праці на одного працівника. Зокрема, виробіток на одного працівника збільшився з 19 191 тис. грн у 2023 році до 23 314 тис. грн у 2025 році, що є позитивним сигналом для потенційних інвесторів щодо ефективності управління людським капіталом підприємства.

Важливим аспектом організаційно-економічного стану підприємства є його позиція у дистрибуційній структурі групи «КОНТІ». ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» виконує функцію центрального оптового дистриб'ютора, що концентрує у собі товарні та фінансові потоки між виробничими потужностями групи та кінцевими покупцями - роздрібними мережами, регіональними дистриб'юторами та експортними партнерами. Така структура наділяє підприємство стратегічною роллю у ланцюжку вартості групи, водночас обумовлюючи специфічний профіль ризиків: операційні результати торгового будинку значною мірою залежать від стану виробничих підрозділів та загальної маркетингової стратегії бренду «КОНТІ» [14].

Географічна диверсифікація збуту є суттєвою конкурентною перевагою підприємства. Присутність продукції на ринках більш ніж десяти країн - США, Німеччини, Польщі, Латвії, Греції, Іраку, Грузії, Естонії та Молдови - знижує залежність від кон'юнктури внутрішнього ринку та забезпечує певну стійкість доходів в умовах економічної нестабільності в Україні. Особливо значущим є доступ до ринків розвинених країн ЄС та США, що свідчить про відповідність продукції міжнародним стандартам якості та безпечності харчових продуктів. Водночас умови воєнного стану в Україні та пов'язані з ними логістичні обмеження створюють суттєві виклики для підтримки стабільних обсягів експорту, що необхідно враховувати при оцінці перспектив підприємства.

Аналіз динаміки валового прибутку та рентабельності продажів виявляє позитивну структурну тенденцію. Валовий прибуток зріс з 236 358 тис. грн у 2023 році до 351 967 тис. грн у 2025 році, тобто збільшився на 48,9%. Водночас

валова маржа підвищилась із 15,8% у 2023 році до 21,9% у 2025 році, що свідчить про покращення умов закупівлі товару, ефективнішу цінову політику або оптимізацію товарної структури продажів на користь більш маржинальних категорій. Незважаючи на зниження операційного прибутку у 2025 році порівняно з 2024-м, рівень чистої рентабельності продажів залишається позитивним - 5,7%, що для оптового торговельного підприємства є прийнятним результатом в умовах підвищеного тиску на витрати.

Підсумовуючи аналіз організаційно-економічного стану ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ», можна констатувати, що підприємство демонструє загалом стійкий розвиток попри складні макроекономічні умови воєнного часу [15]. Зростання чистого доходу, суттєве нарощення власного капіталу, підвищення валової маржі та продуктивності праці формують позитивний фундамент для оцінки його інвестиційної привабливості. Разом з тим збереження високої питомої ваги поточних зобов'язань у структурі пасивів, значна концентрація дебіторської заборгованості та залежність від виробничої стратегії материнського бренду є факторами, що потребують подальшого моніторингу та управлінської уваги в контексті формування привабливого профілю для потенційних інвесторів.

2.2. Оцінка ефективності існуючої системи управління інвестиційною привабливістю

Оцінка ефективності системи управління інвестиційною привабливістю ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» здійснюється через розрахунок системи фінансових коефіцієнтів та їх порівняння з нормативними значеннями і галузевими бенчмарками.

Аналіз ліквідності підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань.

За даними балансу 2025 року: $\frac{456\,056}{372\,677} = 1,224$.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (без запасів): $\frac{(456\,056 - 41\,819)}{372\,677} = 1,111$.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (грошові кошти / поточні зобов'язання):
 $\frac{29\,705}{372\,677} = 0,080$.

Таблиця 2.4. Динаміка показників ліквідності ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТИ» за 2023–2025 рр.

Показник	Норматив	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Відхилення від норми (2025)
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\geq 2,0$	1,057	1,178	1,224	-0,776
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\geq 0,7$	0,972	1,078	1,111	+0,411
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$	0,105	0,115	0,080	-0,120

Примітка: Розраховано автором за фінансовою звітністю підприємства.

Аналіз показників ліквідності демонструє суперечливу картину. Коефіцієнт поточної ліквідності перебуває нижче нормативного значення (1,224 проти нормативу $\geq 2,0$), однак демонструє позитивну динаміку зростання. Для торговельних підприємств, де більша частина оборотних активів представлена дебіторською заборгованістю з відносно коротким терміном погашення, дещо знижений показник поточної ліквідності є прийнятним. Коефіцієнт швидкої ліквідності перевищує нормативне значення, що свідчить про здатність підприємства погашати поточні зобов'язання без реалізації запасів. Водночас абсолютна ліквідність є недостатньою, що пов'язано зі зменшенням залишків грошових коштів у 2025 році [15].

Аналіз фінансової стійкості. Коефіцієнт автономії (власний капітал / активи): $\frac{104\,335}{478\,717} = 0,218$.

Коефіцієнт фінансової залежності: $\frac{(372\,677 + 1\,705)}{478\,717} = 0,782$.

Коефіцієнт фінансового левериджу: $\frac{(372\,677 + 1\,705)}{104\,335} = 3,591$.

Таблиця 2.5. Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» за 2023–2025 рр.

Показник	Норматив	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Динаміка
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	0,108	0,190	0,218	Зростання
Коефіцієнт фінансової залежності	$\leq 0,5$	0,892	0,810	0,782	Зниження
Коефіцієнт фінансового левириджу	$\leq 1,0$	8,279	4,279	3,591	Зниження

Примітка: Розраховано автором за фінансовою звітністю підприємства.

Показники фінансової стійкості свідчать про переважання позикового фінансування, що є характерним для оптового торговельного бізнесу з інтенсивним кредитуванням покупців та розрахунками з постачальниками. Водночас позитивною тенденцією є послідовне зниження фінансового левириджу: з 8,279 у 2023 році до 3,591 у 2025 році. Коефіцієнт автономії хоча й залишається нижче нормативного значення, проте зріс удвічі за три роки (з 0,108 до 0,218), що свідчить про поступове зміцнення фінансової незалежності.

Аналіз показників прибутковості.

Таблиця 2.6. Динаміка показників рентабельності ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» за 2023–2025 рр.

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Динаміка
Рентабельність активів (ROA), %	15,7	16,1	19,0	Зростання
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	145,7	84,8	87,2	Спадна (до 2024), потім зростання
Рентабельність продажів (ROS), %	5,1	4,7	5,7	Зростання
Валова рентабельність, %	15,8	23,7	21,9	Висока

Примітка: Розраховано автором за фінансовою звітністю підприємства.

Показники рентабельності демонструють загалом позитивну динаміку. Рентабельність активів зросла з 15,7% до 19,0%, що є значно вищим за нормативне значення у 5%. Рентабельність продажів у 2025 році склала 5,7%, повернувшись до рівня 2023 року після зниження у 2024 році. Надзвичайно висока рентабельність власного капіталу (87,2%) пояснюється відносно невеликим обсягом власного капіталу порівняно з масштабами діяльності, що є характерним для торговельних посередників.

Щодо організаційного аспекту управління інвестиційною привабливістю, слід зазначити, що ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» функціонує як оптовий торговельний підрозділ у складі більш широкої корпоративної структури бренду «КОНТІ». Рішення, що впливають на інвестиційну привабливість, приймаються на рівні керівництва підприємства (директор - Юр'єва С.І., яка є одночасно і головним бухгалтером) у взаємодії з материнськими структурами. Така концентрація управлінських функцій у одній особі типова для торговельних структур середнього розміру [9, с. 143].

Детальніший аналіз структури пасивів підприємства дозволяє краще зрозуміти особливості фінансування його операційної діяльності. Поточні зобов'язання у 2025 році становлять 372 567 тис. грн, що складає 77,8% загальної суми пасивів. Переважну частку серед них формує кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, що є закономірним для оптового торговельного підприємства, яке активно використовує комерційний кредит від постачальників як інструмент управління оборотним капіталом. Слід зазначити, що хоча висока частка поточних зобов'язань формально свідчить про залежність від короткострокового фінансування, у контексті торговельної діяльності це є загальноприйнятою практикою за умови підтримки належного рівня ліквідності та оборотності дебіторської й кредиторської заборгованості.

Аналіз динаміки чисельності персоналу підприємства відображає загальну тенденцію до скорочення штату: з 78 осіб у 2023 році до 74 у 2024-му та 69 у 2025 році. Зменшення середньооблікової чисельності працівників на 11,5% за три роки може свідчити як про підвищення продуктивності праці внаслідок автоматизації окремих процесів, так і про адаптацію підприємства до операційних реалій воєнного часу. Показово, що на фоні скорочення чисельності персоналу чистий дохід від реалізації зростає, що опосередковано підтверджує підвищення продуктивності праці на одного працівника. Зокрема, виробіток на одного працівника збільшився з 19 191 тис. грн у 2023 році до 23 314 тис. грн у 2025 році, що є позитивним сигналом для потенційних інвесторів щодо ефективності управління людським капіталом підприємства [13].

Важливим аспектом організаційно-економічного стану підприємства є його позиція у дистрибуційній структурі групи «КОНТІ». ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» виконує функцію центрального оптового дистриб'ютора, що концентрує у собі товарні та фінансові потоки між виробничими потужностями групи та кінцевими покупцями - роздрібними мережами, регіональними дистриб'юторами та експортними партнерами. Така структура наділяє підприємство стратегічною роллю у ланцюжку вартості групи, водночас обумовлюючи специфічний профіль ризиків: операційні результати торгового будинку значною мірою залежать від стану виробничих підрозділів та загальної маркетингової стратегії бренду «КОНТІ».

Географічна диверсифікація збуту є суттєвою конкурентною перевагою підприємства. Присутність продукції на ринках більш ніж десяти країн - США, Німеччини, Польщі, Латвії, Греції, Іраку, Грузії, Естонії та Молдови - знижує залежність від кон'юнктури внутрішнього ринку та забезпечує певну стійкість доходів в умовах економічної нестабільності в Україні. Особливо значущим є доступ до ринків розвинених країн ЄС та США, що свідчить про відповідність продукції міжнародним стандартам якості та безпечності харчових продуктів. Водночас умови воєнного стану в Україні та пов'язані з ними логістичні обмеження створюють суттєві виклики для підтримки стабільних обсягів експорту, що необхідно враховувати при оцінці перспектив підприємства.

Аналіз динаміки валового прибутку та рентабельності продажів виявляє позитивну структурну тенденцію. Валовий прибуток зріс з 236 358 тис. грн у 2023 році до 351 967 тис. грн у 2025 році, тобто збільшився на 48,9%. Водночас валова маржа підвищилась із 15,8% у 2023 році до 21,9% у 2025 році, що свідчить про покращення умов закупівлі товару, ефективнішу цінову політику або оптимізацію товарної структури продажів на користь більш маржинальних категорій. Незважаючи на зниження операційного прибутку у 2025 році порівняно з 2024-м, рівень чистої рентабельності продажів залишається позитивним - 5,7%, що для оптового торговельного підприємства є прийнятним результатом в умовах підвищеного тиску на витрати [14].

Підсумовуючи аналіз організаційно-економічного стану ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ», можна констатувати, що підприємство демонструє загалом стійкий розвиток попри складні макроекономічні умови воєнного часу. Зростання чистого доходу, суттєве нарощення власного капіталу, підвищення валової маржі та продуктивності праці формують позитивний фундамент для оцінки його інвестиційної привабливості. Разом з тим збереження високої питомої ваги поточних зобов'язань у структурі пасивів, значна концентрація дебіторської заборгованості та залежність від виробничої стратегії материнського бренду є факторами, що потребують подальшого моніторингу та управлінської уваги в контексті формування привабливого профілю для потенційних інвесторів.

2.3. Аналіз стимуляторів та дестимуляторів інвестиційної привабливості підприємств

Комплексна діагностика факторів, що впливають на інвестиційну привабливість ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ», проводиться за допомогою SWOT-аналізу, який дозволяє структуровано представити внутрішні переваги та вади підприємства, а також зовнішні можливості та загрози (табл. 2.7).

Таблиця 2.7. SWOT-аналіз інвестиційної привабливості ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»

СИЛЬНІ СТОРОНИ (S)	СЛАБКІ СТОРОНИ (W)
Стабільно зростаючий чистий дохід	Низький коефіцієнт автономії (0,218)
Позитивна динаміка власного капіталу (+97% за 3 роки)	Висока фінансова залежність від позикових джерел
Висока рентабельність активів (19%)	Зниження операційного прибутку у 2025 р.
Впізнаваний бренд «КОНТІ» (28 років на ринку)	Низька абсолютна ліквідність (0,080)
Широкий асортимент (200 найменувань)	Суттєва концентрація дебіторської заборгованості
Географічна диверсифікація збуту (10+ країн)	Відсутність публічного IR-менеджменту
Сертифікація систем якості	Зменшення чисельності персоналу (-12% за 3 роки)

МОЖЛИВОСТІ (О)	ЗАГРОЗИ (Т)
Зростання попиту на вітчизняні бренди	Воєнні ризики та нестабільність інвестиційного клімату
Розширення експортних ринків	Інфляція та знецінення гривні
Залучення ESG-орієнтованих інвесторів	Посилення конкуренції на ринку кондитерських виробів
Розвиток цифрових каналів продажів	Ризики зростання вартості сировини
Програми відновлення та міжнародна фінансова підтримка України	Ризик втрати ключових постачальників
Розвиток корпоративного управління та IR-функції	Зниження купівельної спроможності населення

Аналіз SWOT-матриці дозволяє виявити ключові стратегічні напрями підвищення інвестиційної привабливості. Поєднання сильних сторін із зовнішніми можливостями (стратегія SO) передбачає активне використання бренду та асортиментного портфеля для виходу на нові ринки та залучення іноземних інвесторів. Поєднання сильних сторін із загрозами (стратегія ST) означає нарощення власного капіталу та зниження залежності від зовнішнього фінансування для підвищення стійкості в умовах нестабільності.

Серед факторів, що стимулюють зростання інвестиційної привабливості, слід виокремити такі: стійке зростання виручки (CAGR 3,7% за 2023-2025 рр.); позитивна тенденція зростання власного капіталу (з 52 851 до 104 335 тис. грн); висока рентабельність активів та власного капіталу; міцна ринкова позиція бренду «КОНТІ»; диверсифікований асортиментний портфель; наявність сертифікованих систем управління якістю; позитивний операційний грошовий потік (85 790 тис. грн у 2025 р.) [6, с. 56; 9, с. 78].

Серед факторів, що стримують зростання інвестиційної привабливості, виділяються: висока частка позикового капіталу у структурі пасивів; зниження абсолютної ліквідності; зменшення операційного прибутку у 2025 році попри зростання виручки; концентрована дебіторська заборгованість як ризик ліквідності; відсутність розвиненої IR-функції; негативний чистий грошовий потік (-14 755 тис. грн у 2025 р.); зменшення чисельності персоналу, що може свідчити про операційні труднощі (рис. 2.2).

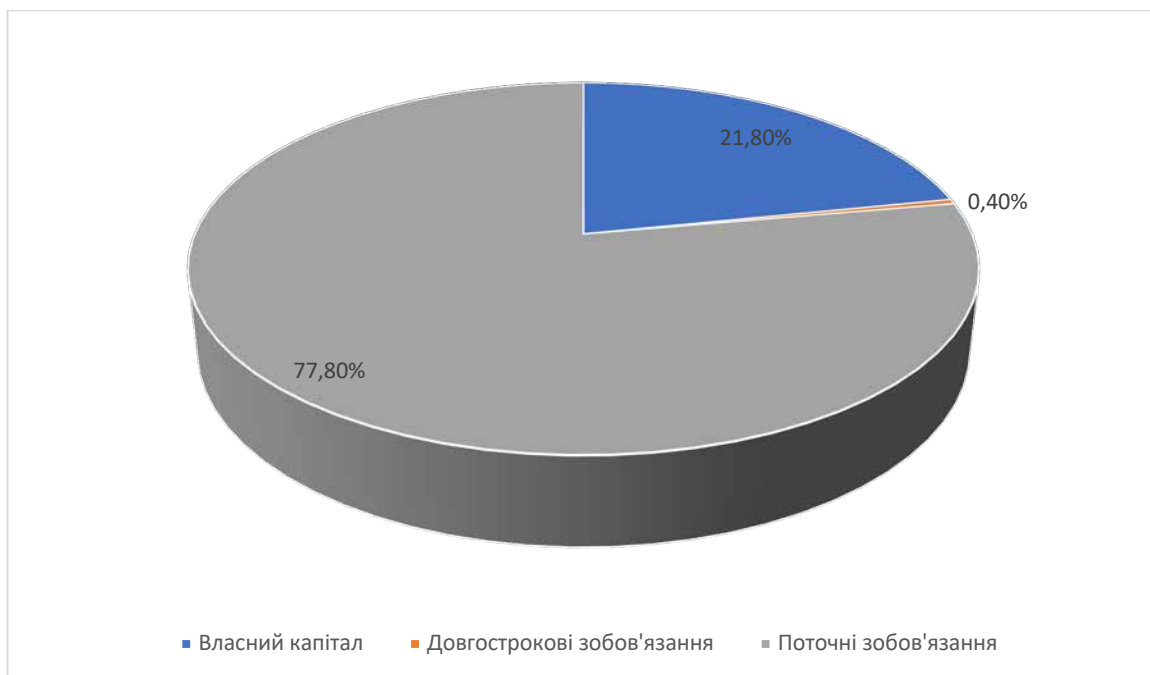


Рис. 2.2. Структура пасивів ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТИ» на кінець 2025 р.

Аналіз грошових потоків показує, що операційна діяльність генерує позитивний грошовий потік (85 790 тис. грн у 2025 р.), проте фінансова діяльність поглинає значну його частину через виплату дивідендів (63 000 тис. грн) та погашення позик. Загальний чистий рух коштів є від'ємним (-14 755 тис. грн), що є сигналом для потенційних інвесторів щодо необхідності поліпшення управління грошовими потоками [25].

Поглиблений аналіз дивідендної політики підприємства як фактора впливу на інвестиційну привабливість заслуговує окремої уваги. Виплата дивідендів у розмірі 63 000 тис. грн у 2025 році при чистому прибутку 90 985 тис. грн означає коефіцієнт виплати дивідендів на рівні 69,2%. З одного боку, висока дивідендна виплата може сприйматися окремими інвесторами як сигнал зрілості та прибутковості бізнесу. З іншого боку, в умовах, коли підприємство має субоптимальні показники ліквідності та фінансової автономії, настільки значний відтік коштів на користь власників обмежує можливості реінвестування прибутку у зміцнення фінансової бази. Для підвищення інвестиційної привабливості керівництву доцільно переглянути баланс між дивідендними

виплатами та капіталізацією прибутку на користь останнього, що прискорило б нарощення власного капіталу та покращило показники фінансової стійкості [13].

Окремим блоком діагностики є аналіз ризиків, пов'язаних із концентрацією дебіторської заборгованості. Станом на кінець 2025 року дебіторська заборгованість за продукцію складає 332 638 тис. грн, або 69,5% оборотних активів. Така концентрація є системним ризиком для ліквідності підприємства: погіршення платіжної дисципліни навіть одного-двох великих покупців здатне суттєво дестабілізувати грошові потоки. В умовах воєнного стану цей ризик посилюється внаслідок загальної нестабільності ділової активності та можливих перебоїв у роботі торговельних партнерів. Для зниження цього ризику підприємству доцільно розглянути впровадження інструментів управління кредитним ризиком покупців - факторингу, страхування дебіторської заборгованості або більш жорсткої диференціації кредитних умов залежно від рейтингу покупця.

Важливим стимулюючим фактором, що потребує повнішого використання, є потенціал програм міжнародної фінансової підтримки України. Низка міжнародних фінансових інституцій - зокрема ЄБРР, IFC, Фонд розвитку підприємництва - реалізують в Україні програми пільгового кредитування та грантової підтримки для підприємств харчової та споживчої галузей. Участь у таких програмах надала б ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» доступ до довгострокового фінансування за нижчими ставками, що сприяло б зниженню фінансового левериджу та покращенню структури капіталу. Водночас сам факт відповідності вимогам міжнародних фінансових організацій - щодо прозорості звітності, якості корпоративного управління та ESG-практик - є потужним сигналом для приватних інвесторів про надійність підприємства як об'єкта вкладення капіталу [14].

Фактором, що набуває дедалі більшого значення в контексті стимулювання інвестиційної привабливості, є адаптація підприємства до умов воєнного часу та його операційна стійкість. Здатність підтримувати зростання доходів, зберігати рентабельність та обслуговувати зобов'язання в умовах безпекових викликів

свідчить про зрілість управлінської команди та стійкість бізнес-моделі. Для потенційного інвестора - особливо іноземного - демонстрація операційної резильєнтності є критичним чинником при прийнятті рішення про входження в український актив. Відтак підприємству варто цілеспрямовано комунікувати свої досягнення в умовах кризи: збереження ринкових позицій, географічна диверсифікація, безперервність поставок та дотримання зобов'язань перед партнерами є вагомими аргументами на користь інвестиційної надійності [28].

Діагностика також виявляє потенціал розвитку цифрових каналів продажів як фактора довгострокового стимулювання привабливості. Зростання частки електронної комерції у споживчому секторі та формування нових моделей B2B-взаємодії через цифрові платформи відкривають для підприємства можливості диверсифікації збутових каналів та зниження залежності від традиційних торговельних посередників. Інвестори, орієнтовані на технологічний розвиток бізнесу, оцінюють наявність цифрової стратегії як свідчення здатності компанії адаптуватися до трансформацій споживчого ринку. Розробка та реалізація чіткої стратегії цифровізації комерційної діяльності могла б суттєво розширити коло потенційних інвесторів підприємства, зокрема залучити тих, хто спеціалізується на вкладеннях у компанії на стадії цифрової трансформації [15].

Підводячи підсумок діагностики факторів впливу на інвестиційну привабливість ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ», слід зазначити, що підприємство перебуває у стані асиметричного потенціалу: його реальні операційні та ринкові характеристики є суттєво кращими, ніж рівень їх реалізації у системі управління інвестиційною привабливістю. Сильний бренд, зростаючі доходи та висока рентабельність активів формують міцне підґрунтя, однак субоптимальна структура капіталу, відсутність ІR-функції та реактивний підхід до управління фінансовими ризиками обмежують здатність підприємства конвертувати свої реальні переваги у привабливий інвестиційний образ. Усунення виявлених стримуючих факторів через цілеспрямовані управлінські заходи є ключовим завданням третього розділу роботи, присвяченого розробці рекомендацій щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Висновки до розділу 2

За результатами аналізу діяльності ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» встановлено, що підприємство демонструє стабільне зростання виручки та прибутковості, що є позитивним сигналом для інвесторів. Водночас структура капіталу з переважанням позикових коштів та низький коефіцієнт автономії є суттєвими стримуючими факторами. SWOT-аналіз виявив наявність значного потенціалу для підвищення інвестиційної привабливості через розвиток ІR-менеджменту, оптимізацію структури капіталу та цифровізацію бізнес-процесів. Відповідальність за рішення у сфері управління привабливістю сконцентрована на рівні директора підприємства, без формалізованої ІR-служби.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Формування стратегічної моделі управління інвестиційною привабливістю

Стратегічна модель управління інвестиційною привабливістю ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» має ґрунтуватися на виявлених у другому розділі сильних сторонах та можливостях, водночас цілеспрямовано нівелюючи слабкі сторони та мінімізуючи вплив загроз. Запропонована модель включає три стратегічні горизонти: короткостроковий (до 1 року), середньостроковий (1–3 роки) та довгостроковий (3–5 років).

Стратегічна місія управління інвестиційною привабливістю підприємства може бути сформульована таким чином: «Забезпечити стійке зростання ринкової вартості ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» через систематичне поліпшення фінансово-операційних показників, підвищення прозорості діяльності та активну взаємодію з інвестиційним співтовариством» [3, с. 178; 9, с. 201].

Стратегічна мета першого рівня - підвищення коефіцієнта автономії до рівня не менше 0,35 протягом трьох років через реінвестування прибутку та оптимізацію дивідендної політики. Стратегічна мета другого рівня - поліпшення абсолютної ліквідності до нормативного значення ($\geq 0,2$) за рахунок активнішого управління дебіторською заборгованістю. Стратегічна мета третього рівня - запровадження ІR-менеджменту та підвищення прозорості корпоративної звітності (рис. 3.1) [27].

СТРАТЕГІЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ІП ПІДПРИЄМСТВА		
КОРОТКОСТРОКОВИЙ (до 1 року)	СЕРЕДНЬОСТРОКОВИЙ ГОРИЗОНТ (1–3 роки)	ДОВГОСТРОКОВИЙ ГОРИЗОНТ (3–5 років)
• Аудит поточного стану ІП • Формування цільових показників • Поліпшення звітності	• Запровадження ІR-менеджменту • Реінжиніринг процесів роботи з дебіторами • Оптимізація дивідендної політики • Цифровізація документообігу • Нарощення власного капіталу	• Формування репутаційного капіталу • Вихід на нові інвестиційні ринки • Сталий розвиток (ESG) • Стратегічне партнерство
ВІДПОВІДАЛЬНИЙ: Директор + гол.бухгалтер	ВІДПОВІДАЛЬНИЙ: Директор + фінансовий менеджер + ІR-офіцер	ВІДПОВІДАЛЬНИЙ: Директор + топ-менеджмент

Рис. 3.1. Стратегічна модель управління інвестиційною привабливістю ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»

Центральним елементом запропонованої моделі є формування системи збалансованих показників (Balanced Scorecard) у сфері управління інвестиційною привабливістю. Ця система структурує цільові орієнтири за чотирма перспективами: фінансова перспектива, перспектива клієнтів (інвесторів), перспектива внутрішніх бізнес-процесів та перспектива навчання і розвитку (табл. 3.1) [7, с. 134].

Таблиця 3.1. Система збалансованих показників управління інвестиційною привабливістю ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»

Перспектива	Стратегічна мета	Ключовий показник	Поточне значення	Цільове значення
Фінансова	Зміцнення фінансової незалежності	Коефіцієнт автономії	0,218	$\geq 0,35$
Фінансова	Підтримка прибутковості	Рентабельність активів (ROA)	19,0%	$\geq 20\%$
Фінансова	Поліпшення ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,080	$\geq 0,20$
Фінансова	Зростання виручки	Темп зростання чистого доходу	4,9%	$\geq 7\%$ щорічно
Інвестори (клієнти)	Підвищення прозорості	Охоплення звітністю	Базова	Розширена ESG-звітність
Інвестори (клієнти)	Покращення комунікацій	Наявність ІR-функції	Відсутня	Впроваджена

Внутрішні процеси	Управління ДЗ	Оборотність дебіторської заборгованості	4,8 р./рік	≥ 6 р./рік
Внутрішні процеси	Цифровізація	Частка цифрових процесів	Невисока	≥ 70%
Навчання і розвиток	Компетентність персоналу	Частка навченого персоналу	Н/д	100%

Запропонована стратегічна модель передбачає поетапну реалізацію заходів з чітко визначеними відповідальними особами та системою моніторингу. На першому етапі (короткостроковий горизонт) проводиться діагностика поточного стану та формування бази для змін. На другому етапі (середньостроковий) реалізуються конкретні організаційні та фінансові заходи. На третьому етапі (довгостроковий) досягається стійкий позитивний імідж підприємства у свідомості інвесторів [3, с. 212; 13; 14; 15].

Важливою складовою стратегічної моделі є управління дивідендною політикою. Аналіз звітності засвідчує, що у 2025 році підприємство виплатило дивіденди на суму 63 000 тис. грн, що становить 69,2% чистого прибутку. Така висока норма виплат, хоча і є привабливою для певних типів інвесторів, суттєво обмежує можливості нарощення власного капіталу та реінвестування. Стратегічна модель пропонує поступове зниження норми виплати дивідендів до 40–50% чистого прибутку з одночасним спрямуванням вивільнених коштів на розвиток підприємства та зміцнення фінансової стійкості.

3.2. Впровадження сучасних інструментів підвищення інвестиційної привабливості

Для практичної реалізації стратегічної моделі управління інвестиційною привабливістю пропонується впровадження трьох ключових інструментів: ІR-менеджменту, реінжинірингу бізнес-процесів управління дебіторською заборгованістю та цифровізації операційної діяльності.

IR-менеджмент (Investor Relations Management). Управління відносинами з інвесторами є одним із найефективніших інструментів підвищення інвестиційної привабливості, оскільки безпосередньо впливає на сприйняття підприємства інвестиційним співтовариством. У сучасних умовах навіть невеликі та середні компанії, які не котируються на фондовому ринку, мають потребу у формалізованому підході до роботи з потенційними інвесторами, банками та кредиторами.

Для ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» пропонується впровадження таких IR-інструментів. По-перше, розробка інвестиційного меморандуму - документа, що містить комплексну характеристику підприємства, його стратегії, конкурентних переваг та фінансових результатів, адресованого потенційним інвесторам. По-друге, запровадження практики підготовки розширеної річної звітності з елементами ESG-звітності (Environmental, Social, Governance), що відповідає зростаючим вимогам міжнародних інвесторів та партнерів. По-третє, активне використання цифрових каналів комунікації з інвесторами: оновлення сайту з розміщенням інформації для інвесторів, публікація квартальних прес-релізів із ключовими фінансовими результатами (табл. 3.2) [11, с. 93; 12, с. 205].

Таблиця 3.2. План впровадження IR-менеджменту в ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»

Захід	Термін реалізації	Відповідальний	Орієнтовні витрати, тис. грн
Призначення IR-офіцера (поєднання з існуючою посадою)	1–2 місяці	Директор	-
Розробка інвестиційного меморандуму	3–4 місяці	IR-офіцер + фінансовий менеджер	50–80
Оновлення сайту (розділ для інвесторів)	2–3 місяці	IR-офіцер + IT	30–50
Підготовка першого ESG-звіту	6–9 місяців	Топ-менеджмент + IR-офіцер	100–150
Участь у галузевих інвестиційних форумах	3 6-го місяця	Директор + IR-офіцер	50–80 р./рік
Запровадження квартальних звітів для партнерів	3 4-го місяця	IR-офіцер + фін.менеджер	20–30 р./рік

Загальні орієнтовні витрати на запровадження ІR-менеджменту становлять 250–390 тис. грн в перший рік, що є незначним порівняно з потенційним ефектом від зниження вартості залученого капіталу та підвищення репутації підприємства.

Реінжиніринг бізнес-процесів управління дебіторською заборгованістю. Аналіз балансу ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» засвідчує, що дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги станом на кінець 2025 року склала 332 638 тис. грн, що є майже третиною річного чистого доходу. Висока концентрація коштів у дебіторській заборгованості є стримуючим фактором для інвесторів, оскільки підвищує ризик ліквідності та знижує якість управління оборотним капіталом [3, с. 224].

Пропонується реінжиніринг процесу управління дебіторською заборгованістю, що включає три ключових елементи.

По-перше, впровадження системи кредитного скорингу покупців. Суть полягає у класифікації покупців за рівнем кредитного ризику (АВС-аналіз) та диференціації умов відстрочення платежу залежно від категорії. Покупці категорії А (найнадійніші, великі об'єми) отримують максимальну відстрочку (60 днів); категорії В (середні) - 30 днів; категорії С (нові, невеликі, ризикові) - лише за передплатою або з мінімальною відстрочкою (7–14 днів).

По-друге, запровадження системи стимулювання дострокового погашення (система «2/10 net 30»: знижка 2% при оплаті протягом 10 днів, в іншому разі - повна оплата через 30 днів). Цей інструмент, добре відомий у міжнародній практиці, ефективно скорочує середній термін збору дебіторської заборгованості.

По-третє, впровадження ERP-системи або модуля управління дебіторською заборгованістю, що дозволить автоматично відстежувати терміни оплати, генерувати нагадування та формувати звіти про простроченість (рис. 3.2) [12, с. 207].



Рис. 3.2. Реінжинірований процес управління дебіторською заборгованістю

Цифровізація операційної діяльності. Цифрова трансформація є одним із ключових факторів підвищення операційної ефективності та, відповідно, інвестиційної привабливості підприємства. Для ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» пропонується впровадження цифровізації у таких напрямках [9, с. 267; 15].

Перший напрям - автоматизація процесів замовлення та відвантаження продукції через EDI (Electronic Data Interchange) або B2B-портал для покупців. Це дозволить скоротити операційні витрати на обробку замовлень та підвищити швидкість обслуговування клієнтів. Другий напрям - впровадження системи Business Intelligence (BI) для оперативного аналізу продажів, залишків та фінансових показників у режимі реального часу. Наявність аналітичної панелі дозволить менеджменту приймати більш обґрунтовані рішення та забезпечить потенційних інвесторів якіснішою звітністю. Третій напрям - цифровізація внутрішнього документообігу (система ECM/DMS), що скоротить витрати часу на адміністративні процеси та знизить ризики помилок [8, с. 156].

Розрахунок очікуваного ефекту від запровадження пропонованих заходів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3. Очікуваний ефект від впровадження заходів з підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ»

Захід	Орієнтовні витрати, тис. грн / рік	Очікуваний ефект	Термін окупності
ІР-менеджмент	250–390	Зниження вартості позикового капіталу на 0,5–1%, покращення репутації	1–2 роки
Реінжиніринг управління ДЗ	150–200 (ПЗ + впровадження)	Вивільнення 30–50 млн грн з дебіторської заборгованості	< 1 року
Цифровізація	500–800 (перший рік)	Скорочення операційних витрат на 3–5%, підвищення швидкості обслуговування	2–3 роки
Оптимізація дивідендної політики	-	Щорічне нарощення власного капіталу на 20–30 млн грн додатково	Поточний ефект

Сукупний вплив від реалізації всього комплексу запропонованих заходів за три роки дозволить: підвищити коефіцієнт автономії з 0,218 до 0,30–0,35; покращити абсолютну ліквідність до 0,15–0,20; збільшити оборотність дебіторської заборгованості на 20–25%; сформувати цілісний позитивний образ підприємства у свідомості потенційних інвесторів (рис. 3.3).

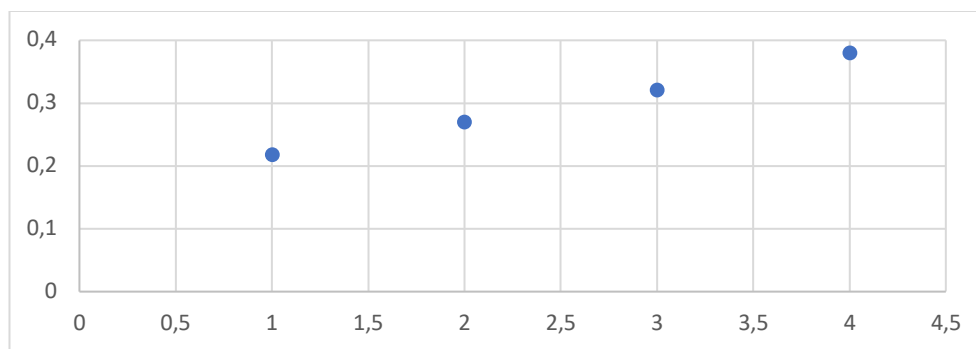


Рис. 3.3. Прогноз динаміки коефіцієнта автономії ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» за умов реалізації стратегічної моделі

Слід підкреслити, що запропоновані заходи не є ізольованими, а взаємно посилюють один одного. Цифровізація покращує якість управлінської інформації, що підвищує ефективність ІР-комунікацій. Реінжиніринг управління дебіторською заборгованістю вивільняє кошти, які можуть бути спрямовані на розвиток або зниження позикового навантаження [6, с. 98; 12, с. 203].

Оптимізована дивідендна політика забезпечує нарощення власного капіталу. У сукупності ці заходи формують системний підхід до підвищення інвестиційної привабливості, що відповідає принципам стратегічного менеджменту.

Висновки до розділу 3

Сформована стратегічна модель управління інвестиційною привабливістю ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» передбачає поетапну реалізацію заходів на трьох горизонтах планування. Ключовими елементами моделі є система збалансованих показників з чіткими цільовими орієнтирами, ІR-менеджмент як інструмент комунікації з інвесторами, реінжиніринг бізнес-процесів управління дебіторською заборгованістю та цифровізація операційної діяльності. Реалізація запропонованих заходів дозволить за 3 роки суттєво поліпшити показники фінансової стійкості та ліквідності, знизити інформаційну асиметрію між підприємством та інвесторами та сформувати стійкий позитивний інвестиційний образ підприємства.

ВИСНОВКИ

У процесі виконання бакалаврської кваліфікаційної роботи досягнута мета дослідження та вирішені всі поставлені завдання. На підставі проведеного дослідження сформульовано такі узагальнені висновки.

По-перше, інвестиційна привабливість підприємства є багатовимірною управлінською категорією, що відображає сукупність якісних та кількісних характеристик підприємства, які визначають доцільність вкладення інвестицій у нього. Вона охоплює фінансову, виробничо-технологічну, ринкову та управлінську складові, є динамічною та частково суб'єктивною категорією, яка по-різному оцінюється різними типами інвесторів.

По-друге, механізм управління інвестиційною привабливістю підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних суб'єктів, об'єктів, методів та інструментів управлінського впливу, що реалізуються через функції планування, організації, мотивації та контролю. Базовими принципами механізму є системність, цілеспрямованість, адаптивність, прозорість та безперервність. Сучасний арсенал інструментів управління інвестиційною привабливістю включає ІR-менеджмент, реінжиніринг бізнес-процесів, цифровізацію та управління репутацією.

По-третє, основними методами оцінювання інвестиційної привабливості є коефіцієнтний аналіз (показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та прибутковості), SWOT-аналіз та дискримінантний аналіз. Якісна інформаційна база, що формується на основі фінансової звітності та ринкових даних, є необхідною передумовою ефективного управління.

По-четверте, ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ» є операційним торговельним підрозділом кондитерського бренду «КОНТІ» з понад 28-річною ринковою присутністю. Підприємство демонструє стабільне зростання чистого доходу від реалізації (з 1 496 889 тис. грн у 2023 р. до 1 608 691 тис. грн у 2025 р.) та динамічне нарощення власного капіталу (з 52 851 до 104 335 тис. грн).

Рентабельність активів становить 19,0%, що значно перевищує нормативне значення.

По п'яте, оцінка ефективності системи управління інвестиційною привабливістю виявила суперечливу картину: при позитивних показниках прибутковості та динамічному зростанні виручки, підприємство має низький коефіцієнт автономії (0,218 при нормативі $\geq 0,5$), недостатню абсолютну ліквідність (0,080 при нормативі $\geq 0,2$) та відсутність формалізованої ІR-функції.

По-шосте, SWOT-аналіз підтвердив, що основними стимулюючими факторами зростання інвестиційної привабливості є стійка позитивна фінансова динаміка, міцний бренд та диверсифікований асортимент, тоді як стримуючими факторами виступають висока частка позикового капіталу, концентрована дебіторська заборгованість та відсутність ІR-менеджменту.

По-сьоме, розроблена стратегічна модель управління інвестиційною привабливістю підприємства передбачає реалізацію заходів на трьох горизонтах планування з впровадженням системи збалансованих показників, ІR-менеджменту, реінжинірингу процесу управління дебіторською заборгованістю та цифровізації операційної діяльності. Загальний орієнтовний обсяг інвестицій у заходи складає близько 900–1 400 тис. грн, що є порівнянним із потенційним ефектом від вивільнення 30–50 млн грн із дебіторської заборгованості вже в першому році реалізації.

В цілому практична значущість роботи полягає у розробці конкретних рекомендацій, безпосередньо адресованих ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТІ», що можуть бути використані менеджментом підприємства при формуванні стратегії подальшого розвитку та підвищення інвестиційної привабливості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).
3. Investment management: study guide for students of the specialty 073 "Management". L. V. Shynkaruk, M. M. Dielini, T. O. Vlasenko, A. V. Dergach. Kyiv: NULES, 2023. 336 p.
4. Власенко Т. О., Лобунець Т. В. Методичні вказівки до написання бакалаврської кваліфікаційної роботи для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент». К.: НУБіП, 2023. 52 с.
5. Давиденко Н. М., Скрипник Г. О. Інвестування: підручник. Київ: О. В. Ямчинський, 2021. 459 с.
6. Захарченко В. І., Ковтуненко К. В., Лаптева В. В. Інноваційно-інвестиційний менеджмент: навч. посіб. Одеса: Гельветика, 2019. 147 с.
7. Лобунець Т. В. Механізми регулювання інвестиційного процесу в корпоративному секторі національної економіки. Київ: ДІА, 2012. 232 с.
8. Майорова Т. В. Інвестування: практикум. Київ: КНЕУ, 2012. 577 с.
9. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник; за заг. ред. М. П. Бутка. К.: Центр учбової літератури, 2018. 480 с.
10. Самойленко І. О. Менеджмент організацій: підручник. Харків: ХАІ, 2020. 279 с.
11. Гурочкіна В. В. Інвестиційна політика підприємства: матриця стейкхолдерів та драйвери розвитку взаємодії. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 4. Т. 2. С. 89–97.
12. Vlasenko T. O., Chernysh R. F., Dergach A. V., Lobunets T. V., Kurylo O. B. Investment security management in transition economies: Legal and

organizational aspects. International Journal of Economics and Business Administration. № 8(2). 2020. P. 200–209. URL: <https://ijeba.com/journal/452> (дата звернення: 10.04.2026).

13. ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТИ». Фінансова звітність за 2023 рік. Дата подачі: 12.12.2024. Джерело: фінансова звітність підприємства.

14. ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТИ». Фінансова звітність за 2024 рік. Дата подачі: 28.02.2025. Джерело: фінансова звітність підприємства.

15. ТОВ «Торгівельний будинок «КОНТИ». Фінансова звітність за 2025 рік. Дата подачі: 03.04.2026. Джерело: фінансова звітність підприємства.

16. Кондитерський бренд «КОНТИ». Офіційний сайт. URL: <https://konti.ua> (дата звернення: 17.05.2026).

17. Про бренд КОНТИ. URL: <https://konti.ua/company> (дата звернення: 17.05.2026).

18. Місія та цінності КОНТИ. URL: <https://konti.ua/mission> (дата звернення: 17.05.2026).

19. Мінфін. Офіційний сайт. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).

20. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2026).

21. Кравченко М., Павленко Т. Проблеми забезпечення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств: макроекономічні аспекти. Економіка та суспільство. 2022. № 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-104> (дата звернення: 15.04.2026).

22. Китайчук Т. Інвестиційна привабливість: теоретичний аналіз та впливові фактори. Економіка та суспільство. 2023. № 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-65> (дата звернення: 15.04.2026).

23. Погребняк А. Ю., Лопатюк В. С. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. 2023. № 26. С. 79–83. URL: <https://ela.kpi.ua/items/7b221de6-422a-4b13-9155-e97aee7b3813> (дата звернення: 15.04.2026).

24. Нужна О., Тлучкевич Н., Писаренко Т. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємств. *Galician Economic Journal*. 2024. № 4 (89). С. 37–47. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2024.04 (дата звернення: 15.04.2026).
25. Копчак Ю. С., Лобунець Т. В., Луковський Р. І. SWOT-аналіз як важливий інструмент у розробці стратегії бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-146> (дата звернення: 15.04.2026).
26. Вдовин М. Л., Любовецька Д. І. Таксономічний аналіз інвестиційної привабливості різних видів економічної діяльності України. *Підприємництво і торгівля*. 2023. № 37. С. 5–11. URL: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-37-01> (дата звернення: 15.04.2026).
27. Боровик М., Браташ М., Воробйов К. Стейкхолдерно-орієнтований підхід до формування стратегії інвестиційної привабливості підприємств будівельного сектору України. *Економіка та суспільство*. 2026. № 86. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026> (дата звернення: 10.05.2026).
28. Романів А. Оцінювання інвестиційних ризиків ІТ-підприємств в умовах геополітичної нестабільності. *Економіка та суспільство*. 2026. № 85. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-85-112> (дата звернення: 10.05.2026).
29. Глущенко С. В., Федоренко Н. С. Інвестиційна привабливість України: внутрішні та зовнішні впливи в довоєнний період. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2025. URL: <https://spne.ukma.edu.ua/article/view/345314> (дата звернення: 10.05.2026).
30. Мамонов К., Єсіна В., Матвєєва Н., Славута О., Троян В. Формування інтелектуальних систем інвестиційної привабливості будівельних підприємств та визначення впливу на них стейкхолдерів. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2022. Vol. 2 (43). Р. 193–201. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.43.2022.3511> (дата звернення: 15.04.2026).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Фінансова звітність за 2025 рік *

Підприємство
 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГІВЕЛЬНИЙ БУДИНОК "КОНТІ"
 Дата та час подачі звіту
 03.04.2026 15:47
 Керівник
 Юр'єва Світлана Іванівна
 Головний бухгалтер
 Юр'єва Світлана Іванівна
 Вид економічної діяльності
 46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами
 Телефон
 -
 КАТОТТГ
 UA800000000000719633
 Середня кількість працівників
 69
 Одиниця виміру: тис.грн без десяткового знака

– Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2025 року *

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2 616	2 624
Первісна вартість	1001	41 132	40 911
Накопичена амортизація	1002	38 516	38 287
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби	1010	18 794	18 239
Первісна вартість	1011	48 716	48 356
Знос	1012	29 922	30 117
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
Інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	2 394	1 798
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	23 804	22 661
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	35 779	41 819
виробничі запаси	1101	7 820	6 449

незавершене виробництво	1102	74	6
готова продукція	1103	7 167	11 320
товари	1104	20 717	24 044
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	296 799	332 638
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
За виданими авансами	1130	12 800	5 738
З бюджетом	1135	7 296	15 102
У тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	937	944
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	26 760	30 072
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	41 106	29 705
готівка	1166	0	-
рахунки в банках	1167	41 106	29 705
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
резервах незароблених премій	1183	0	-
інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	39	38
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	421 516	456 056
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	445 320	478 717

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	120	120
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
емісійний дохід	1411	0	-
накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	30	30
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	83 200	104 185
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	83 350	104 335
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 848	1 705
Довгострокові забезпечення	1520	0	-

довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	0	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
резерв незароблених премій	1533	0	-
інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	2 848	1 705
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	100 539	94 545
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 958	3 538
Товари, роботи, послуги	1615	223 755	223 815
Розрахунками з бюджетом	1620	13 620	10 573
У тому числі з податку на прибуток	1621	13 335	10 197
Розрахунками зі страхування	1625	201	336
Розрахунками з оплати праці	1630	959	1 258
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	8 702	33 454
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	2 906	3 582
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	5 482	1 576
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	359 122	372 677
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	445 320	478 717

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2025 рік *
Фінансові результати

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 608 691	1 532 312
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
премії підписані, валова сума	2011	-	0
премії, передані у перестраховування	2012	-	0
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 256 724	1 169 263
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
Прибуток	2090	351 967	363 049
Збиток	2095	-	-

Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	9 377	3 111
у тому числі:			
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	42 259	32 060
Витрати на збут	2150	161 750	147 102
Інші операційні витрати	2180	24 557	11 218
у тому числі:			
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	132 778	175 780
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	2 585	8 284
Інші доходи	2240	38	161
у тому числі:			
дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	23 091	28 571
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	1 329	68 385
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	110 981	87 269
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-19 996	-16 073
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
Прибуток	2350	90 985	71 196
Збиток	2355	-	-

Сукупний дохід

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	90 985	71 196

Елементи операційних витрат

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	170 451	169 717
Витрати на оплату праці	2505	47 739	52 049
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 774	8 798
Амортизація	2515	10 686	9 910
Інші операційні витрати	2520	208 372	162 759
Разом	2550	446 022	403 233

Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2025 рік *

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	1 899 792	1 849 093
Повернення податків і зборів	3005	-	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	30	153
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	48 000	10 800
Надходження від повернення авансів	3020	28 000	14 139
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	266	165
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	1	9
Надходження від операційної оренди	3040	2 613	3 280
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	23	12
Надходження від страхових премій	3050	-	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	2 163	821
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(1 244 674)	(1 080 349)
Праці	3105	(35 684)	(41 560)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(9 040)	(9 367)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(40 198)	(29 371)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(22 545)	(15 834)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(6)	(804)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(17 647)	(12 733)

Витрачання на оплату авансів	3135	(534 880)	(576 148)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(21 000)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(0)
Інші витрачання	3190	(9 622)	(4 022)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	85 790	137 655
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	0
необоротних активів	3205	-	0
відсотків	3215	-	0
дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	88 630	1 179
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	-	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(-)	(0)
необоротних активів	3260	(4 822)	(3 920)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(88 630)	(65 529)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(0)
Інші платежі	3290	(-)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-4 822	-68 270
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	0
Отримання позик	3305	406 237	439 813
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	9	11
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(0)
Погашення позик	3350	(412 232)	(451 671)
Сплату дивідендів	3355	(63 000)	(37 400)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(18 951)	(19 360)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(7 785)	(7 682)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(0)
Інші платежі	3390	(1)	(1)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-95 723	-76 290
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-14 755	-6 905
Залишок коштів на початок року	3405	41 106	46 017
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	3 354	1 994
Залишок коштів на кінець року	3415	29 705	41 106

Фінансова звітність за 2024 рік *

Підприємство
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГІВЕЛЬНИЙ БУДИНОК "КОНТІ"
Дата та час подачі звіту
28.02.2025 16:22
Керівник
Юр'єва Світлана Іванівна
Головний бухгалтер
Юр'єва Світлана Іванівна
Вид економічної діяльності
46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами
Телефон
-
КАТОТТГ
UA800000000000719633
Середня кількість працівників
74
Одиниця виміру: тис.грн без десяткового знака

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2024 року *

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	5 680	2 616
Первісна вартість	1001	39 746	41 132
Накопичена амортизація	1002	34 066	38 516
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби	1010	21 177	18 794
Первісна вартість	1011	47 312	48 716
Знос	1012	26 135	29 922
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
Інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	1 265	2 394
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	28 122	23 804
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	37 341	35 779
виробничі запаси	1101	2 796	7 820
незавершене виробництво	1102	9	74
готова продукція	1103	18 964	7 167

товари	1104	15 572	20 717
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	337 015	296 799
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
За виданими авансами	1130	5 188	12 789
З бюджетом	1135	3 781	7 312
У тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	933	937
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	32 669	26 760
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	46 017	41 106
готівка	1166	0	-
рахунки в банках	1167	46 017	41 106
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
резервах незароблених премій	1183	0	-
інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	88	39
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	463 032	421 521
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	491 154	445 325

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	120	120
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
емісійний дохід	1411	0	-
накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	30	30
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	52 701	84 254
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	52 851	84 404
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	24	2 848
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-

благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	0	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
резерв незароблених премій	1533	0	-
інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	24	2 848
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	112 398	100 539
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 997	2 958
Товари, роботи, послуги	1615	286 622	223 755
Розрахунками з бюджетом	1620	11 516	12 571
У тому числі з податку на прибуток	1621	11 273	11 943
Розрахунками зі страхування	1625	205	201
Розрахунками з оплати праці	1630	1 017	959
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	14 772	8 702
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	2 962	2 906
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 790	5 482
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	438 279	358 073
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	491 154	445 325

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2024 рік *

Фінансові результати

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 532 312	1 496 889
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
премії підписані, валова сума	2011	-	0
премії, передані у перестраховання	2012	-	0
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 169 263	1 260 531
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
Прибуток	2090	363 049	236 358
Збиток	2095	-	-

Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	3 111	57 627
у тому числі:			
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	32 060	25 127
Витрати на збут	2150	147 109	136 320
Інші операційні витрати	2180	11 211	41 783
у тому числі:			
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	175 780	90 755
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	8 284	33 515
Інші доходи	2240	161	13
у тому числі:			
дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	28 571	29 831
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	68 385	450
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	87 269	94 002
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-15 716	-17 013
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
Прибуток	2350	71 553	76 989
Збиток	2355	-	-

Сукупний дохід

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	71 553	76 989

Елементи операційних витрат

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	169 717	145 658
Витрати на оплату праці	2505	52 049	48 300
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 798	8 283
Амортизація	2515	9 910	10 571
Інші операційні витрати	2520	162 759	134 442
Разом	2550	403 233	347 254

Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2024 рік *

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	1 849 093	1 682 754
Повернення податків і зборів	3005	-	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	153	40
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	10 800	53 600
Надходження від повернення авансів	3020	14 139	23
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	165	199
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	9	952
Надходження від операційної оренди	3040	3 280	3 900
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	12	7
Надходження від страхових премій	3050	-	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	821	1 484
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(1 080 349)	(887 625)
Праці	3105	(41 560)	(37 647)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(9 367)	(8 681)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(29 371)	(20 200)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(15 834)	(6 841)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(804)	(995)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(12 733)	(12 363)

Витрачання на оплату авансів	3135	(576 148)	(743 360)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(-)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(0)
Інші витрачання	3190	(4 022)	(7 711)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	137 655	37 735
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	0
необоротних активів	3205	-	4 000
відсотків	3215	-	0
дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	1 179	1 108
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	-	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(-)	(0)
необоротних активів	3260	(3 920)	(1 254)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(65 529)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(0)
Інші платежі	3290	(-)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-68 270	3 854
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	0
Отримання позик	3305	439 813	449 620
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	11	120
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(0)
Погашення позик	3350	(451 671)	(416 756)
Сплату дивідендів	3355	(37 400)	(46 750)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(19 360)	(13 231)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(7 682)	(6 463)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(0)
Інші платежі	3390	(1)	(1)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-76 290	-33 461
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-6 905	8 128
Залишок коштів на початок року	3405	46 017	34 187
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	1 994	3 702
Залишок коштів на кінець року	3415	41 106	46 017

ДОДАТОК В

Фінансова звітність за 2023 рік *

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГІВЕЛЬНИЙ БУДИНОК "КОНТІ"

Дата та час подачі звіту

12.12.2024 14:55

Керівник

Юр'єва Світлана Іванівна

Головний бухгалтер

Юр'єва Світлана Іванівна

Вид економічної діяльності

46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами

Телефон

-

КАТОТТГ

UA80000000000719633

Середня кількість працівників

78

Одиниця виміру: тис.грн без десяткового знака

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2023 року *

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6 696	5 680
Первісна вартість	1001	38 840	39 746
Накопичена амортизація	1002	32 144	34 066
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби	1010	34 779	21 177
Первісна вартість	1011	58 268	47 312
Знос	1012	23 489	26 135
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
Інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	58 641	-
Відстрочені податкові активи	1045	1 219	1 265
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	101 335	28 122
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	18 244	37 341
виробничі запаси	1101	750	2 796
незавершене виробництво	1102	240	9
готова продукція	1103	5 367	18 964
товари	1104	11 887	15 572
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	215 081	337 015
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
За виданими авансами	1130	42 809	5 188
З бюджетом	1135	4 639	3 781
У тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	925	933
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 852	32 669
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	34 187	46 017
готівка	1166	0	-
рахунки в банках	1167	34 187	46 017
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
резервах незароблених премій	1183	0	-
інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	388	88
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	320 125	463 032
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	421 460	491 154

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	120	120
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
емісійний дохід	1411	0	-
накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	30	30
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	25 712	52 701
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	25 862	52 851
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	70	24
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	0	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-

резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
резерв незароблених премій	1533	0	-
інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	70	24
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	79 533	112 398
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 441	1 997
Товари, роботи, послуги	1615	301 226	286 622
Розрахунками з бюджетом	1620	2 511	11 516
У тому числі з податку на прибуток	1621	1 045	11 273
Розрахунками зі страхування	1625	209	205
Розрахунками з оплати праці	1630	831	1 017
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	2 813	14 772
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	2 010	2 962
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 954	6 790
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	395 528	438 279
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	421 460	491 154

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2023 рік *

Фінансові результати

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 496 889	1 131 765
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
премії підписані, валова сума	2011	-	0
премії, передані у перестраховування	2012	-	0
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 260 531	919 223
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
Прибуток	2090	236 358	212 542
Збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0

Інші операційні доходи	2120	57 627	36 781
у тому числі:			
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	25 127	18 880
Витрати на збут	2150	136 320	92 551
Інші операційні витрати	2180	41 783	35 550
у тому числі:			
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	90 755	102 342
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	33 515	4 635
Інші доходи	2240	13	491
у тому числі:			
дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	29 831	25 509
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	450	75 404
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	94 002	6 555
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-17 013	-1 186
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
Прибуток	2350	76 989	5 369
Збиток	2355	-	-

Сукупний дохід

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	76 989	5 369

Елементи операційних витрат

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	145 658	48 233
Витрати на оплату праці	2505	48 300	27 490
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 283	5 235
Амортизація	2515	10 571	12 120
Інші операційні витрати	2520	134 442	106 889
Разом	2550	347 254	199 967

Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2023 рік *

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	1 682 754	1 333 178
Повернення податків і зборів	3005	-	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	40	227
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	53 600	0
Надходження від повернення авансів	3020	23	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	199	2 710
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	952	54
Надходження від операційної оренди	3040	3 900	2 805
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	7	1
Надходження від страхових премій	3050	-	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	1 484	1 505
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(887 625)	(647 454)
Праці	3105	(37 647)	(23 088)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(8 681)	(5 838)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(20 200)	(17 783)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(6 841)	(706)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(995)	(7 387)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(12 363)	(9 690)
Витрачання на оплату авансів	3135	(743 360)	(590 489)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(-)	(0)

Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(0)
Інші витрачання	3190	(7 711)	(8 592)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	37 735	47 236
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	0
необоротних активів	3205	4 000	0
відсотків	3215	-	0
дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	1 108	1 687
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	-	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(-)	(0)
необоротних активів	3260	(1 254)	(2 374)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(33 150)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(0)
Інші платежі	3290	(-)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	3 854	-33 837
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	0
Отримання позик	3305	449 620	257 111
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	120	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(0)
Погашення позик	3350	(416 756)	(212 224)
Сплату дивідендів	3355	(46 750)	(59 840)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(13 231)	(10 462)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(6 463)	(2 202)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(0)
Інші платежі	3390	(1)	(1)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-33 461	-27 618
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	8 128	-14 219
Залишок коштів на початок року	3405	34 187	37 465
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	3 702	10 941
Залишок коштів на кінець року	3415	46 017	34 187