

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

*Факультет економіки та управління*  
**Кафедра бізнес-економіки та підприємництва**

Рівень вищої освіти другий (магістерський)  
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»  
Спеціальність 051 «Економіка»  
Освітньо-професійна програма «Бізнес-економіка»  
**Денна форма навчання**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА  
АДАМОВСЬКОЇ ОЛЕНИ ВІКТОРІВНИ**  
на тему: «ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕ-ПРОЄКТУ ВИРОБНИЦТВА НОВОГО  
ПРОДУКТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних  
цінностей академічної доброчесності \_\_\_\_\_ Адамовська О.В.*

**Науковий керівник:**  
канд. екон. наук, доцент  
\_\_\_\_\_ Мельникова О.А.

Робота допущена до захисту в ЕК «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. протокол № \_\_

Зав. кафедри бізнес-економіки  
та підприємництва,  
докт. екон. наук, проф.

**І.М. Рєпіна**

Київ 2022

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1.</b> Теоретико-методичні аспекти обґрунтування бізнес-проєкту виробництва нового продукту на підприємстві .....	6
1.1 Сутність бізнес-проєкту і його роль у розвитку підприємств .....	6
1.2 Методичні підходи розробки бізнес-проєкту на підприємствах .....	<b>Ошибка!</b>
<b>Закладка не определена.16</b>	
<b>РОЗДІЛ 2.</b> Економічний аналіз діяльності ДП «Новатор».....	26
2.1 Характеристика підприємства та напрямів його діяльності .....	26
2.2 Економічний аналіз діяльності компанії.....	43
2.3 Аналіз практики бізнес-проєктування на ДП «Новатор» .....	53
<b>РОЗДІЛ 3.</b> Розробка та обґрунтування проєкту створення нового продукту на ДП «Новатор».....	59
3.1 Сутнісна характеристика проєкту створення нового продукту.....	59
3.2 Обґрунтування соціально-економічної доцільності виготовлення запропонованого продукту .....	66
3.3 Визначення передумов імплементації запропонованого бізнес-проєкту у діяльності підприємства .....	69
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	77
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	80
<b>ДОДАТКИ</b>	

## ВСТУП

*Актуальність теми.* В сучасних умовах при постійному зростанні споживчих потреб для підприємства актуальним є розроблення нових товарів. Рішення про їх розроблення на промисловому ринку складні та ризиковані, але вони необхідні для виживання і розвитку фірми з точки зору постійного загострення конкурентної боротьби. Практична реалізація будь-якого комерційного проекту значно ускладнюється чи навіть стає неможливою без попередньо розробленого планування. Основним інструментом, завдяки якому можна оцінити перспективи підприємств, або ефективність планування та виробництва нової продукції є бізнес-проект.

При розробці бізнес-план охоплюються майже всі функціональні напрямки бізнесу, починаючи з повного опису технології бізнес-проекту і закінчуючи ретельним фінансовим розрахунком ефективності бізнесу. Тому його розробка та впровадження засобів контролю (у майбутньому) суттєво сприятиме підвищенню ефективності, конкурентоспроможності та зниженню ризиків у нових сферах підприємницької діяльності.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Теоретичні і методичні аспекти досліджуваної теми представлені в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених як К. Барроу, Г. О. Швиданенко, С. М. Соболев, С. Ф. Покропивний, Г. М. Тарасюк, В. В. Македон, І.А. Липсин, В. О. Козловський та ін.

*Метою роботи* є розробка та обґрунтування бізнес-проекту виробництва електронного лічильника води на ДП «Новатор».

*Завдання* кваліфікаційної магістерської роботи:

- розглянути теоретичні основи та методичні підходи до розробки бізнес-проекування;
- проаналізувати алгоритм розробки нового продукту на підприємстві;

- проаналізувати фінансово-господарську діяльність досліджуваного підприємства;
- дослідити діючу систему планування ДП «Новатор»
- обґрунтувати доцільність виробництва нового продукту на ДП «Новатор»
- розробити проєкт виробництва нового продукту на досліджуваному підприємстві;
- оцінити економічну та соціальну ефективність впровадження нового виду продукції;
- розрахувати показники ефективності інвестиційного проєкту;
- проаналізувати як вплине запропонований проєкт на діяльність досліджуваного підприємства.

*Об'єктом дослідження* є процес розробки бізнес-проєкту нового продукту на підприємство.

*Предметом дослідження* є теоретико-методичні та прикладні засади бізнес-проєктування як інструменту розвитку підприємницької діяльності.

При виконанні завдань кваліфікаційної роботи було використано такі *методи дослідження* аналіз науково-методичної літератури, зіставлення думок різних науковців, узагальнення матеріалу, графічні методи для візуалізації думок, методи статистичного та фінансового аналізу для дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства, методи аналізу ефективності інвестиційної діяльності, метод розробки бізнес-проєкту на досліджуваному підприємстві, метод бюджетування для аналізу грошових потоків, розрахунку обсягів виробництва та реалізації нового продукту.

*Практичне значення отриманих результатів* заключається в тому, що для ДП «Новатор» надано обґрунтовані практичні рекомендації розробки бізнес-проєкту виробництва нового продукту, щоб підвищити конкурентоспроможність та покращити фінансове становище досліджуваного підприємства.

*Інформаційна база дослідження* охоплює статистичні дані офіційних сайтів, інтернет джерела, фінансову звітність ДП «Новатор», нормативні та законодавчі акти, статті журналів, газет, матеріали конференцій, навчальні посібники.

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

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЄКТУ ВИРОБНИЦТВА НОВОГО ПРОДУКТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

#### 1.1 Сутність бізнес-проєкту і його роль у розвитку підприємств

Розробка бізнес-плану представляє собою оцінку ймовірності досягнення підприємством та його підрозділами поставлених цілей, виявлення складності потенційних проблем і непередбачуваних наслідків, пошук більш ефективних шляхів досягнення цілей, отримання бюджету для розвитку, визначення необхідних ресурсів, врахування можливих ризиків.

В умовах ринкової економіки бізнес-проєкт є важливим робочим інструментом як для вже існуючих, так і для нових підприємств. Власники вітчизняних підприємств часто не усвідомлюють важливість наявності професійно розробленого та обгрунтованого бізнес-проєкту, завдяки якому можна залучити інвесторів, розробити перспективні довготривалі плани, скласти систему планових та фактичних числових оцінок фінансових, соціальних та економічних показників, завдяки яким можна оцінити успішність ідеї чи проєкту. Майже завжди на етапі розробки бізнес-проєкту для нового чи існуючого підприємства щодо реорганізації чи фінансового оздоровлення, виявляється багато недоліків та слабких місць, усунення яких буде наступним завданням для директора компанії.

Традиційно бізнес-проєкти розглядаються як засіб залучення фінансових ресурсів, необхідних для реалізації запропонованого комерційного проєкту. Інвестори не будуть вкладати свій капітал у бізнес, якщо вони не знайомі з добре підготовленим бізнес-проєктом, який змушує їх повірити в життєздатність підприємницького проєкту та відповісти на такі питання: які кошти потрібні для реалізації проєкту, хто конкретний споживач, чи виправдовує бізнес-проєкт себе фінансово тощо. У цьому контексті питання оцінки якості розробки бізнес-плану є

особливо важливим як для інвесторів, так і для підприємців, оскільки їм обом необхідно знати критерії визначення якості бізнес-плану.

В економічній літературі існує безліч трактувань терміна «бізнес-проект», тому розглянемо деякі з них.

Г. О. Швиданенко, С. М. Соболев, С. Ф. Покропивний у своєму виданні описують бізнес-проект як «письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним [1, с.6]».

В. О. Козловський та О. Й. Лесько трактують визначення як «комплексний багатофункціональний письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи та засоби її реалізації, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні, фінансові аспекти майбутнього бізнесу та особливості управління ним, спрогнозовані очікувані результати від реалізації запропонованої комерційної ідеї [2, с.5]».

І.А. Липсин вважає, що бізнес-проект – це «документ внутрішньо фірмового планування, викладає всі основні аспекти планування виробничої і комерційної діяльності підприємства, аналізує проблеми, з якими воно може зіткнутися, а також визначає способи вирішення фінансово-господарських завдань [3, с.6]».

К. Барроу визначає, що бізнес-план — це «документ, в якому описується конкретна бізнес ідея та можливі шляхи її реалізації [4, с. 15]».

Отже, бізнес-проект – це документ, створений новою або існуючою компанією, який систематизує основні аспекти запланованої комерційної ідеї.

До основних задач, що вирішуються за допомогою бізнес-плану належать:

- визначення конкретних напрямів і орієнтирів діяльності, перспективних ринків збуту і місця підприємства на цих ринках;
- мобілізація різних видів ресурсів для виконання поставлених цілей;
- оцінка витрат по проекту, розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності;
- вивчення джерела фінансування реалізації стратегії;

- прогноз процесу розвитку господарської діяльності для зменшення ефекту раптовості при змінах в зовнішньому середовищі;
- підбір працівників для виконання проєкту або оцінка відповідності кадрів діючого підприємства, бізнес-проєкт дає конкретні орієнтири кожному працівнику і координує дії різних служб підприємства, відіграє важливу роль при запрошенні на роботу основного персоналу підприємства[5,с.60].

Бізнес-план не є постійним документом: його систематично оновлюють, змінюючи його у зв'язку зі змінами, що відбуваються всередині компанії, змінами на ринку та економікою в цілому. Бізнес-план узгоджує внутрішній аналіз компанії з макроекономічним аналізом, проведеним професійними науковими організаціями [6,с.120].

Бізнес-план має двох користувачів: внутрішнього (ініціатори бізнес-ідеї, засновники бізнесу та люди, що працюють на підприємстві) та зовнішнього (потенційні інвестори, кредитори, партнери) [7, с. 29].

Основною метою бізнес-проєктування є досягнення зовнішніх і внутрішніх цілей.

До зовнішніх цілей включають вияв необхідності залучення додаткових інвестицій, демонстрацію можливостей суб'єкта господарювання та переконання потенційних інвесторів у належному рівні та ефективності управління бізнесом в інвестиційному проєкті [8,с. 151]. Тому, потенційний інвестор хоче оцінити чи доцільно інвестувати кошти в запропонований проєкт і співвідношення можливої прибутковості до ризику інвестицій в запропонований проєкт.

Щодо внутрішніх цілей, то їхньою метою є перевірка знань менеджерів, їх розуміння ринкового середовища та справжньої позиції компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також, в разі виникнення розбіжностей, досягнення компромісу між інвесторами та керівником компанії щодо стратегічних цілей розвитку підприємства.

В умовах ринкової економіки існує багато варіантів бізнес-планів за формою, змістом і структурою. Найбільші відмінності спостерігаються в рамках модифікації бізнес-планів за призначенням: за бізнес-напрямами (продукти,

робочі місця, послуги, технологічні рішення), для всього підприємства (нового чи існуючого). Класифікація бізнес-планів за бізнес-об'єктами наведена на рисунку 1.1[9].

У бізнес-проекті основна увага приділяється розробці нової стратегії чи тактиці розвитку підприємств, тоді як традиційне планування може описати різноманітні види загальної поточної та перспективну діяльність. Бізнес-плани розробляються разом із працівниками різних підрозділів підприємства та з особистою участю керівника компанії [10,с.36].

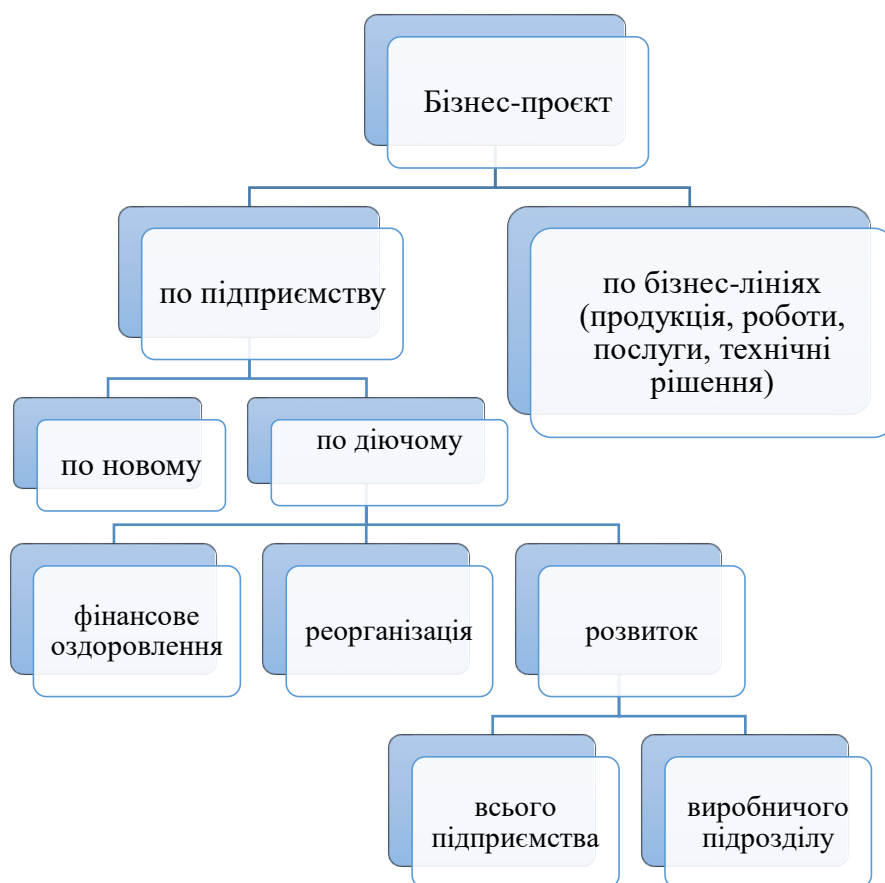


Рисунок 1.1 – Види бізнес-проектів залежно від мети розробки [9]

Як правило бізнес-проект розробляється на декілька років. Показники першого року даються з розбивкою за кварталами (в деяких випадках і місяцями).

Для того, щоб відбулась реалізація бізнес-проекту, потрібно визначити джерела його фінансування[11, с.159].

Виділяють такі джерела фінансування:

- власні фінансові кошти, а саме – нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, статутний капітал;
- позикові кошти (кредити, позики);
- іноземні та міжнародні інвестиції, лізингове фінансування;
- асигнування з державного, регіонального або місцевого бюджету [11, с.159].

На діючих підприємствах бізнес-проекти зазвичай створюються з метою досягнення відповідних стратегічних, тактичних чи оперативних напрямів чи завдань, пов'язаних із подальшим розвитком виробничих чи функціональних підрозділів, реструктуризацією чи розширенням організації. При стабільній та стійкій роботі підприємства бізнес-проект може бути спрямований на оновлення основних виробничих фондів та розвиток нових технологій. При значному спаді виробництва, що має місце у перехідний період, бізнес-проект має передбачати пошук нових ринків, розширення збуту продукції. В одних випадках потрібна розробка комплексних бізнес-проектів, в інших локальних. Бізнес-плани потрібні на відкриття будь-якого нового проекту чи своєї справи всім виробникам та підприємцям.

Відправна точка, з якої починається нове підприємство, новий товар, будь-який інноваційний процес – це ідея.

Бізнес-ідеї — це бізнес-концепції, пов'язані з розумінням цінності, що надається споживачам. Вони можуть бути як власними (новий, оригінальний, первісток), так і запозиченими [12, с.27].

Основними читачами формулювань бізнес-ідей є інвестори (внутрішні чи зовнішні). Тому для успішного залучення інвестицій для реалізації проекту необхідно розглядати бізнес-ідею з точки зору інвестора. Інвестори розглядають бізнес-ідеї в контексті ринків і споживачів. Тому для них головне – інтереси клієнта, а все інше – другорядне. Іншими словами, продукт або послуга є засобом забезпечення інтересу споживача. Тому, формулюючи бізнес-ідею, необхідно чітко і недвозначно відображати інтереси споживачів.

Основним об'єктом бізнес-проектуювання в умовах вільних ринкових відносин є прибуткові та конкурентоспроможні інноваційні проекти. Основна мета бізнес-плану — сприяти виходу на ринок нових і висококонкурентоспроможних товарів і послуг [13, с.57].

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства розробляється бізнес-проект нової продукції або модернізації виробництва, спрямований на зниження технологічних витрат і підвищення якості продукції, обґрунтовуючи їх ефективність, ризик і прибутковість. Ретельно прорахувавши і описати всі переваги проекту, підприємець може залучити інвесторів, банки, або, якщо є вільний капітал, реалізувати його самостійно. Впровадження нових продуктів у виробництво допомагає отримати новий дохід, тим самим збільшуючи загальний прибуток бізнесу. Розширення ряду товарів також може допомогти залучити нових клієнтів. Підприємство стає загрозою для своїх конкурентів, оскільки охоплює ринок більш широким рядом продукції.

Тому основними завданнями виробництва нової продукції є:

- закріплення на нових ринках шляхом постійного вдосконалення технології, підвищення конкурентоспроможності продукції та самого підприємства;
- знаходження нового технічного розв'язання задачі - створення винаходу;
- нова продукція забезпечує підприємству стабільний та зростаючий прибуток;
- зменшення залежності прибутку підприємства від одного продукту або асортиментної групи;
- ефективність у реагуванні на зміну демографічних показників споживачів та зміни способу життя;
- можливість запровадження використання у виробництві вторинних відходів;
- досягається ефективна система реалізації.

Нова продукція створюється трьома способами. Це придбання патентів, ліцензій, компаній, розробка продукції власними силами, або за допомогою співпраці з іншими підприємствами. Якщо підприємство хоче розробити новий продукт, необхідно підібрати оптимальний метод реалізації бізнес-проєкту відповідно до власних фінансових ресурсів та ринкових умов.

Нові продукти можуть бути вдосконаленими версіями існуючих продуктів, що виробляє підприємство або суттєва інновація. Світова практика показує, що тільки 10% нового товару є дійсно новими та оригінальними, які можна назвати світовими новинками. Розробка, організація виробництва та вихід на ринок нового продукту пов'язані зі значними витратами та ризиками. Тому частіше підприємство пов'язує розробку нового продукту з модернізацією та модифікацією існуючих продуктів.

Вдалі нові продукти є наслідком діяльності, якій передують ретельний збір інформації. Тому алгоритм створення нового продукту на підприємстві складається з певних етапів.

Етап 1. Систематизація ідей, що поступають.

Даний етап впровадження нового продукту полягає в аналізі інформації виробничого характеру. Тобто відомості про технологію виробництва нової продукції, машини та обладнання, сировину, кваліфікацію працівників. Також важливим є встановлення контактів та попередні переговори з потенційними постачальниками та партнерами по виробничій співпраці. [14, с. 80]. А також збір інформації про потенційні можливості компанії щодо розробки та освоєння продукції, визначення основних ризиків, збір інформації про цільові ринки та довгострокові тенденції їх розвитку.

Ступінь участі різних підрозділів підприємства в розробці нової продукції визначається значною мірою сферою діяльності фірми та характером продукції, що ним випускається. Як прийнято в компаніях, що випускають споживчі товари, провідна роль при визначенні політики компанії щодо нової продукції належить фахівцям з маркетингу. У компаніях, що спеціалізуються на випуску продукції

промислового призначення, роль у визначенні технічної політики мають експериментально-конструкторські підрозділи.

Ініціатива розробки нової продукції, що виходить від керівників маркетингової діяльності, представляється як результат маркетингового дослідження, що містить інформацію про потреби та попит ринку, конкурентні аналоги на ринку, які компанія здатна випускати, про технологічні потреби та можливості підприємства.

Якщо ідеї про розробку нових продуктів походять від самих експериментально-конструкторських підрозділів, то вони видаються як результат цілеспрямованої дослідницької діяльності зі збирання та накопичення нових ідей, проведення досліджень, вивчення регулярно надходить інформації з будь-якої конкретної ідеї або про перспективний виріб.

Етап 2. Відбір запропонованих ідей.

На першому етапі зазвичай розглядається декілька варіантів ідей, тому на даний етапі обирається та ідея, що найбільше задовільнятиме потреби споживача та відповідатиме можливостям підприємства. Також даний етап може містити такі завдання:

- з'ясування ступеня технологічної подібності нової продукції та продукції, що вже виготовляється на підприємстві (якщо новий продукт технологічно близький до вже вироблених товарів, це дозволяє використовувати існуючі потужності підприємства і цим підвищити їх ефективність. Істотні переваги виникають і тоді, коли для реалізації нового продукту використовується існуюча збутова мережа та методи реалізації вже відпрацьовані. У цьому випадку збут нового виробу не вимагатиме додаткових витрат на реалізацію та товарообіг);

- відповідність нової продукції іміджу компанії та стратегії розвитку;

- визначення патентної чистоти майбутнього виробу.

Етап 3. Аналіз економічної ефективності нового продукту, розробка програми маркетингу.

Даний етап містить такі завдання:

- технічна розробка продукту, коли ідея набуває вигляду конкретного проєкту;
- визначення техніко-економічних характеристик продукту, оцінка його якості та споживчих властивостей;
- оцінка потенційного ринкового попиту та обсягу продажів;
- визначення витрат (інвестицій) на створення та освоєння нової продукції, терміни окупності нової продукції;
- наявність необхідних ресурсів для виробництва нової продукції: технологічних, машин та обладнання, сировини та матеріалів, кадрового персоналу, фінансових.

#### Етап 4. Створення нового продукту.

Даний етап містить такі завдання:

- розробка конкретної програми розвитку нового продукту з розподілом обов'язків за підрозділами підприємства;
- створення зразка та проведення технічних випробувань (перевірка на екологічність, безпеку тощо);
- визначення найменування товару, його товарного знака, оформлення, пакування, маркування.

#### Етап 5. Тестування на ринку.

Даний етап містить такі завдання:

- тестування на обмеженому ринку до трьох місяців за ціною та іншими комерційними умовами (надання знижок з ціни, кредиту та ін.);
- вибір оптимальних каналів реалізації;
- вибір варіантів та методів реклами;
- організація технічного обслуговування.

Етап 6. Ухвалення рішення про впровадження нового продукту у виробництво та розробка кінцевого варіанту бізнес-проєкту.

Значна частина інформаційного матеріалу для розробки нового продукту не входить в кінцевий варіант бізнес-проєкту, але заслуговує на увагу при попередній розробці його робочого варіанту, який включає всю робочу інформацію,

згруповану за розділами документа. Ці матеріали можуть мати різноманітний характер, доповнюючи в процесі роботи і використовуються при модернізації офіційного варіанту бізнес-проєкту. Інформація, що міститься в бізнес-проєкті, надалі може використовуватись не тільки керівництвом, а й окремими фахівцями (бухгалтером, економістом, маркетологом, фінансистом) у їхній повсякденній роботі.

Отже, будь-який підприємницький бізнес-проєкт є відкритою системою, яка може існувати в умовах активної взаємодії з навколишнім діловим світом. Тобто успіх підприємницького бізнес-проєкту багато в чому залежить від того, наскільки добре він адаптується до реальності.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, робимо висновки, що:

- бізнес-проєкт визначає бізнес-ідею майбутнього бізнесу чи інвестиційного проєкту, формулює перспективні та поточні шляхи реалізації ідеї, оцінює сильні та слабкі сторони бізнесу, надає результати аналізу ринку та його характеристики, окреслює операційні деталі бізнесу, формулює обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації бізнес-проєкту;

- бізнес-проєкт – це документ, який описує всі види господарської діяльності: виробничу, комерційну маркетингову, економічну, фінансову, соціальну;

- бізнес-проєкт не є юридичним, ні постійним документом. Він систематично оновлюється і регулярно коригується у зв'язку зі змінами всередині підприємства, а також змінами ринку, економіки країни в цілому та іншими факторами. Тобто бізнес-проєкт адаптується до мінливих умов ринку.

- бізнес-проєкт – це діючий робочий документ, який служить відправною точкою для всіх заходів з планування та виконання бізнесу, а також визначає найкращий час і найменш ризикований спосіб реалізації бізнес-ідеї.

## 1.2 Методичні підходи розробки бізнес-проєкту на підприємствах

На сучасному етапі розвитку в Україні практика розробки бізнес-планів не досягла належного рівня порівняно з європейськими стандартами та практикою. Бізнес-планування в Україні відрізняється від світового тим, що воно має свої особливості. [15, с. 59].

На сьогодні законодавством України не передбачено обов'язковість розробки бізнес-плану для підприємства. Загалом цей документ є досить новим для більшості українських суб'єктів господарювання. [16, с. 115].

У той час як компанії прагнуть відповідати європейським стандартам, впроваджуючи європейські процеси та практики у вітчизняний досвід, поширена позиція є антиподом розробки бізнес-проєкту. Пропозиція щодо цієї альтернативи є коротким техніко-економічним обґрунтуванням, яке зменшує шанси клієнта отримати фінансування від інвесторів. Щоб підняти рівень ведення бізнесу в Україні, необхідно мати детальний опис бізнес-ідеї, а також відповідати міжнародним стандартам. Виділяють такі основні міжнародні стандарти складання бізнес-проєкту:

1. Міжнародний стандарт розроблення бізнес-проєкту ЮНІДО – Організації Об'єднаних Націй із промислового розвитку (United Nations Industrial Development Organization);

2. Міжнародний стандарт розроблення бізнес-проєкту ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку (European bank of reconstruction and development);

3. Міжнародний стандарт розроблення бізнес-проєкту ТАСІС - технічна допомога Співдружності Незалежних Держав (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States);

4. Міжнародний стандарт розроблення бізнес-проєкту КРМГ – швейцарська асоціація, міжнародна мережа компаній (KPMG International Cooperative);

5. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів за стандартами BFM Group.

Також, в Україні при розробці бізнес-проектів на підприємствах використовують методичні рекомендації, що затверджені в наказі Міністерства економіки України від 6 вересня 2006 р. № 290. Дані методичні рекомендації розроблено з метою забезпечення усталеного підходу до розроблення бізнес-проектів підприємствами [17].

Структура бізнес-проекту, уніфікована відповідно до міжнародних та вітчизняних стандартів, зведено в табл. 1.1.

В типовій структурі бізнес-проекту можна в середньому виділити 10 розділів, кожен з яких має своє цільове призначення та специфіку.

Стандарт методики ЮНІДО застосовується в європейських та американських компаніях. Саме цей стандарт бізнес-проектів підходить підприємцям-початківцям, адже методика ЮНІДО є найбільш деталізованою. Основний акцент робиться на описі виробничого та маркетингового розділів, а також на оцінці ефективності проекту.

Недоліками підходу ЮНІДО є відсутність розрахунку ризиків, які супроводжуються здійсненням міжнародних інвестиційних проектів, адаптація до української податкової системи, рекомендацій щодо ціноутворення та обсягів виробництва продукції.

Стандарт бізнес-проекту TACIS застосовується переважно в країнах ЄС. Містить перелік розділів з повним і детальним описом та рекомендаціями щодо їх складання, готові шаблони таблиць, списки фінансових показників, та глосарій, де перераховані терміни, що зустрічаються в тексті. Дана методика зручна ще тим, що містить перелік питань, відповідаючи на які, можна швидко та ефективно розробити бізнес-проект [21].

Недоліком цієї методики є те, що в ній не відображено виробничої програми підприємства, а також плану матеріально-технічного забезпечення її виконання [20, с. 373].

Таблиця 1.1 – Порівняння загальної структури бізнес-плану за міжнародними та українським стандартами

Методичні підходи	Основні розділи бізнес-плану
Міжнародний стандарт складання бізнес-проекту ЮНІДО	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Резюме.</li> <li>2.Опис галузі та компанії.</li> <li>3.Опис послуг (товарів).</li> <li>4.Продажі і маркетинг.</li> <li>5.План виробництва.</li> <li>6.Організаційний план.</li> <li>7.Фінансовий план.</li> <li>8.Оцінка ефективності проекту.</li> <li>9.Гарантії та ризики компанії.</li> <li>10.Додатки.</li> </ol>
Міжнародний стандарт розроблення бізнес-проекту ЄБРР	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Меморандум про конфіденційність.</li> <li>2. Резюме.</li> <li>3. Підприємство</li> <li>4. Проект.</li> <li>5. Фінансування.</li> <li>6. Додатки</li> </ol>
Міжнародний стандарт розроблення бізнес-проекту ТАСІС	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Титульна сторінка.</li> <li>2. Сторінка, присвячена регламентуванню авторських прав на даний документ.</li> <li>3. Тезовий нарис бізнес-плану.</li> <li>4. Стратегічний нарис бізнесу.</li> <li>5. Маркетингові заходи по просуванню продукту і аналіз збуту.</li> <li>6. Стратегія виробництва.</li> <li>7. Система управління бізнесом.</li> <li>8. Фінансова складова справи.</li> <li>9. Аналіз факторів ризику.</li> <li>10. Додатки.</li> </ol>
Міжнародний стандарт розроблення бізнес-проекту КРМГ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Резюме.</li> <li>2. Продукція та послуги.</li> <li>3. Аналіз ринку і галузі</li> <li>4. Цільові ринки;</li> <li>5. Стратегії реклами і просування;</li> <li>6. Управління;</li> <li>7. Фінансовий аналіз.</li> <li>8. Додатки.</li> </ol>
Методичні рекомендації з розроблення бізнес-проекту	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Титульний лист бізнес-плану</li> <li>2. Меморандум про конфіденційність</li> <li>3. Коротка анотація (резюме) бізнес-плану</li> <li>4. Загальні положення</li> <li>4.1 Відомості про компанію</li> </ol>

## Продовження таблиці 1.1

1	2
стандартами BFM Group.	4.2 Інформація щодо проекту 5. Маркетинговий план 6. Організаційний план та менеджмент 7. Інвестиційний план 8. Виробничий план 9. Фінансовий план 10. Оцінка ризиків проекту 11. Додатки до бізнес-плану 12. Інформація про забезпечення проекту
Методичні рекомендації з розроблення бізнес-проекту (МЕРТ)	1. Резюме; 2. Характеристика підприємства; 3. Характеристика продукції (послуг), що виробляється підприємством; 4. Дослідження та аналіз ринків збуту продукції (послуг); 5. Характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги; план маркетингової діяльності; 6. План виробничої діяльності підприємства; 7. Організаційний план; 8. План охорони навколишнього середовища; 9. Фінансовий план та програма інвестицій; 10. Аналіз потенційних ризиків; 11. Бюджетна та економічна ефективність інвестиційного бізнес-плану; 12. Соціально-економічні наслідки реалізації інвестиційного бізнес-плану.

*Джерело: розроблено автором на основі [18, 19, 20, с.370-373]*

Підхід ЄБРР був запропонований для захисту інтересів кредиторів. При цьому підході основний акцент робиться на детальному аналізі самого бізнесу, дослідженні постачальників і описі поточної системи продажів, обліку продажів, обліку поточних фінансових результатів і перевірці кредитної історії суб'єкта господарювання. Однак ідея роботи проекту розкрита досить розмито. Завдяки такому способу розробки бізнес-проекту фінансові структури та інвестори зможуть повніше оцінити всі ризики кредитування даного суб'єкта господарювання [22, с. 1].

Стандарт ЄБРР фінансує проекти у різних галузях, наприклад:

- Агропромисловий комплекс;
- Енергоефективність;
- Фінансові установи;
- Муніципальна та екологічна інфраструктура;
- Природні ресурси;
- Енергетика;
- Нерухомість та туризм;
- Зв'язок, інформаційні технології та ЗМІ;
- Транспорт [23].

Стандарт ЄБРР не фінансує проекти у таких галузях, як:

- Оборонна промисловість;
- Виробництво тютюнових та низки алкогольних виробів;
- Виробництво речовин, що заборонені міжнародними правовими актами;
- Гральні заклади [23].

Методичні підходи бізнес-проекткування за стандартом KPMG подібні до методичних підходів бізнес-проекткування за стандартом ЮНІДО. Існують лише певні відмінності в наповненні інформацією і розрахунками кожного з етапів технології бізнес-проекткування. Тим не менш, перевага бізнес-проекту, розробленого за стандартами KPMG, полягає в тому, що він зосереджений на розрахунку собівартості продукції (послуг), що розробляється в бізнес-проекті, і як наслідок, демонструє прозорість використаного методу управління витратами та дозволяє та дозволяє на передпроектній стадії реалізації бізнес-ідеї проаналізувати можливі резерви зниження собівартості. Щодо недоліків цієї методики, то вона містить занадто мало інформації про деталі забезпечення виконання виробничої програми підприємства.

Методика бізнес-проекткування BFM GROUP є найбільш професійною серед попередньо розглянутих і була розроблена на основі сукупності всього існуючого досвіду бізнес-проекткування. Відповідно до цієї методики в розділах бізнес-проекту здійснюється детальний аналіз функціонування підприємства та сутність й

опис реалізації підприємницького проєкту. Також даним стандартом передбачено проведення стратегічного, маркетингового та фінансового аналізу з використанням сучасних методологічних інструментів для аналізу чутливості проєкту до ризиків. Тобто бізнес-проєкт відображає інтереси як кредиторів, так і підприємців.

У вітчизняних реаліях через відсутність чіткої методики розробки послідовності та техніки складання бізнес-проєкту можливе використання етапної методики реалізації бізнес-плану, апробованої в реальних умовах. Такий план побудови проєкту можна використовувати як базовий план і рекомендувати як адаптований варіант до умов планування бізнесу безпосередньо в Україні [24, с.229].

Перший і найбільш фундаментальний етап написання бізнес-проєкту – це визначення цілей. Саме на підготовчому етапі призначаються відповідальні за виконання окремих розділів проєкту, що розробляється, визначається необхідність залучення спеціалістів з інших організацій (профільними за специфікою проєкту консультантами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи організацій, закладів та науково-дослідних інститутів). Також цьому етапі формується графік роботи над проєктом та його бюджет.

Наступний етап бізнес-проєктування включає маркетингову та фінансову частини. Маркетингова складова включає аналіз ринку, де працює компанія у межах проєкту, стратегічний маркетинговий аналіз проєкту та розробку рекомендованих маркетингових стратегій для просування підприємства на ринку. Фінансова частина включає розробку фінансового макету бізнес-проєкту, збір та аналіз вихідних даних, які використовуються для побудови фінансового макету (визначення всіх можливих доходів від прогнозованої господарської діяльності, визначення витратної частини, необхідних інвестиційних інвестицій та ін.), доповнення розрахунків графічними елементами.

Заключним етапом є контроль. На даному етапі перевіряється наповнення розділів проєкту даними, за необхідності робляться виправлення.

Отже, бізнес-проєкт немає чіткого регламенту, він може складатися з будь-якої кількості частин, але при складанні необхідно дотримуватися таких умов:

— має бути професійним (бізнес-проект має бути чітким і зрозумілим, оскільки за зовнішнім і внутрішнім виглядом бізнес-проекту судять про фахівців, які його склали);

— має бути структурованим (бізнес-проект має бути розділений на кілька частин і містити мету, завдання та завдання підприємницької діяльності);

— має бути логічним (бізнес-проект повинен бути складений таким чином, щоб кредитор або інвестор міг легко знайти потрібну інформацію, для цього інформація структурується у підрозділи, використовуються таблиці, діаграми та графіки) [25, с.89]

У практиці бізнес-проекування для оцінки ефективності інвестиційних проєктів використовують такі методи, як чиста теперішня вартість проєкту (або чиста приведена вартість), індекс прибутковості проєкту, термін окупності інвестицій, внутрішня норма прибутку (або внутрішня норма прибутку) [26].

Чиста теперішня вартість (*NPV*) розраховується як різниця між чистим грошовим потоком за час функціонування інвестиційного проєкту та коштами, вкладеними в його реалізацію, за вирахуванням (дисконтуванням) до фактичної вартості. Для одноразових інвестиційних витрат цей показник розраховується за формулою [27, с.142]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CIFT}{(1+i)^t} - ICOF, \quad (1.1)$$

де *CIFT* (від англ. – *cash inflows*) – сума чистого грошового притоку за окремими інтервалами загального періоду експлуатації інвестиційного проєкту;

*ICOF* (від англ. – *initial cash outflows*) – сума одноразових інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проєкту;

*i* – використовувана дисконтна ставка, %;

*t* – крок (рік, період) проєкту;

*n* – загальний розрахунковий період експлуатації проєкту (років, місяців) [27, с.142].

Якщо  $NPV > 0$  проєкт буде прийнято. Якщо  $NPV < 0$ , то проєкт повинний бути відхилений. Якщо  $NPV = 0$ , то проєкт неприбутковий, але й не збитковий, при такому варіанті обсяги виробництва зростуть і як наслідок підприємство збільшиться в масштабах [28].

Однак цей показник має недолік: обрана норма дисконту (ставка дисконту) не змінюється протягом усього періоду експлуатації інвестиційного проєкту, але ця норма може змінюватися в наступні періоди у зв'язку зі зміною фактичних економічних умов. Незважаючи на цей недолік, у зарубіжній практиці цей показник є найбільш надійним у системі показників оцінки ефективності інвестування [29, с. 88–89].

Внутрішня норма окупності інвестицій ( $IRR$ ) відображає максимально допустимий відносний рівень витрат на проєкт. Для розрахунку даного показника за допомогою таблиць дисконтного коефіцієнта обирають два значення коефіцієнта дисконтування, причому  $i_1 < i_2$ . До того ж, функція  $NPV = f(i)$  повинна змінювати своє значення з «+» на «-» або навпаки. Далі застосовують формулу: [27, с.143-144]:

$$IRP = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} * (i_2 - i_1), \quad (1.2)$$

Індекс рентабельності (показник рентабельності або норми прибутку) ( $PI$ ) показує відносну прибутковість проєкту, або дисконтовану вартість грошових надходжень від проєкту в розрахунку на одиницю вкладень. Розрахунок показника рентабельності ( $PI$ ) одноразової інвестиційної вартості здійснюється за формулою: [27, с. 143]:

$$PI = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+i)^t} / ICOF, \quad (1.1)$$

Розрахунок терміну окупності ( $T_o$ ) є найпоширенішим методом оцінки ефективності комерційних проектів. Він показує період, коли інвестиція може окупитися (або період, коли інвестиція почне приносити дохід). Компанії чи інвестори зацікавлені в термінах окупності, оскільки підприємства бояться банкрутства через невизначеність умов. Такий підхід найбільш доцільний у період переходу до ринкової економіки. Для розрахунку терміну окупності можна використовувати формулу [26]:

$$T_o = \frac{ICOF}{Pr}, \quad (1.4)$$

де  $Pr$  – щорічний прибуток.

Цей спрощений розрахунок періоду окупності можна використовувати, коли інфляція незначна, тому середня ставка дисконту нижча [30, с.257].

Також існують ще такі методи оцінки ефективності нового продукту, що розробляється:

- експертні судження;
- визначення очікуваної норми прибутку;
- оцінка динаміки очікуваного прибутку чи використання шкали оцінок з урахуванням низки факторів;
- багатовимірні критерії оцінок: привабливість галузі, можливості захоплення ринку конкурентами, вплив на конкурентоспроможність нового продукту та підприємства в цілому, можливості використання розробок для вдосконалення вже вироблених товарів, вплив виробництва та збуту нового товару на фінансове становище фірми.

Для полегшення процесу, економії та підвищення продуктивності ресурсів, задіяних у розробці бізнес-проектів, використовується програмне забезпечення, яке

дозволяє розширити інструментарій та автоматизувати процес бізнес-проекування.

Одною з найпоширеніших на вітчизняному ринку програм є Project Expert.

Основними функціональними можливостями програми є:

- фінансове моделювання окремого проекту або всієї компанії як сукупності проектів;

- визначення потреби в інвестиціях і кредитах, розроблення стратегії фінансування;

- аналіз прибутковості підрозділів і планованої до випуску продукції;

- порівняння можливих варіантів програм розвитку виробництва та сценаріїв розвитку бізнесу;

- кількісне оцінювання проектних ризиків;

- прогноз зміни вартості компанії в результаті реалізації плану;

- обґрунтування для інвесторів ефективності інвестицій у проект і його економічний ефект [31, с.450].

Практика показує, що розробка бізнес-плану з використанням універсального програмного забезпечення, як правило, ведеться в офісному пакеті Microsoft Office, так як користувачі вважають його зручним для підготовки текстової, розрахунково-аналітичної складових бізнес-проекту. У деяких випадках у цьому пакеті розробляються презентації (для залучення та первинного ознайомлення інвесторів та партнерів).

Можна зробити висновок, що наведені в цьому підрозділі методичні підходи придатні для використання їх в реальному бізнес-проекті. На сьогоднішній день немає універсального підходу, тому кожен метод має право на існування. Тому підприємство, яке має мету розробити бізнес-план є незалежним у виборі структури, яка найбільше відповідає його діяльності. При розробці бізнес-проекту слід керуватися метою, завданнями і специфікою виробництва і розробити проект під ці вимоги.

## РОЗДІЛ 2

### ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «НОВАТОР»

#### 2.1 Характеристика підприємства та напрямів його діяльності

ДП «Новатор» — державне підприємство української авіаційної промисловості, що розташоване у місті Хмельницькому, вул. Тернопільська 17. ДП «Новатор» входить до переліку підприємств стратегічного значення для економіки та безпеки України [32].

Попередником ДП «Новатор» був «Хмельницький радіотехнічний завод», який був заснований у 1966 році і належав Міністерству радіо промисловості Радянського Союзу, та виготовляв бортове радіоелектронне, радіолокаційне, радіонавігаційне та інше обладнання для авіаційної та аерокосмічної галузей. Першими зразками продукції, освоєними заводом наприкінці 60-х – початку 70-х років, були агрегати до винищувального прицільного комплексу МіГ-21. Тоді ж на підприємстві розпочато серійне виробництво плоских мікромодулів, які на той час відігравали важливу роль компонентної бази стратегічного ракетобудування, авіації та космонавтики. [33].

В 1981 році за рішенням колегії Міністерства радіопромисловості на базі Хмельницького радіотехнічного заводу створено виробниче об'єднання «Новатор», до складу якого входило п'ять підприємств.

А вже у 2002 році наказом Міністерства промислової політики України на базі державного підприємства «Хмельницький радіотехнічний завод» та державного промислового об'єднання «Новатор» створено державне підприємство «Новатор».

Відповідно Рішення № 3876605, 17.06.2009, Господарського суду Хмельницької області «Підприємство є правонаступником усіх майнових та немайнових прав та обов'язків Хмельницького радіотехнічного заводу та

виробничого об'єднання «Новатор» та підпорядковане Міністерству промислової політики України» [34] ». Підприємство було створено з метою виготовлення продукції радіотехнічної промисловості для найповнішого задоволення потреб держави та населення. Гасло: «Народжений бути лідером!».

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного концерну «Укроборонпром» №1221 від 29.12.2010 ДП «Новатор» включено до складу Державного концерну «Укроборонпром» та на підставі Акта приймання-передачі від 18.11.2011 передане від Міністерства промислової політики України в управління Державного концерну «Укроборонпром» [35].

Регулювання, контроль та координація діяльності підприємства здійснюються Концерном як уповноваженим суб'єктом господарювання з управління об'єктами державної власності в обороно-промисловому комплексі.

Господарська діяльність здійснюється відповідно до статуту, затвердженого наказом Державного концерну «Укроборонпром» від 18 квітня 2017 року № 159. ДП «Новатор» має статутний капітал 67 030 000 грн.

Вид економічної діяльності за КВЕД: 26.51 «Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації».

До структури ДП «Новатор» входять два відокремлених структурних підрозділи без права юридичної особи:

- Торгівельно-сервісний центр «Новатор»;
- Комбінат громадського харчування.

Для забезпечення господарської діяльності Підприємство використовує:

- земельні ділянки загальною площею 18,07 га;
- нерухоме майно (будинки, будівлі, споруди) виробничого призначення загальною площею будівлі 42,6 тис. м<sup>2</sup> та невиробничого призначення загальною площею будівлі 51,5 тис. м<sup>2</sup>.

Керівництво підприємством здійснює директор, який призначається на посаду та звільняється з посади за укладеним з ним контрактом, у якому визначаються порядок поточного управління (управління) підприємством,

забезпечення його високорентабельної діяльності, ефективного використання та збереження закріпленого за підприємством державного майна.

На сьогоднішній день випуск нової продукції розширено на ділянки виробництва, де випуск військової техніки скорочено.

Так, на ДП «Новатор» в номенклатурі продукції виділяють такі основні групи:

1. Продукція спеціального призначення:

- високоточна продукція військового призначення (виробляється по спеціальному замовленню концерну «Укроборонпром»)

2. Товари народного споживання (далі ТНС):

- ЛК-15ХТ - Лічильник холодної води;

- ЛК-15ІХТ - Лічильник холодної води з імпульсним виходом;

- ЛК-15ІГТ - Лічильник гарячої води з імпульсним виходом;

- ЛК-20ГТ - Лічильник гарячої води;

- ЛК-20ІХТ - Лічильник холодної води з імпульсним виходом;

- ЛК-20ІГТ - Лічильник гарячої води з імпульсним виходом;

- G 1,6 РЛЕ-Т – Лічильник газовий побутовий роторного типу (з фільтром);

- G 2,5 РЛЕ-Т - Лічильник газовий побутовий роторного типу;

- G 10 РЛ Е-Т - Лічильник газовий роторного типу;

3. Продукція медичного призначення:

- «Алімп-1» - Прилад для лікування імпульсним магнітним полем;

- «Алімп-міні» - Портативний прилад для лікування імпульсним магнітним полем;

- «Корона-02» - Портативний прилад для дарсонвалізації;

- «Корона-С+У» - Стаціонарний апарат для місцевої дарсонвалізації і ультратональної терапії;

- «МАГ 30-4» - Портативний прилад для низькочастотної магнітотерапії;

- «Уфіт-С» - Апарат бактерицидний керування зі смартфона;

- «Уфіт-СМ» Сонечко - Опромінювач ультрафіолетовий кварцевий 5Вт, 7Вт, 9Вт;

- «Простам» - Портативний прилад для лікування простатиту;
- «Гемотон» - Апарат для лікування геморою;
- «Аполлон-1М» - Апарат для лікування порушень статевої функції у чоловіків;

#### 4. Цивільна продукція, що призначена для промисловості:

- ЛК-25ХТ - Лічильник холодної води промисловий;
- ЛК-25ГТ - Лічильник гарячої води промисловий;
- ЛК-25ІХТ - Лічильник холодної води промисловий з імпульсним виходом;
- ЛК-25ІГТ - Лічильник гарячої води промисловий з імпульсним виходом;
- Вимикач автоматичний типу ВА59-35;
- Лампи електричні та обладнання освітлювальне[36].

Виробнича діяльність будь-якого підприємства характеризується, перш за все, обсягом виробництва і реалізації продукції. Саме ці показники визначають обсяг отриманого прибутку підприємством, рівень рентабельності та фінансовий стан.

Проаналізуємо динаміку виготовленої продукції в натуральному виразі за даними табл.2.1.

За аналізований період скоротилося виробництво газомірів з 62 113 од. у 2019 році до 10 258 од. у 2021 році, виробництво ламп електричних та обладнання освітлювального з 674 од. у 2019, 3 од. у 2020 році та припинили їх виробництво у 2021 році, виробництво інструменти та приладів, що використовуються в медицині, хірургії або ветеринарії скоротилось на 2 600 од. Виробництво лічильників для рідин становило у 2019 році – 787 942 од., у 2020 році – 648 837 од. та у 2021 році – 847 938 од., тобто збільшилось на 59 996 од. Вимикачі автоматичні низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму не більше 63 А вироблялись у кількості 11 од. лише у 2019 році. Виробництво вимикачів автоматичних низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму більше 63 А за досліджуваний період збільшилось на 96 од.

Таблиця 2.1 – Динаміка асортименту виготовленої продукції (в натуральних одиницях) ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

Назва виду продукції	Рік			Відхилення (+,-)		
	2019	2020	2021	2020- 2019	2021- 2020	2021- 2019
Газоміри	62 113	28 617	10 258	-33 496	-18 359	-51 855
Лічильники для рідин	787 942	648 837	847 938	-139 105	199 101	59 996
Вимикачі автоматичні низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму не більше 63 А	11	-	-	-	-	-
Вимикачі автоматичні низьковольтні на напругу не більше 1 кВ для сили струму більше 63 А	304	278	400	-26	122	96
Лампи електричні та обладнання освітлювальне	674	214	-	-460	-	-
Інструменти та прилади, що використовуються в медицині, хірургії або ветеринарії	24 100	20 800	21 500	-3 300	700	-2 600
Апаратура для механотерапії, апаратура масажна, апаратура для психологічних тестів	1 026	1 480	1 835	454	355	809
Апаратура радіолокаційна	8	9	9	1	0	1
Інструменти, прилади та машини для вимірювання чи контролю	-	3	1	-	-2	-

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Виробництво апаратури радіолокаційної становило 8 од. у 2019 році і 9 од. у 2020-2021 роках відповідно.

Проаналізуємо структуру реалізованої продукції окремо за кожен досліджуваний рік.

Так, проаналізувавши продукцію, яку реалізувало підприємство протягом досліджуваного періоду було встановлено, як зазначено на рис 2.1, що стабільний дохід приносить продаж у 2019 році, зокрема: ТНС – 46,14% в сумі 150 458 тис. грн, продукція призначена для промисловості – 41,18% в сумі 134 301,7 тис. грн, продукція спеціального призначення – 8,08% в сумі 26 356 тис. грн, продукція медичного призначення – 4,6% в сумі 14 995 тис. грн.



Рисунок 2.1 – Структура реалізованої продукції ДП «Новатор» за 2019 рік

*Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства*

Проаналізувавши продукцію, яку реалізувало підприємство протягом досліджуваного періоду було встановлено, як зазначено на рис 2.2, що стабільний дохід приносить продаж у 2020 році, зокрема: ТНС – 57,27% в сумі 126 708,7 тис. грн, продукція призначена для промисловості – 28,05% в сумі 62 056,5 тис. грн, продукція спеціального призначення – 9,75% в сумі 10 907,9 тис. грн, продукція медичного призначення – 4,93% в сумі 21 575 тис. грн.

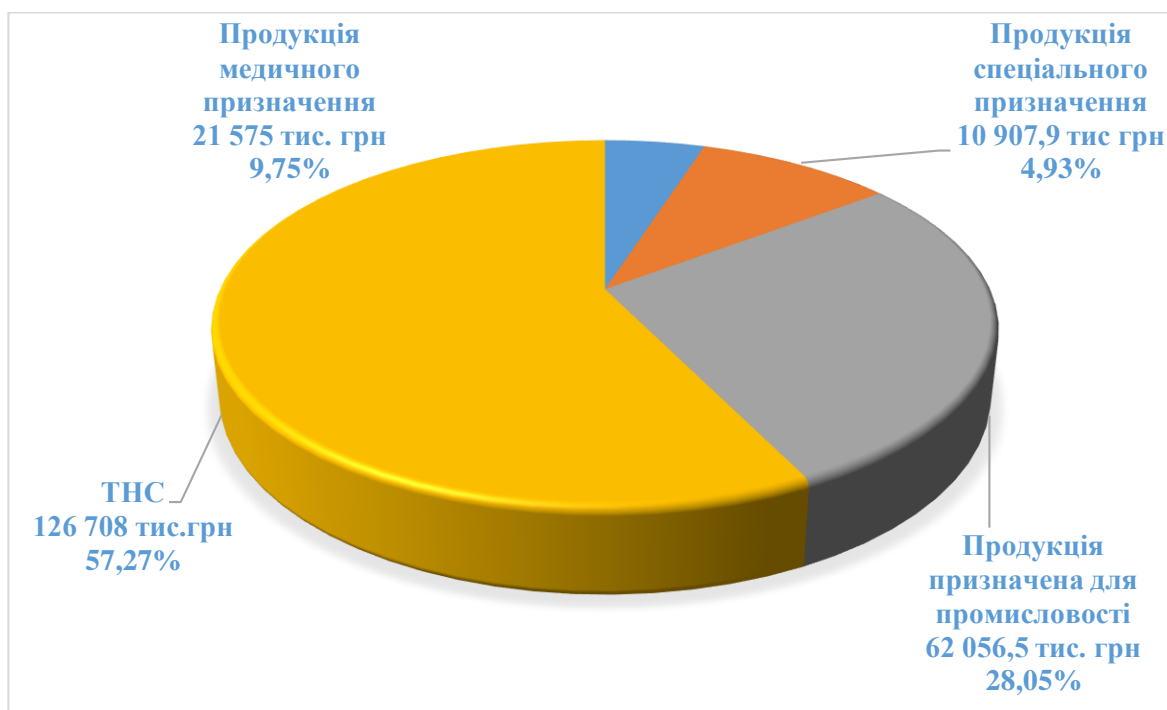


Рисунок 2.2 – Структура реалізованої продукції ДП «Новатор» за 2020 рік

*Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства*

Проаналізувавши продукцію, яку реалізувало підприємство протягом досліджуваного періоду було встановлено, як зазначено на рис 2.3, що стабільний дохід приносить продаж у 2021 році, зокрема: ТНС – 55,47% в сумі 166 193,1 тис. грн, продукція призначена для промисловості – 32,04% в сумі 95 979,3 тис. грн, продукція спеціального призначення – 6,16% в сумі 18 455,4 тис. грн, продукція медичного призначення – 6,33% в сумі 18 961,3 тис. грн.

Управління виробництвом на підприємстві здійснюється згідно з наведеною в Додатку А організаційною структурою управління.

Керівництво управління виробництвом здійснює заступник директора з виробництва. У відповідності до організаційної структури підприємства до підрозділів основного виробництва віднесені:

- планово-диспетчерський відділ;
- інструментальний цех №301;
- спеціалізований цех №311;

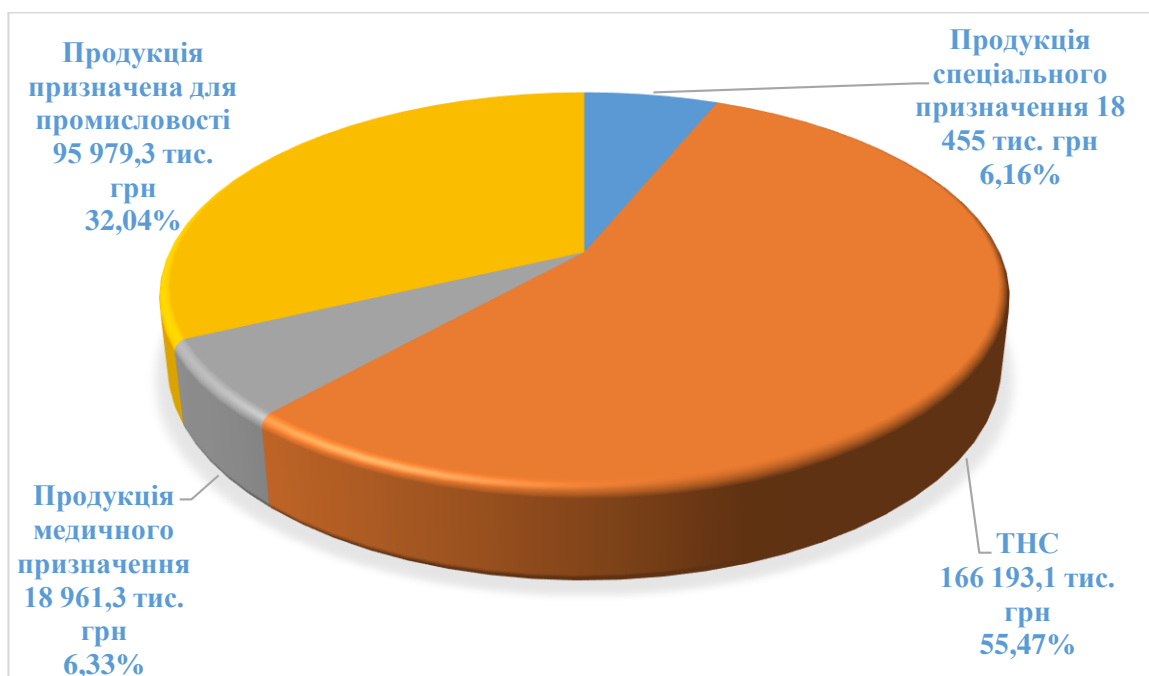


Рисунок 2.3 – Структура реалізованої продукції ДП «Новатор» за 2021 рік

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

- механоскладальний цех №005 (з 2020 року об'єднаний з цехом лиття металів та переробки пластмас № 17);
- гальванічно-фарбувальний цех №006;
- спеціалізований цех №012;
- центральна комплектувальна дільниця №016;
- цех друкованих плат №018;
- спеціалізований цех №037.

Загальний процес управління виробництвом поділяється на складові підпроцеси:

- планування виробництва;
- виробництво серійної продукції ;
- впровадження у виробництво нової продукції ;
- складування і збереження продукції .

Виробництво продукції на підприємстві планується і здійснюється у відповідності до вимог діючої організаційно-технічної, технологічної, конструкторської та нормативної документації.

Забезпечення планування підготовки виробництва, функціонування виробничих процесів на підприємстві проводять технічні та економічні служби, цехи допоміжного і інструментального виробництва, відділ продажу продукції.

В залежності від вимог технологічної та конструкторської документації, виготовлення заготовок та механічну обробку деталей здійснюють основні цехи механічного виробництва в процесах механічної обробки з подальшою передачею (при необхідності) на термообробку, нанесення гальванічного чи лакофарбового покриття.

Після виконання кожної технологічної операції механічної обробки деталей виконавець робіт проводить 100 % контроль відповідності деталей вимогам технологічної та конструкторської документації. Вибірковий (10 %) контроль якості виготовлення проводить майстер (бригадир). Після проведення контролю якості виготовлену виконавцем і перевірену продукцію пред'являють для технічного контролю представнику відділу технічного контролю (представнику замовника, якщо цього вимагають технічні умови на виготовлення).

Технічний контроль виготовленої продукції проводять за вказівками, наведеними в картах технічного контролю технологічних процесів на виготовлення з використанням універсальних та спеціальних засобів вимірювань.

Виконання операцій механічної обробки здійснюється на атестованому технологічному обладнанні, перевіреному на технологічну точність з використанням технологічного оснащення і інструментів, які регламентовані технологічними процесами.

Виконавцями виробничих процесів виготовлення продукції на підприємстві є технічний та виконавчий персонал, який має відповідну кваліфікацію, атестований на право виконання робіт, ознайомлений з вимогами організацій технічних і нормативних документів щодо якості і безпеки виконання робіт.

При виготовленні продукції важливу роль відіграє її якість і організація управління якістю.

При організації управління якістю організація повинна: визначити послідовність і взаємодію усіх процесів, критерії і методи необхідні для результативного виконання цих процесів і управління ними.

На підприємстві діє комплексна система управління якістю продукції, що розповсюджується на більшість видів діяльності підприємства і весь спектр виробленої продукції, а також вдосконалення виробництва. Основним завданням системи є:

- покращення якості готової продукції завдяки посиленню вхідного контролю сировини матеріалів, вдосконаленню технологічних процесів та переоснащенню устаткування;
- контроль за встановленням, забезпеченням та підтриманням необхідного рівня якості продукції;
- своєчасне зняття з виробництва продукції, що не користується попитом;
- покращення економічних показників підприємства та зниження затрат на виробництво продукції.

Маркетинг державного підприємства «Новатор», у відповідності з ISO 9001 – це діяльність, направлена на виявлення потреб та очікувань споживачів з метою орієнтації виробництва на їх задоволення.

Головною ціллю маркетингу ДП «Новатор» є орієнтація підприємства на споживача. Підприємство залежить від замовників промислової продукції та покупців товарів народного споживання.

Управління маркетинговою діяльністю здійснює заступник директора з продажу. Організаційну структуру відділу зображено на рис. 2.4

Функції відділу маркетингу:

- Участь у спеціалізованих виставках та ярмарках;
- Вивчення кон'юнктури ринку в Україні та за її межами, попиту споживача на продукцію та подання пропозицій відносно змін номенклатури виробів для виробництва.

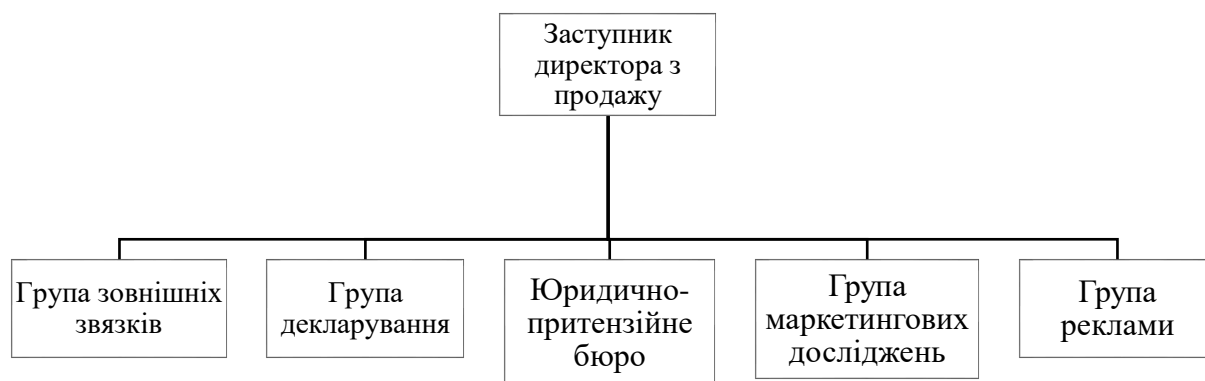


Рисунок 2.4 – Організаційна структура відділу маркетингу.

*Джерело: розроблено автором*

- Вивчення попиту на продукцію, що випускається підприємством, вивчення конкурентних товарів, підготовка рекомендацій по збільшенню або зменшенню випуску, модернізації, змін зовнішнього оформлення та пакування.
- Аналіз ринкових ситуацій з метою забезпечення оперативного реагування виробництва на можливі зміни.
- Підтримка постійних зв'язків зі споживачами. Облік потреб з зазначенням характеристики продукції, цін та інших умов.
- Робота з посередниками по реалізації продукції.
- Систематичне вивчення інформації щодо вітчизняних та зарубіжних виробів-аналогів і накопичення достовірної та всебічної інформації, необхідної для прийняття рішень відносно змін асортименту та модифікації продукції, яка випускається.
- Збір інформації про фактичні закупки споживачами виробів-аналогів інших підприємств, аналіз споживчих переваг.
- Вивчення тенденцій ринку та прогнозування попиту.
- Збір, обробка і аналіз інформації про ринки збуту, споживачах, поточних та перспективних потребах міжнародного ринку у відповідних видах продукції і послугах.

- Розробка комерційних пропозицій, підготовка договорів і контрактів на поставку продукції і надання послуг зарубіжним споживачам.
- Одержання інформації про зовнішні підприємства-конкуренти. Видача пропозицій керівництву підприємства по удосконаленню продукції до рівня, якого досягли конкуренти.
- Підготовка статистичної звітності в галузі зовнішньо-економічної діяльності.
- Організація робіт по отриманню підприємством ліцензій державних органів на право експорту спецтехніки та іншої продукції.
- Митне оформлення вантажів, що імпортуються, експортуються, тимчасово ввозяться в Україну або вивозяться за межі України.
- Здійснення відносин з Державними та регіональними митними органами.

Розглянемо конкурентоспроможність ДП «Новатор».

ДП «Новатор» перевершує своїх конкурентів в основному за якістю продукції, оскільки у виробництві використовуються стандарти ISO 9000 та ISO 9001. Все більше компаній-споживачів послуг чи продукції, роблять сертифікацію ISO 9000 обов'язковою вимогою при пошуку постачальників. Якщо підприємство має намір працювати на міжнародному ринку, то відсутність сертифіката ISO може стати серйозною перешкодою. Крім того, на ринок ЄС допускаються лише продукти, вироблені сертифікованими ISO 9000 підприємствами. Стандарт допомагає підприємствам забезпечити певний рівень якості продукції. Вся продукція ДП «Новатор» є сертифікованою.

Лічильники води бренду «NOVATOR» є популярнішими засобами вимірювання води українського виробник, 60% лічильників води в Україні виробляються на ДП «Новатор». Популярність бренду заснована на характеристиках обладнання, яке не поступається аналогічній продукції західних брендів, тоді як ціни на обладнання вітчизняних компаній значно нижчі. Перевагою продукції ДП «Новатор» слід вважати не тільки співвідношення ціни та якості, але й простоту монтажу, а також дворічну гарантію з моменту встановлення лічильника. Елементи лічильників виготовляються з матеріалів європейських

виробників першої категорії. Лічильники збираються з деталей власного виробництва, які підлягають суворому контролю якості[37, с.93,97].

Досліджуване підприємство не обмежується виробництвом та продажем водомірних приладів, а й надає інші послуги. Наприклад, відкриття представництв у різних регіонах, які не тільки реалізують продукцію, а й пропонують сервісне обслуговування, гарантійний та післягарантійний ремонт, а також постачають стенди для перевірки лічильників.

Постійними замовниками водомірних лічильників в Україні є: ТОВ «Епіцентр К», ТОВ «Водоканал-сервіс» м. Київ, МКП «Лівівводоканал», МКП «Хмельницькводоканал».

Експорт лічильників води здебільшого в Узбекистан ТОВ «BUXORO SHIRIN», Азербайджан та Монголію. Щороку 60% лічильників експортується закордон, решта 40% реалізується на внутрішньому ринку.

Конкурентами серед сертифікованих лічильників українських виробників є: ТОВ «НВП «Вимірювальні системи» м. Київ, ТОВ «ГІДРОТЕК» м. Київ, ПАТ «Електротермометрія» м. Луцьк, ПрАТ «ТАХІОН» м. Харків.

Закордонні конкуренти: «Zenner International» Німеччина, «Sensus» Словенія.

Із зростанням ціни на природний газ тенденція розвитку ринку газових лічильників зростатиме.

На сьогоднішній день підприємство виробляє чотири видів лічильників газу: РЛ2,5, РЛ4, РЛ6, РЛ10. Конструктори компанії працюють над створенням нових конструкцій лічильників газу з більш високим технологічним рівнем, зразки таких приладів сьогодні пройшли випробування. Спеціалісти відділу маркетингу мають мету поступово витіснити іноземних конкурентів з внутрішнього ринку завдяки високій якості, доступним цінам і виходу на зовнішні ринки. Більше 60% газових лічильників реалізуються в Туркменістан, Узбекистан, Азербайджан.

В Україні замовниками газових лічильників є: ТОВ «Епіцентр К», АТ «Київгаз».

Основними конкурентами на українському ринку газових лічильників є: «Приладобудівний завод» м. Київ, «Промприлад» м. Івано-Франківськ.

На ринку медична техніка в Україні ДП «Новатор» майже немає конкурентів. Апарат «Аполлон-1М», що використовується для лікування статевої функції у чоловіків – немає аналогів в Україні. Апарат «Простам» - прилад для лікування простатиту є власною розробкою ДП «Новатор» та визнаний кращим товаром року у 2013 році. Також підприємство є монополістом з виробництва приладів для магнітотерапії і вже 20 років постачає на український ринок апарати «Алімп-1», «Алімп-міні» – прилади для лікування імпульсним магнітним полем, та «МАГ 30-4» – прилад для низькочастотної магнітотерапії.

Медична апаратура досліджуваного підприємства використовується в медичних закладах та санаторіях України, Ізраїлю, Німеччини, Швеції.

Підприємство продає свою продукцію як на пряму, так і через дилерську мережу. На пряму ДП «Новатор» співпрацює з постійними споживачами. Для них висилаються комерційні пропозиції на поставку тої чи іншої продукції, в тому числі дається перелік продукції та ціни в доларах США. Всі потенційні покупці, як правило, зацікавленні в такій інформації.

Поставка продукції підприємством здійснюється по попередній оплаті рахунків.

Конкурентоспроможність на світовому ринку залежить від продукції, заснованої на нових знаннях. Розвиток продуктивних сил відбувається в тісній взаємодії науки і нових технологій з виробництвом. Лише радикальні заходи щодо впровадження нових технологій і технічних рішень, сучасних виробничих процесів, здатних виробляти конкурентоспроможну продукцію, можуть вивести економіку із затяжної кризи та забезпечити Україні важливе місце у світовому співробітництві.

За весь час існування політика ДП «Новатор» була і залишається орієнтована на досягнення передових результатів у галузі, забезпечення стабільності якості продукції, задоволення потреб споживачів, впровадження

передових технологій сучасного обладнання, підвищення професійного рівня співробітників, і покращити метод управління для впровадження системи якості.

Управлінням інноваційною діяльністю на ДП «Новатор» займається головний інженер.

Досліджуване підприємство відноситься до інноваційних підприємств, оскільки демонструвало відносно стабільну динаміку розвитку протягом багатьох років, і втратило цю динаміку лише зараз. Можна припустити, що багато в чому це пов'язано з належною увагою попереднього керівництва до організації інноваційної діяльності та відбору та участі працівників підприємства, здатних створювати нові конкурентоспроможні товари.

Проаналізувавши інноваційну діяльність за табл. 2.2 можна зробити висновок, що за досліджуваний період ДП «Новатор» запроваджувало інноваційні процеси. Обсяги реалізованої інноваційної продукції в 2019 році становили 169 282,2 тис. грн, в 2020 – 47 254 тис. грн а у 2021 – 69 345 тис. грн. Витрати на інновації зросли на 7 327,5 тис .грн. Джерелами фінансування були власні кошти та кошти інвесторів-нерезидентів. Інноваційна продукція є новою лише для підприємства.

Таблиця 2.2 – Обстеження інноваційної діяльності ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

Показник	Рік			Відхилення (+,-)		
	2019	2020	2021	2020-2019	2021-2020	2021-2019
Витрати на інновації, тис. грн	3 057,5	-	10 385	-	-	7 327,5
Капітальні витрати на інновації, тис. грн	2 605	1 324	8 681			6 076
Кількість упровадженої інноваційної продукції	8	1	4	-7	3	-4

## Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн	169 282,2	47 254	69 345			-99 937,2

*Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства*

Досліджуване підприємство має ліцензію Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на розроблення, виготовлення, реалізацію, ремонт, модернізацію військової техніки від 27.03.2015 серії АЕ № 295665 (термін дії необмежений). У 2019 році підприємство виконало державне оборонне замовлення по виготовленню виробу «Оберіг-С». Використання даного виробу дозволяє нейтралізувати спроби радіокерованого підриву при русі автомобільної колони. На ряду з виконанням державного оборонного замовлення по виготовленню двох виробів «Оберіг-С» на підприємстві розробляється пересувний варіант передавач перешкод «Оберіг-Н», який може постачатися для потреб Міністерства оборони України.

В практиці господарської діяльності ДП «Новатор» також є невдалі інноваційні проекти. Так наприклад у період 2005-2013 років підприємство виготовляло телевізори шостого покоління з рідкокристалічними екранами. Телевізори випускались під торговою маркою «NOVATOR» і визнаний переможцем Всеукраїнського конкурсу "100 кращих товарів України" за 2005 рік на загальнодержавному рівні. Також, телевізори відповідали всім вимогам державних стандартів України і сертифіковані на відповідність вимогам ДСТУ ISO 9001-2001 в системі УкрСЕПРО. Однак на внутрішньому ринку телевізори не витримують іміджевої конкуренції з іноземними виробниками (в основному Південна Корея, Японія і навіть Китай).

У 2020 році, в розпал епідемії, керівництво ДП«Новарт» оприлюднило інформацію про розробку її фахівцями штучної вентиляції легенів. Апарат отримав назву «ШВЛ-2020». Він невеликий і має мотор, редуктор тиску повітря, джерело живлення, кілька датчиків і важіль, який тисне на дихальний мішок. В основу

закладено аналогічну модель такого пристрою в Ізраїлі. По суті, це сучасна версія мішка Амбу для тимчасової підтримки стану пацієнтів, які не можуть дихати самостійно. Здебільшого лікар стискає мішок вручну, апарат «ШВЛ-2020» робить це автоматично [38].

Міністерство охорони здоров'я України дозволило держпідприємству «Новатор» виробляти апарати для штучної вентиляції легень. Якщо апарат пройде сертифікацію і буде держзамовлення, підприємство готове виробляти до 10 тисяч апаратів ШВЛ на місяць. Вартість одного апарату 20 000 грн [39].

Проте масове виробництво так і не відбулось. Апарат не отримав сертифікації через критику виробу лікарів-анестезіологів, які безпосередньо працюють з апаратами ШВЛ.

Отже, ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства часто залежить від впровадження сучасних стратегій розвитку. Посилення конкуренції на ринку ТНС спонукає компанії шукати відповідні стратегії розвитку для забезпечення довгострокової конкурентоспроможності та прибутковості. Одним зі способів реалізації стратегії розвитку є диверсифікація виробництва, яка пов'язана з одночасним розвитком кількох видів господарської діяльності, розширенням асортименту продукції, опанування нових технологій виробництва, ринків та галузей, а також частковою або повною інтеграцією виробничих циклів.

Стратегічними цілями ДП «Новатор» є нарощування об'ємів виробництва для збільшення енергозберігаючого сектору. Тобто, збільшення обсягів виготовлення наявних видів лічильників, та розробка та впровадження нових видів лічильника води, газу та системи АСКОЕ (автоматизована система контролю обліку енергоносіїв).

Вигода даної стратегії для підприємства заключається в тому, що в такий спосіб зростає ринкова влада підприємства, прибуток та відрахування в державний бюджет.

## 2.2 Економічний аналіз діяльності компанії

Ефективність діяльності підприємства відображається низкою економічних показників, що в цілому відображають результати діяльності підприємства та потенціал економічного розвитку підприємства. Крім того, важливу роль відіграє правильна організація економічного аналізу. За допомогою економічного аналізу вони формують стратегію розвитку бізнесу, підтверджують оптимальні варіанти управлінських рішень, контролюють їх реалізацію, оцінюють результати господарської діяльності, виявляють причини недоліків і визначають наявні резерви.

Для аналізу економічної ефективності діяльності підприємства розглянемо основні техніко-економічні показники ДП «Новатор», які наведено в табл. 2.3.

Упродовж 2019-2021 років відбулося збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 216,6%, що свідчить про підвищення виробничої потужності підприємства. Середньооблікова чисельність працівників підприємства збільшилася на 82,85%, що свідчить про ефективну кадрову політику на підприємстві. Продуктивність праці одного працівника збільшилася (на 131,06% за 2019-2020 рр. та на 199,47% за 2020-2021 рр.), що пов'язано із збільшенням чистої виручки від реалізації продукції та свідчить про зростання рівня управління персоналом підприємством. Фонд заробітної плати працівників за 2019-2021 роки зріс на 101,5%, що вказує на зростання рівня мотивації праці персоналу підприємства. Середньорічна заробітна плата одного працівника за 2019-2021 роки збільшилася на 122,54%, що сприяло збільшенню матеріального стимулювання праці персоналу підприємства. Динаміка повної собівартості реалізованої продукції мала таку ж тенденцію, що чистий дохід збільшилася на 241,52%, що вплинуло на зростання витрат на 1 грн реалізованої продукції на 101,04%.

Таблиця 2.3 – Динаміка основних техніко-економічних показників діяльності ДП «Новатор» за 2019-2020 роки.

Показник	Одиниця виміру	Рік			Темпи зростання,%		
		2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн	470 564	501 994	1 019 230	106,68	203,04	216,6
Середньооблікова чисельність працівників	осіб	1 376	1 220	1140	88,66	93,44	82,85
Продуктивність праці одного працівника	тис. грн/особу	341,98	448,21	894,06	131,06	199,47	261,44
Фонд заробітної плати працівників	тис. грн	36 029,5	29 711,3	36 571,5	82,46	123,09	101,5
Середньорічна заробітна плата одного працівника	тис. грн/особу	26,18	24,35	32,08	93,01	131,75	122,54
Повна собівартість реалізованої продукції	тис. грн	410 887	484 025	992 376	117,8	205,03	241,52
Витрати на 1 грн реалізованої продукції	грн / грн	0,87	0,96	0,97	110,34	101,04	111,49
Прибуток (збиток) (фінансовий результат) від реалізації продукції	тис. грн	59 677	17 969	26 854	30,11	149,45	45
Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток)	тис. грн	24 262	1 835	2 365	7,56	128,88	9,75
Рентабельність реалізованої продукції	%	12,69	3,58	2,64	-	-	-

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Динаміка зміни чистого доходу та повної собівартості реалізованої продукції показано на рис. 2.5. Упродовж 2019-2021 років відбулося зростання прибутку від

реалізації продукції підприємства на 45%, що свідчить про ефективний фінансовий менеджмент у сфері формування та розподілу прибутку підприємства. Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток) зріс на 9,75% упродовж 2019-2021 років, що позитивно позначилося на розрахованих показниках рентабельності реалізованої продукції.

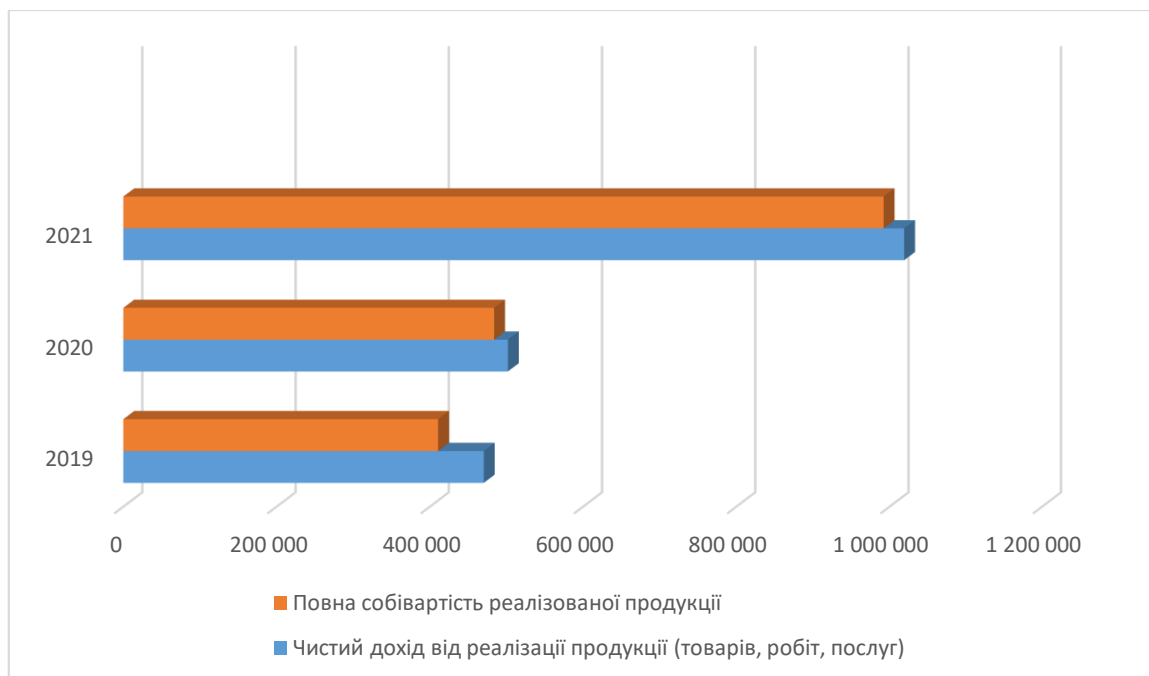


Рисунок 2.5 – Динаміка зміни чистого доходу від реалізації продукції та повної собівартості реалізованої продукції ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

*Джерело: розроблено автором на основі табл.2.3*

Платоспроможність підприємства є зовнішнім показником його фінансової стійкості і визначається тим, наскільки довгострокові джерела забезпечують ліквідні активи. Іншими словами, платоспроможність визначає здатність підприємства повністю та своєчасно погашати платіжні зобов'язання позичальника. Аналіз платоспроможності ґрунтується на характеристиках ліквідності оборотних активів, тобто часу їх перетворення в готівку [40, с.123]. Динаміку показників платоспроможності на досліджуваному підприємстві наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників платоспроможності на ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

Показник	Розрахунок	Рік			Відхилення, (+,-)		
		2019	2020	2021	2020-2019	2021-2020	2021-2019
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти і їх еквіваленти + Поточні фінансові інвестиції / Поточні зобов'язання	0,7	0,53	0,03	-0,17	-0,5	-0,67
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	2,20	2,15	1,2	-0,05	-0,95	-1
Коефіцієнт критичної ліквідності	Грошові кошти і їх еквіваленти + Поточні фінансові інвестиції + Поточна дебіторська заборгованість / Поточні зобов'язання	1,26	1,31	0,59	0,05	-0,72	-0,67
Коефіцієнт платоспроможності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання + Довгострокові зобов'язання	2,07	1,44	1,12	-0,63	-0,32	-0,95
Обсяг ефективної заборгованості	Поточні зобов'язання – Поточна дебіторська заборгованість	30 719	25 284	119 799	-5 435	94 515	89 080

*Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства*

Упродовж 2019-2021 років спостерігаємо скорочення таких показників платоспроможності: коефіцієнта абсолютної ліквідності на 0,67; коефіцієнта поточної ліквідності на 1; коефіцієнта критичної ліквідності на 0,67; коефіцієнта платоспроможності на 0,95. Скорочення показників платоспроможності свідчить про недостатню можливість підприємства покрити свої короткострокові зобов'язання. Під короткостроковим періодом умовно розуміють строк до одного року, хоча іноді він також ототожнюється з операційним циклом. Обсяг ефективної

заборгованості за досліджувані роки зріс на 89 080 тис. грн, що пов'язано із скороченням поточної дебіторської заборгованості підприємства.

Майновий стан підприємства характеризується обсягом господарських засобів, що знаходяться в його розпорядженні. Сума господарських коштів — це оцінка активів, відображених у балансі підприємства. Зростання цього показника свідчить про зростання майнового потенціалу [41, с.225]. Динаміка показників майнового стану наведена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників майнового стану ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

Показник	Розрахунок	Рік			Відхилення, (+,-)		
		2019	2020	2021	2020-2019	2021-2020	2021-2019
Частка Статутного фонду у власному капіталі	Співвідношення обсягів статутного (пайового) та сукупного власного капіталу	43,42	45,33	47,12	1,91	1,79	3,7
Обсяг чистих активів	Валюта балансу – Обсяг позикового капіталу	154 385	147 877	142 268	-6 508	-5 609	-12 117
Обсяг перманентного (постійного) капіталу	Обсяг власного капіталу + Обсяг довгострокових зобов'язань і забезпечень	158 896	205 096	182 237	46 200	22 859	23 341
Обсяг власних оборотних коштів	Обсяг власного капіталу – Обсяг необоротних активів	81 395	76 586	36 737	4 809	-39 849	-44 658
Обсяг чистих оборотних коштів	Оборотні активи – Поточні зобов'язання та забезпечення	85 906	133 805	76 796	47 899	57 009	-9 137

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Обсяг статутного (пайового) капіталу ДП «Новатор» становить 67 030 тис. грн, отже, його частка у обсязі сукупного власного капіталу протягом 2019-2021 років займає майже половину власних коштів підприємства. Чим меншою є ця частка, тим кращими є перспективи компанії успішно здійснити додаткову емісію акцій (збільшення пайового капіталу) товариства. Обсяг чистих активів за 2019-2021 роки скоротився на 12 117 тис. грн. Обсяг перманентного (постійного) капіталу за 2019-2021 роки зріс на 23 341 тис. грн. Даний показник показує обсяг джерел фінансування, якими підприємство може розпоряджатись протягом тривалого періоду (більше 1 роки). Обсяг власних оборотних коштів за 2019-2021 рр. зменшився на 44 658 тис. грн. Даний показник показує суму оборотних коштів, що фінансується з власних джерел. Обсяг чистих оборотних коштів упродовж 2019-2021 років зменшився 9 137 тис. грн., і показує залишок оборотних коштів у разі погашення ними поточних зобов'язань.

Аналіз фінансової стійкості на основі розрахунку ряду коефіцієнтів являє собою набір показників, що відображають рівень корпоративного фінансового ризику та ступінь залежності від позикових коштів. Висока фінансова стійкість свідчить про здатність швидко реагувати на зовнішній і внутрішній тиск без зниження фінансового і виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. [42, с. 24].

Фінансова стійкість може бути оцінена за різними показниками, які наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка показників фінансової стійкості ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

Показник	Розрахунок	Рік			Відхилення, (+,-)		
		2019	2020	2021	2020-2019	2021-2020	2021-2019
Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу, фінансової незалежності)	Власний капітал / Валюта балансу	0,67	0,46	0,31	-0,21	-0,15	-0,39

## Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт перманентного капіталу	Власний капітал + Обсяг довгострокових зобов'язань і забезпечень / Валюта балансу	0,69	0,64	0,4	-0,05	-0,24	-0,29
Коефіцієнт фінансового ризику	Обсяг позикового капіталу / Обсяг власного капіталу	0,49	1,18	2,2	0,69	1,02	1,71
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	Власний капітал – Необоротні активи / Оборотні активи	0,52	0,31	0,11	-0,21	-0,2	-0,41
Коефіцієнт маневреності	Власний капітал + Поточні зобов'язання - Необоротні активи / Власний капітал + Поточні зобов'язання	0,68	0,73	0,75	0,05	0,02	0,07
Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал / Обсяг позикового капіталу	2,04	0,85	0,46	-1,19	-0,39	-1,58

*Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства*

Упродовж 2019-2021 років відбулось скорочення показників коефіцієнтів автономії та фінансової стабільності. Це означає, що з кожним роком ДП «Новатор» стає все більше залежним від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотним коштами показує яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу. Чим вище значення даного показника тим вище рівень платоспроможності та кредитоспроможності підприємства. Як ми бачимо з таблиці значення даного показника упродовж 2019-2021 років зменшується з 0,52 до 0,11, що є негативним для підприємства і свідчить про зменшення його платоспроможності. Коефіцієнт фінансового ризику за досліджуваний період збільшився з 0,49 до 2,2. Зростання цього коефіцієнта

свідчить про підвищення залежності від залучених джерел, втрату фінансової автономії. Коефіцієнт маневреності зріс від 0,68 до 0,75. Чим більше значення цього коефіцієнта, тим ліпший фінансовий стан, оскільки створюються кращі можливості фінансового забезпечення виробничої та інших видів діяльності, проведення розрахунків з кредиторами.

У економічному аналізі виокремлюють кілька підходів до оцінювання ділової активності підприємств, які наведені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка показників ділової активності ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

Показник	Розрахунок	Рік			Відхилення, (+,-)		
		2019	2020	2021	2020-2019	2021-2020	2021-2019
Коефіцієнт обертання активів	Чистий дохід від реалізації продукції/ Середньорічна вартість активів	2,12	1,82	2,63	-0,3	0,81	0,51
Коефіцієнт обертання власного капіталу	Чистий дохід від реалізації продукції/ Середньорічна вартість власного капіталу	3,19	3,32	7,03	0,13	3,71	3,84
Коефіцієнт обертання інвестиційного капіталу	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна вартість власного капіталу та довгострокових зобов'язань	3,03	2,76	5,26	-0,27	2,5	2,23
Коефіцієнт обертання засобів виробництва	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна вартість засобів виробництва	3,4	3,7	5,16	0,3	1,46	1,76
Коефіцієнт обертання основних засобів (коефіцієнт фондівдачі)	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна вартість основних засобів	8,42	8,83	16,17	0,41	7,34	7,75

## Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт обертання поточних активів	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна вартість поточних активів	3,13	2,26	3,40	-0,87	1,14	0,27
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	Витрати на виробництво продукції / Середньорічна величина дебіторської заборгованості	12,91	7,61	8,35	-5,3	0,74	-4,56
Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	Чистий дохід від реалізації продукції / Середньорічна величина кредиторської заборгованості	7,48	6,76	6,68	-0,72	-0,08	-0,8

*Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства*

Аналіз показників ділової активності показав, що ефективність використання активів ДП «Новатор» зростає. Якщо в 2019 році на кожну гривню залучених коштів було надано послуг на суму 2,12 грн, то в 2021 році – вже 2,63.

Коефіцієнт обертання власного капіталу за 2019-2021 роки зріс. Це позитивна тенденція, викликана стрімким зростанням доходу компанії. На кінець періоду дослідження було вироблено товари та послуг на суму 7,03 грн, на кожну гривню залучених коштів власників. Коефіцієнт обертання інвестиційного капіталу збільшився на 2,23, що свідчить про ефективну політику залучення інвестиційних ресурсів на підприємство. Коефіцієнт обертання засобів виробництва зріс на 1,76, а коефіцієнт обертання основних засобів (коефіцієнт фондівдачі) збільшився за 2019-2021 роки на 7,75, що пов'язано із зростанням рівня ефективності використання основних засобів на досліджуваному підприємстві. Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості за 2019-2021 роки зменшився на 4,56 оборотів, що сприяло збільшенню періоду погашення дебіторської заборгованості на підприємстві. Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості за 2019-2021

роки скоротився на 0,8 оборотів, що негативно позначилося на зростанню періоду погашення кредиторської заборгованості на підприємстві.

Аналіз складу доходів ДП «Новатор» показав (рис.2.6), що у структурі загальних доходів підприємства найбільша частка належить чистому доходу від реалізації продукції (96,44% у 2019 р., 95,85% у 2020 р. та 97,01% у 2021 р.). Інші операційні доходи становлять 3,52% у 2019, 4,13% у 2020, 2,96% у 2021 році. Частка інших доходів за досліджуваний період становить менше 1%. Також бачимо, збільшення всіх показників доходів (табл.2.8).

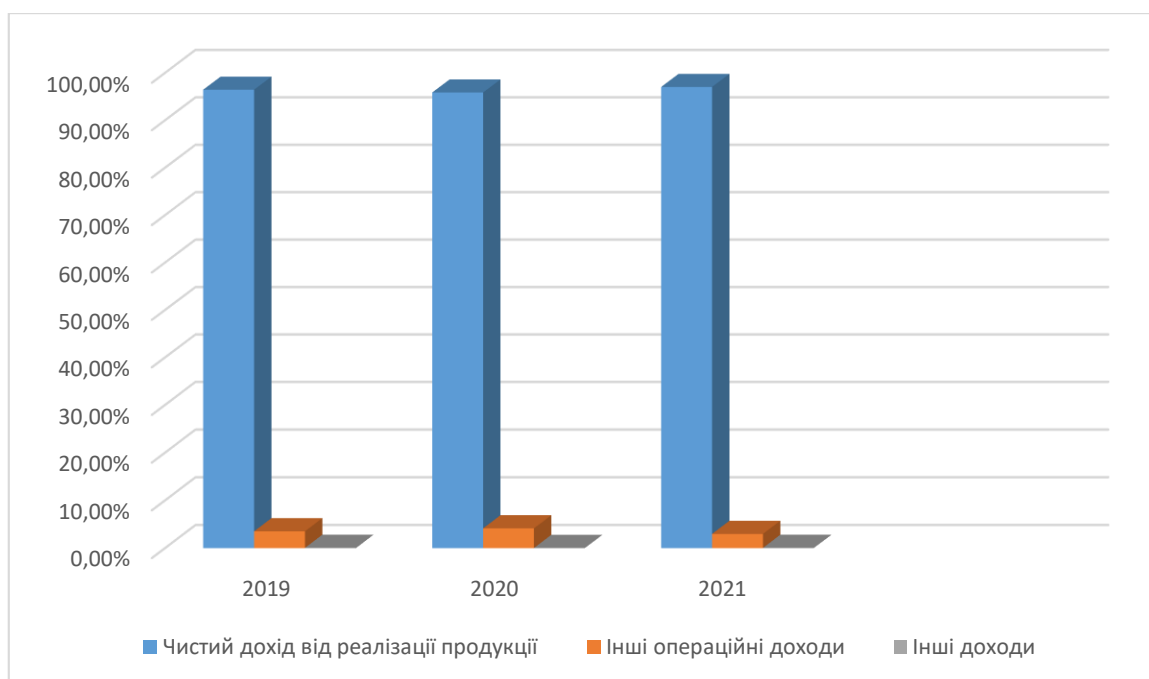


Рисунок 2.6 – Склад доходів ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

Джерело: розроблено автором на основі табл.2.8

Таблиця 2.8 – Структура доходів підприємства ДП «Новатор» за 2019-2021 роки

Показник	2019		2020			2021		
	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %	зміна до поп. року, %	тис. грн	частка, %	зміна до поп. року, %
Чистий дохід від реалізації продукції	470 564	96,44	501 994	95,85	6,68	1 019 230	97,01	103,04

## Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Інші операційні доходи	17 161	3,52	21 628	4,13	26,03	31 101	2,96	43,8
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші доходи	228	0,05	114	0,02	-50	307	0,03	169,3
Всього	487 953	100	523 736	100	-	1 050 638	100	-

*Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства*

### 2.3 Аналіз практики бізнес-проектування на ДП «Новатор»

Бізнес-проектування – це процес з індивідуальними для кожної компанії особливостями. Досить складно вибрати загальну модель бізнес-проектування, яка б застосовувалась для всіх підприємств, але для окремого підприємства цілком можливо розробити методологію, з певними розділами бізнес-проекту, призначених для застосування в умовах внутрішнього ринку. Схема загального підходу складання бізнес-проекту на досліджуваному підприємстві являє собою етапний блок, який містить інформацію про те, який відділ підприємства повинен займатися розробкою того чи іншого етапу. Зразок першого етапу проекту наведено на рис. 2.7.

Основним завданням першого етапу є формування перспективної бізнес-ідеї, тобто ідеї виробництва нового продукту. На цьому етапі компанія збирає та аналізує інформацію про продукцію (послуги), визначає основні напрямки та тенденції розвитку галузі, формулює бізнес-концепції та проводить попередні техніко-економічні оцінки. Якщо прийнято позитивне рішення щодо реалізації

бізнес-ідеї, підприємство розробляє бізнес-план. Тобто даний етап є своєрідним резюме для запропонованої ідеї.

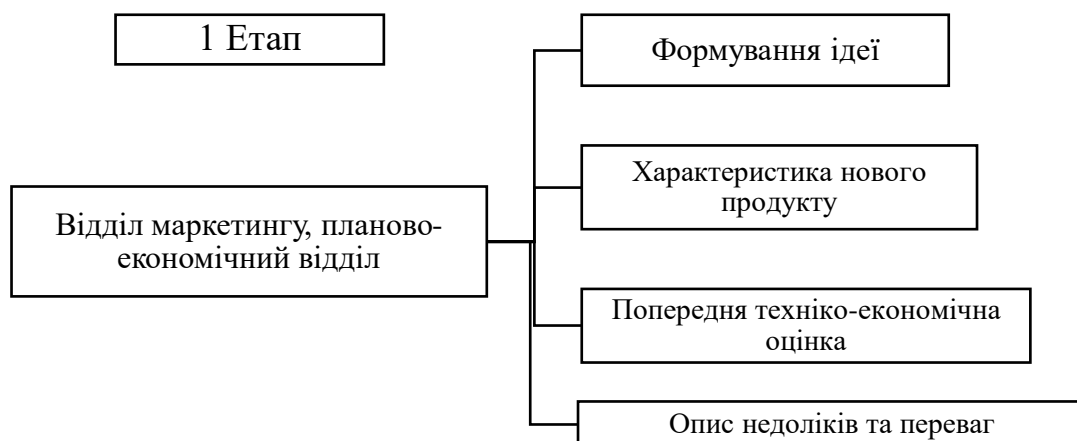


Рисунок 2.7 – Схема першого блоку розробки бізнес-проекту на ДП «Новатор»

*Джерело: розроблено автором*

Наступним етапом є аналіз ринку. Аналіз ринку для чинного підприємства здійснюється простіше, ніж для новоствореного, оскільки у існуючого підприємства накопичено певний досвід, статистична інформація про попит на продукцію та інформація про потенційних споживачів. Як правило, діюче підприємство власними силами здатне здійснити цей етап, тоді як для нового підприємства може виявитися доцільним звернення до сторонніх ресурсів – послуг компаній, що спеціалізуються на дослідженні ринку.

Над розробкою даного етапу на ДП «Новатор» працює відділ маркетингу. Спеціалісти відділу оцінюють конкурентів на ринку, що вже випускають аналогічну продукцію, вивчають ціни на аналогічну продукцію, прогнозують попит на новий продукт, порівнюють отримані дані.

Якщо проєкт на чинному підприємстві не пов'язаний із зовнішнім ринком, цей етап можна опустити. До таких проєктів відносяться різні заходи щодо оптимізації виробництва, заходи щодо скорочення витратних коефіцієнтів,

підвищення якості роботи, придбання нового обладнання та площ тощо. Зразок другого етапу проєкту наведено на рис. 2.8.

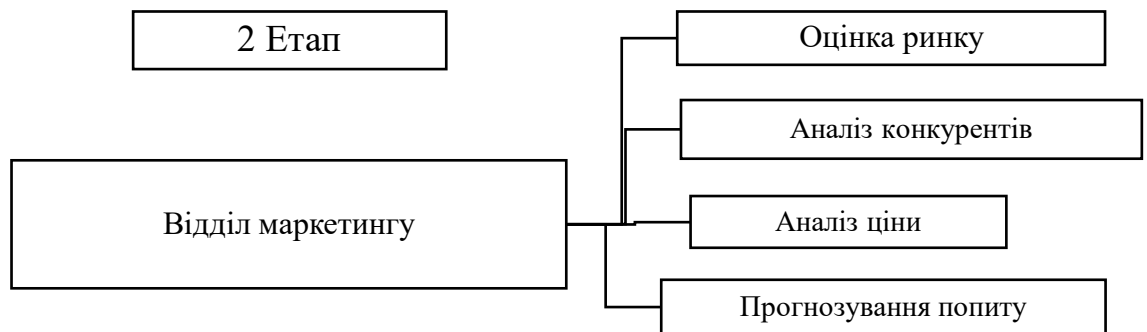


Рисунок 2.8 – Схема другого блоку розробки бізнес-проєкту на ДП «Новатор»

*Джерело: розроблено автором*

Третій етап це розробка виробничого плану. Планування виробництва – це трудомісткий етап, участь в якому беруть відділ головного технолога, інженерно-технічні працівники, планово-диспетчерський відділ, планово-економічний відділ, конструкторський центр.

Відділ головного технолога визначає виробничу потужність і передає інформацію про необхідні матеріали та комплектуючі до планово-економічного відділу. Нормувальник розраховує трудомісткість і кількість робочих одиниць і погоджує ці відомості з головним технологом. Планово-диспетчерський відділ визначає обсяг виробництва. Планово-економічний відділ розраховує калькуляцію і узгоджує ціну з відділом маркетингу. При складанні виробничого плану необхідно враховувати можливість використання наявної сировини, кадрів, обладнання та інших ресурсів підприємства. Зразок третього етапу проєкту наведено на рис. 2.9.



Рисунок 2.9 – Схема третього блоку розробки бізнес-проєкту на ДП «Новатор»

*Джерело: розроблено автором*

Наступний етап – розробка організаційного плану. Його розробляє відділ маркетингу, начальник виробництва і обов’язково узгоджують з заступником директора з виробництва. Зразок четвертого етапу проєкту наведено на рис. 2.10.

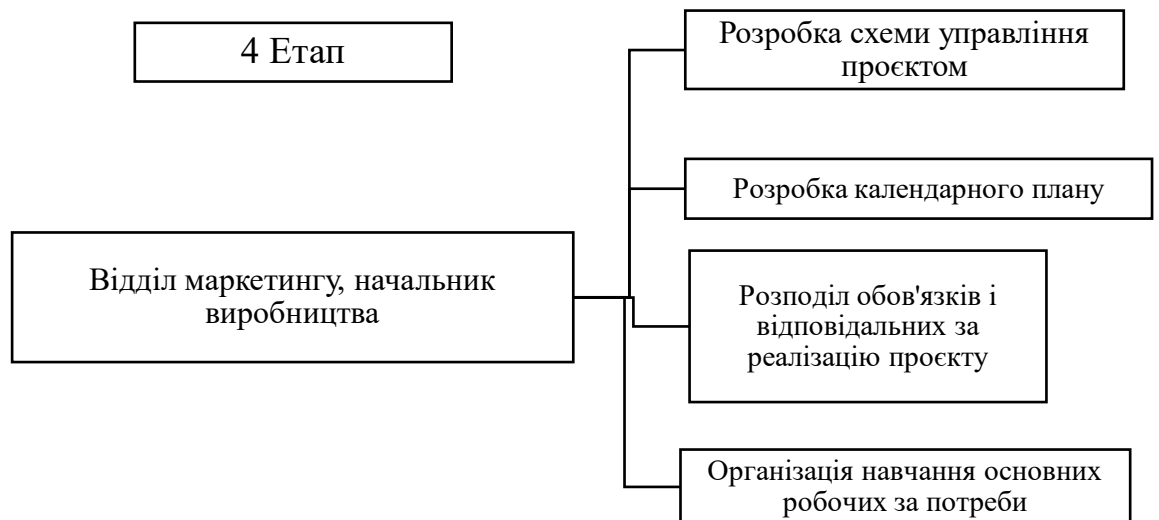


Рисунок 2.10 – Схема четвертого блоку розробки бізнес-проєкту на ДП «Новатор»

*Джерело: розроблено автором*

Розробка фінансового плану як одного з етапів бізнес-проекткування здійснюється фінансовим відділом та відділом бухгалтерського обліку та звітності. Фінансовий розділ за надання зведеної грошової інформації. Спеціалісти фінансового відділу при розробці плану враховують можливість використання внутрішніх ресурсів, щоб зменшити обсяги інвестицій. Зразок п'ятого етапу проекту наведено на рис. 2.11.

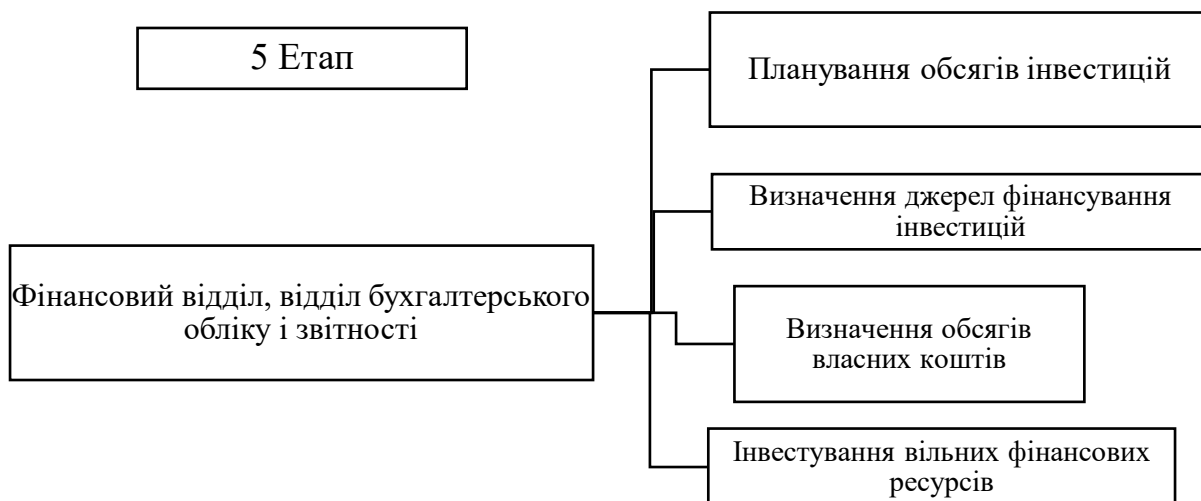


Рисунок 2.11 – Схема п'ятого блоку розробки бізнес-проекту на ДП «Новатор»

*Джерело: розроблено автором*

Завершальним етапом бізнес-проекту є оцінка економічної ефективності проекту. Економічна ефективність – це співвідношення отриманих результатів проекту і витрат на його реалізацію. Даний розділ розробляє планово-економічний відділ. Зразок шостого етапу проекту наведено на рис. 2.12.

Також, в деяких випадках додається ще один етап – виготовлення зразку та його тестування. Планово-диспетчерський відділ розробляє план випуску пробної партії продукцію. В плані зазначені строки і кількість одиниць пробної партії. Цехи, що задіяні у виробництві нової продукції, роблять заготовки, займаються складанням, монтажем і випробуванням нової продукції. Відділ технічного контролю перевіряє відповідність деталей чи готового продукту до розробленої

карти технічного контролю технологічних процесів виробництва. Відділ продажу продукції приймає та пакує готову продукцію.

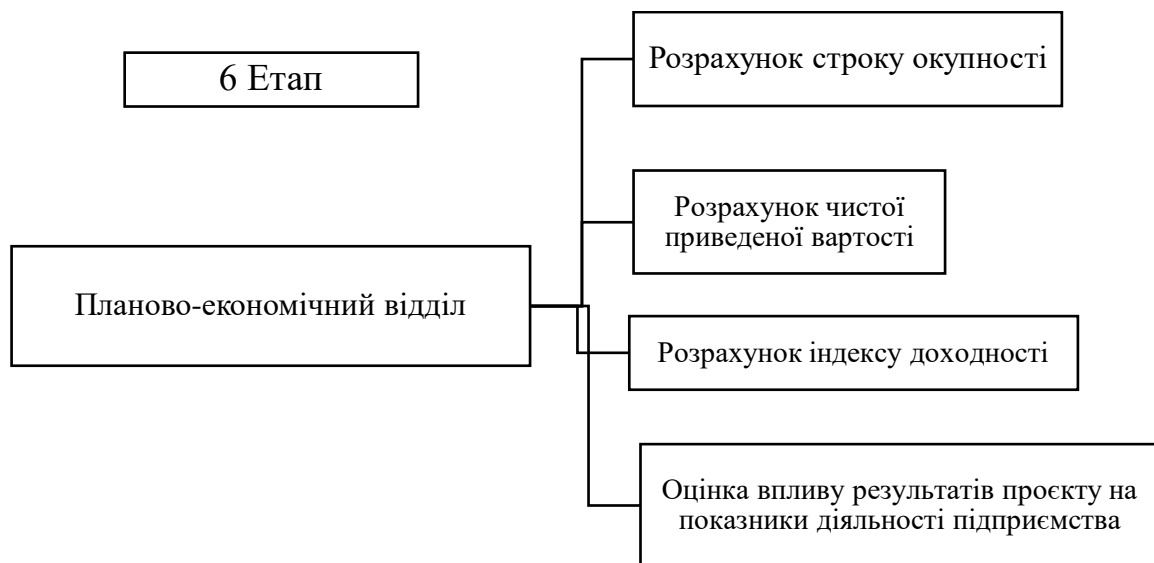


Рисунок 2.12 – Схема шостого блоку розробки бізнес-проекту на ДП «Новатор»

*Джерело: розроблено автором*

### РОЗДІЛ 3

## РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ НОВОГО ПРОДУКТУ НА ДП «НОВАТОР»

### 3.1 Сутнісна характеристика проєкту створення нового продукту

Ідеєю бізнес-проєкту є виробництво електронного лічильника води. Планується, що даний проєкт, допоможе досліджуваному підприємству підвищити свою конкурентоспроможність, збільшити дохід та реалізувати новий продукт на внутрішньому ринку. Виробництво електронного лічильника води буде здійснюватись на базі ДП «Новатор».

Після аналізу діяльності ДП «Новатор» у розділі 2, стало відомо, що найбільший дохід підприємство отримує від реалізації лічильників для рідин. Отже, можна зробити висновки, що лічильники торгової марки «NOVATOR» мають попит серед споживачів.

Сьогодні в Україні відбувається масовий злив питної води та водопроводів через підроблені показники лічильників води. Служби водопостачання недоотримують мільярди гривень за фактично спожиту воду. Аналіз цих результатів показує, що одною з причин є низька чутливість механічного лічильника води, особливо при мінімальному напорі води у водопровідних трубах.

Тому одним із ефективних способів вирішення цієї проблеми є встановлення в квартирах більш чутливих і точних до вимірювання, так званих розумних лічильників води.

Від стандартних лічильників розумні прилади обліку відрізняються наявністю мікропроцесора. Цей компонент підраховує обсяг спожитої води протягом певного проміжку часу.

Даний продукт буде інноваційним лише для досліджуваного підприємства, адже вже декілька років електронні лічильники існують на внутрішньому ринку країни.

Вартість такого лічильника коливається від 2 500 грн. до 3 300 грн. Виробниками-конкурентами є різні малі підприємства, які є маловідомі споживачам. Згідно калькуляції витрат, що наведено в табл. 1 ціна електронного лічильника води на ДП «Новатор» становитиме 2965,5 грн.

За досить високу ціну електронні лічильники мають масу переваг. Виготовлені з латуні та пластику датчики потоку є ключовими компонентами електронних лічильників води, що забезпечують високу точність і стабільність вимірювань незалежно від їх положення (горизонтальне або вертикальне). Крім того, це гарантує нечутливість лічильника води до магнітних полів. Інформацію з лічильників можна зчитувати дистанційно через протокол (імпульсний/аналоговий вихід) або бездротову мережу, що дозволяє зчитувати дані в різні системи обліку води та системи автоматизації будівель [43]. У електронні лічильники води вбудований термометр, завдяки якому пристрій визначає, який обсяг нагрітої води дійсно було поставлено споживачеві. Органічне доповнення до «розумного будинку», електронний лічильник добре впишеться в екосистему автоматизованого будинку чи квартири, в тому числі завдяки можливості запобігати витоків води. Багато пристроїв такого плану оснащені вбудованим акумулятором, так що навіть тривале відключення від електричної мережі не порушує їх працездатність. Також вбудований архіватор дозволяє накопичувати дані про об'єм, витрати, витоки.

Станом на початок 2021 року частина київських новобудов мають встановлені електронні лічильники води, а станом на сьогодні більшість забудовників в Україні надають перевагу саме таким лічильникам води[...].(переваги лічильників води з дистанційною передачею даних)

В результаті повномасштабної війни значна територія України зазнала руйнувань, включно, з цивільною інфраструктурою та житловим фондом.

Через бойові дії пошкоджено, зруйновано або захоплено не менше 15,3 тис. багатоповерхівок, 115,9 тис. приватних будинків, 338 підприємств, сотні дитячих

садків, медичних установ, культурних споруд. Понад 3,5 мільйона українців залишилися без даху над головою. Отже, Україну очікує наймасштабніша після другої світової війни в Європі відбудова[44].

Прямі збитки через руйнування багатоповерхівок становить 42,3 млрд доларів, і ще 5,4 млрд збитків завдано власникам приватних будинків. За оцінками експертів, загальна сума потреб у відновленні зруйнованих активів становить 185 млрд доларів або майже 5,4 трлн грн. 40% цієї суми потрібні для відновлення житлового фонду — 75,3 млрд[45].

Прямі збитки від руйнування багатоповерхівок склали 42,3 мільярда доларів США, і на 5,4 мільярда доларів завдано збитків власникам приватних будинків. За оцінками експертів, загальна потреба у відновленні зруйнованого становить 185 мільярдів доларів, або близько 5,4 трильйона гривень. 40% необхідного для відновлення житлового фонду - \$75,3 млрд

У липні 2022 року на міжнародному форумі у Лугано представники України презентували план відновлення. Він займе 10 років і коштуватиме 750 мільярдів дол.

Загалом у плані відновлення налічується 850 проєктів, зокрема проєкт нацпрограми «Відновлення та модернізація житла та інфраструктури регіонів»

Даний проєкт містить такі розділи:

- будівництво нових мереж водовідведення;
- будівництво нових мереж водопостачання;
- відновлення функціонування систем водопостачання та водовідведення (відновити пошкоджені та зруйновані системи централізованого водопостачання та водовідведення);
- заміна мереж водопостачання;
- нове будівництво житлової інфраструктури відповідно до кращих практик міського планування та ін
- Проведення капітального ремонту/реконструкції будинків, що зазнали пошкоджень внаслідок збройної агресії РФ та ін [46].

Новозбудоване чи реконструйоване житло має відповідати нормативно-технічним вимогам, які регламентовані в Україні. Відповідно до Закону України «Про комерційний облік теплової енергії та водопостачання» № 2919-19 від 22.06.2017 року введення в експлуатацію нових чи реконструйованих житлових і нежитлових будинків, що приєднані до зовнішніх інженерних мереж, не обладнаних вузлами обліку питної води забороняється [47].

Отже, в майбутній перспективі потреба в електронних лічильниках буде тільки зростати.

Бізнес-проект виробництва електронного лічильника води розробляється на 3 роки. Обсяг виробництва становитиме 496 500 одиниць. Очікуваний дохід від реалізації – 1 472 370 750 грн. Запуск виробництва розпочинається у січні 2023 року з виготовлення 100 одиниць випробувальних зразків, які після вдалих випробувань і тестів сертифікуються. Після випробувань приступають до виробництва першої партії продукції, яка призначена для збуту. Укладаються комерційні контракти з першими замовниками. Підготовка до виробництва розпочнеться у грудні 2022 року. Детальний опис обсягів виробництва і продажів наведено в табл.3.1.

Таблиця 3.1 – Програма виробництва та реалізації

Показник	2023	2024	2025
Обсяг виробництва, шт	150 000	165 000	181 500
Обсяг реалізації, шт	150 000	165 000	181 500
Ціна за одиницю продукції, грн	2 965,5	2 965,5	2 965,5
Дохід від реалізації, грн	444 825 000	489 307 500	538 238 250
в тому числі: ПДВ	88 965 000	97 861 500	107 647 650

*Джерело: розроблено автором*

Отже, за перший рік планується виготовити та реалізувати 150 000 одиниць лічильника і з кожним наступним роком обсяги виробництва збільшуються на 10%,

тобто 165 000 одиниць буде вироблено у 2024 році та 181 500 у 2025 році, що дозволить забезпечити електронними лічильниками води 496 500 квартир у новобудовах чи власників квартир, які хочуть замінити старий лічильний модернізованим.

Для реалізації електронного лічильника потрібно буде поборотись за місце на внутрішньому ринку, адже ціна не є нижчою ніж в конкурентів. Але сильною стороною нового продукту є попередня репутація крильчатих лічильників води торгової марки «NOVATOR». Як зазначалось у розділі 2, 60% ринку займають саме лічильники досліджуваного підприємства, тобто у 60% багатоповерхівок, приватних та заміських будинків Хмельницького та інших регіонів України встановлені лічильники води, що виготовлялись на ДП «Новатор».

Також перевагами є конкурентоспроможність за високою якістю продукції, довговічністю (термін експлуатації від 10 до 12 років) та екологічною чистотою.

Маркетологами підприємства розроблено методи ефективної доставки продукції до споживача. У планах компанії вийти на ринок центральних на східних регіонів України. Продаж у цих регіонах буде здійснюватись через дистриб'юторів. Постійним замовникам та споживачам надсилатиметься комерційна пропозиція щодо продажу чи співпраці.

Основними ринками збуту є:

- будівельні фірми (будівництво багатоповерхівок, приватних та заміських будинків);
- служби ремонту та перевірки водолічильників на обласному та регіональному рівні;
- інші спеціалізовані організації, що мають ліцензію на право виконання таких робіт, за рахунок коштів споживача;
- оптова та роздрібна торгівля у торгово-сервісному центрі «Новатор» та інших регіонах України.

Бізнес-проектам завжди притаманний ризик, обумовлений невизначеністю досягнення очікуваного результату в майбутньому.

В процесі виробництва можуть виникнути непередбачувані обставини: вихід устаткування з ладу, збільшення вартості сировини, матеріалів і комплектуючих, для виробництва продукції і як наслідок збільшення собівартості, помилки і невірні дії робочого персоналу, що спричинить здійснення браку і нераціонального використання сировини, ризик втрати кваліфікаційних робітників.

До фінансових ризиків належать такі: затримка оплати замовником виготовленої продукції, неплатоспроможність споживачів.

До маркетингових ризиків можна віднести некоректні прогнози відділу продажу продукції щодо попиту на продукцію, це може означати, що попит виявиться меншим і підприємство не зможе реалізувати нову продукцію у визначених обсягах. Також, на зниження попиту може вплинути скорочення бюджету державних інвестицій на відновленні житлового фонду після завершення війни.

Інвестиційний ризик характеризується можливістю непередбачених фінансових втрат у процесі інвестиційної діяльності.

Податковий ризик характеризується ймовірністю впровадження нових податків та зборів на окремі види господарської діяльності, підвищення рівня існуючих податків та зборів, зміною умов оподаткування окремих платежів. Слід зазначити, що податковий ризик суттєво вплине на результат фінансової діяльності досліджуваного підприємства.

Також, окремо можна виділити ризик випадкового знищення майна внаслідок стихійного лиха, техногенних катастроф.

У розробці, а згодом в реалізації бізнес-проєкту на ДП «Новатор» приймають участь такі підрозділи:

1) Відділ маркетингу та його завдання у даному проєкті:

- розробка стратегії продажу;
- аналіз внутрішнього ринку;
- аналіз потреби у електронних лічильниках;
- аналіз варіантів доставки продукції до споживача

- аналіз ризиків.

2) Планово-економічний відділ та його завдання у даному проєкті:

- розрахунок калькуляції витрат;
- складання виробничого плану;
- розрахунок ефективності розробленого бізнес-проєкту;

3) Фінансовий та відділ бухгалтерського обліку і звітності та їхні завдання у даному проєкті:

- контроль грошового надходжень та витрат;
- визначення джерел інвестицій;

4) Відділ матеріально-технічного постачання та його завдання у даному проєкті:

- планування потреби в сировині та матеріалах на всю виробничу програму;
- вибір постачальників матеріальних ресурсів;

5) Конструкторський центр і його завдання у даному проєкті:

- розробка технічної документації проєкту нового продукту;

6) Відділ головного технолога та його завдання у даному проєкті:

- розрахунок нормовитрат матеріалів на одиницю продукції і на всю виробничу програму електронного лічильника води;
- розрахунок трудомісткості на одиницю продукції і на всю виробничу програму відповідно;

7) Начальник виробництва і його завдання у даному проєкті:

- розробка та видача основним робітникам змінних завдань виробництва нового продукту;

- контроль процесу виробництва;
- контроль дотримання графіку виробництва;

8) Відділ продажу продукції і його завдання у даному проєкті:

- прийняти готову продукцію на склад;
- відвантажувати товар згідно накладних на реалізацію продукції.

### 3.2 Обґрунтування соціально-економічної доцільності виготовлення запропонованого продукту

В основі визначення економічної ефективності і доцільності інвестиційного проєкту лежить оцінка та порівняння обсягу запланованих інвестицій та майбутніх грошових надходжень.

Ефективність запропонованого визначатиметься такими способами:

- Чиста теперішня вартість (*NPV*);
- Індекс рентабельності (*PI*);
- Термін окупності (*To*).

Вихідними даними визначення ефективності інвестиційного проєкту є сума чистого грошового потоку.

Чистий грошовий потік являє собою суму виручки від реалізації продукції, яка залишається в розпорядженні підприємства протягом певного періоду після здійснення всіх грошових витрат. Він служить критерієм для оцінки потенціалу фінансування в бізнесі.

Для розрахунку чистого грошового потоку використовуємо прямий метод, який розраховується як різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками, що мають безпосереднє відношення до виробництва нового продукту, дані зведемо в табл. 3.2

Таблиця 3.2 – Дані для обчислення показника чистої теперішньої вартості

Показник	Значення
Інвестиції в проєкт	46 476 960,5
Термін реалізації проєкту, роки	3
Чистий грошовий потік за 2023 рік	189 870 330
Чистий грошовий потік за 2024 рік	208 995 808
Чистий грошовий потік за 2025 рік	229 743 099,3

*Джерело: розроблено автором*

Розрахуємо чисту теперішню вартість за формулою 1.1. Оскільки надходження грошових коштів розподіляються в часі, вони дисконтуються за

допомогою коефіцієнта. Коефіцієнт встановлюється компанією самостійно з урахуванням річного відсотка прибутку, який вона очікує від інвестованих грошей. Для даного проєкту підприємство встановило ставку дисконту 17%. Отже чиста теперішня вартість бізнес-проєкту становить:

$$NPV = \frac{18\,987\,333}{1,17} + \frac{208\,995\,808}{1,17^2} + \frac{229\,743\,099,3}{1,17^3} - 46\,476\,960,5 = 116\,573\,304 \text{ грн.}$$

Наступним показником ефективності проєкту є індекс рентабельності (*PI*). Даний показник є наслідком методу *NVP* та показує рівень віддачі інвестованих коштів. Розрахуємо його за формулою 2.3:

$$PI = \frac{18\,987\,333}{1,17} + \frac{208\,995\,808}{1,17^2} + \frac{229\,743\,099,3}{1,17^3} / 46\,476\,960,5 = 3,51$$

Заключним показником є терміну окупності (*TO*). Період окупності виміряється в роках, або місяцях. Чистий прибуток за перший рік становить 89 262 330 грн., тому робимо припущення, що проєкт окупиться за 2023 рік. Використовуючи формулу 2.4, розрахуємо за скільки місяців окупиться проєкт.

$$TO = \frac{46\,476\,960,5}{89\,262\,330} = 0,52$$

Отже, розрахувавши показники ефективності інвестиційного проєкту можна зробити висновки, що проєкт оцінюється як високоефективний. Чиста теперішня вартість дорівнює 116 575 304 грн. і відповідає значенню  $> 0$ , та перевищує розмір інвестицій що вказує на ефективність проєкту. Індекс рентабельності дорівнює 3,51, або 351% і відповідає значенню  $> 1$ , тому проєкт є вигідним і його слід прийняти. Термін окупності є невеликим і становить 0,52 року або 6 місяців.

Соціальні цілі проєкту передусім повинні відповідати стратегії державної інноваційної політики. Тому реалізація даного бізнес-проєкту зможе підтримати

зможе підтримати вітчизняний проєкт «Цифровізація житлово-комунальних господарств 2020». Концепція «Smart City» є ефективною платформою для цифровізації роботи та послуг підприємств ЖКГ. Практичним прикладом реалізації цієї концепції є проєкт із використанням цифрового домашнього обладнання для дистанційної передачі даних для «розумного» обліку комунальних ресурсів. Пристрій може не тільки відстежувати та аналізувати постачання споживачів та аналіз комунальних послуг в режимі реального часу, а й аналізувати споживання води за певний період (місяць, рік). Основною перевагою такого впровадження є підвищена точність комерційного та технічного обліку, оскільки дані надходять у режимі реального часу, від вибору пілотних майданчиків та монтажу до повного циклу надходження інформації на цифрові платформи. Також забезпечує точніший контроль над роботою інженерних мереж і обладнання, що, природно, впливає на якість обслуговування кінцевих споживачів [48,с. 17-18].

Також, даний бізнес-проєкт допоможе подолати технологічне відставання України від країн Європи в в сфері економії енергоресурсів, адже сусідні країни вже давно використовують електронні лічильники для фіксування витрат води, газу та електроенергії.

Щодо внутрішньої соціальної ефективності, можна виділити приріст доходів персоналу підприємства. У 2023 робітники отримають за виготовлені лічильники 39 750 000 грн. і до 2025 року цей показник зросте на 21%.

Для оцінки впливу бізнес-проєкту на діяльність ДП «Новатор» розрахуємо прогноз фінансових результатів. Даний прогноз показує чи отримає підприємство прибуток від реалізації товару, також рентабельність продукції і продажу та рівень розвитку підприємства.

Розглянемо зведений прогноз фінансових результатів за три роки (табл .3.3)

Таблиця 3.3 – Прогноз фінансових результатів за 2023-2025 роки

№ п/п	Показник	2023	2024	2025	Всього за 3 роки
1	Виручка від реалізації	444 825 000	489 307 500	538 238 250	1 472 370 750

## Продовження таблиці 3.3

1	2	3	4	5	6
1.1	Обсяги реалізації в натуральному виразі	150 000	165 000	181 500	496 500
1.2	Ціна одиниці продукції	2 965,5	2 965,5	2 965,5	2 965,5
2	Собівартість виробленої продукції	335 968 500	369 565 350	406 521 885	1 112 055 735
3	Валовий прибуток	108 856 500	119 742 150	131 716 365	360 315 015
4	Платежі в бюджет від прибутку	19 594 170	21 553 587	23 708 945,7	64 856 702,7
5	Чистий прибуток	89 262 330	98 188 563	108 007 419	295 458 312
6	Рентабельність продукції	26,6%	26,6%	26,6%	26,6%
7	Рентабельність продажу	20,1%	20,1%	20,1%	20,1%

*Джерело: розроблено автором*

У 2023-2025 роках ДП «Новатор» від реалізації електронних лічильників води отримуватиме стабільний прибуток, збільшаться відрахування в бюджет країни, що позитивно вплине на економіку України. Рентабельність продукції та продажу становить 26,6% і 20,1%, що є задовільним результатом. Отже, розраховані показники ефективності і прогноз фінансових результатів свідчать про реалізація проєкту виробництва електронних лічильників води є ефективною і прибутковою.

3.3 Визначення передумов імплементації запропонованого бізнес-проєкту у діяльності підприємства

У виробництві електронних лічильників буде задіяно п'ять цехів:

- механоскладальний цех № 003;
- гальванічно-фарбувальний цех № 006;

- спеціалізований цех № 012;
- цех лиття металів і переробки пластмас № 017;
- спеціалізований цех № 037.

Загальна величина виробничої площі, що буде задіяна у виробництві нового продукту близько 700 м<sup>2</sup>. Всі приміщення знаходять на території і у власності ДП «Новатор».

Щоб розуміти етапи виробництва електронного лічильника води розглянемо рис. 3.1, де зображено маршрут цехами для виготовлення деталей.

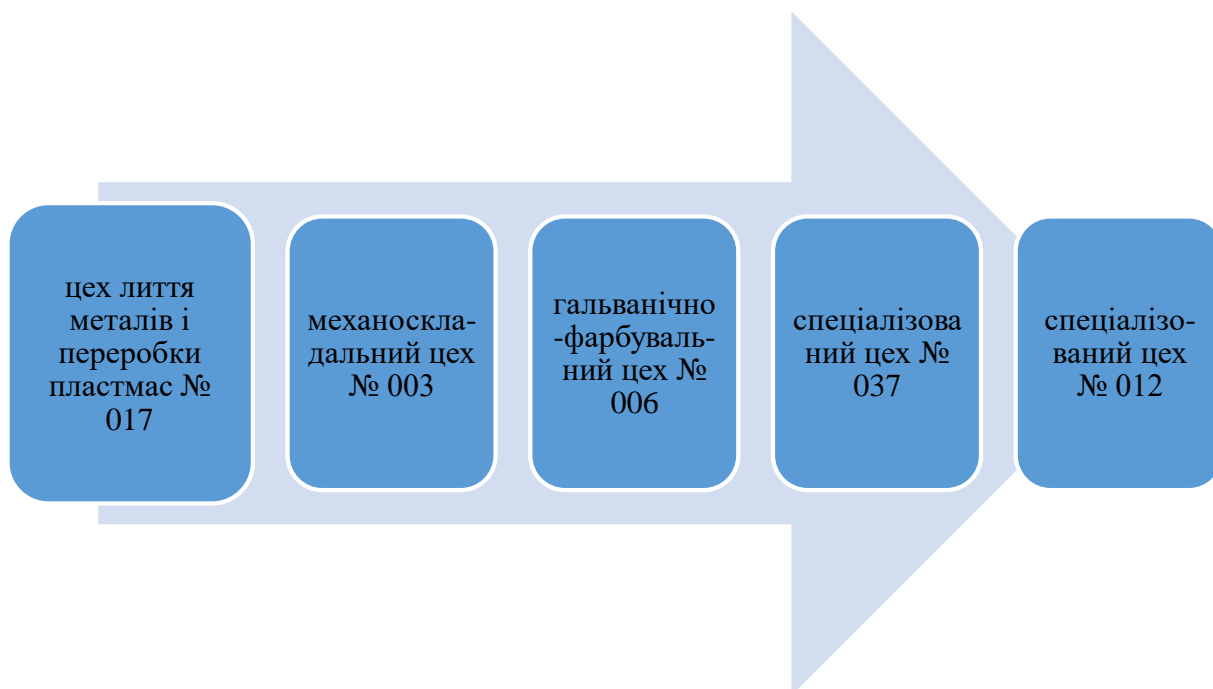


Рисунок 3.1 – Маршрут виробництва електронного лічильника води на ДП «Новатор»

*Джерело: розроблено автором*

На досліджуваному підприємстві достатньо спеціалістів з відповідною кваліфікацією для виробництва електронних лічильників води. Додаткове навчання і проходження курсів підвищення кваліфікації потребує лише спеціалізований цех № 037, де робочі замагаються збиранням електронної частини лічильника. Навчання проходить на підприємстві і триватиме 1 місяць.

У виробництві буде задіяно робочих: 6 ливарників металів, 6 спеціаліста пресувальника пластмас, 3 спеціаліста металообробки, 3 робочий станка ЧПУ, 3

зварювальника, 3 гальваніка 6 збиральників у цех № 012, 6 збиральників у цех № 037. На підприємстві практикується безперервне виробництво, тобто виробництво проходить у три зміни . У табл 3.4 представлено витрати на оплату праці всіх задіяних робітників.

Таблиця 3.4 – Потреба у робітниках та витрати на оплату праці

Цех що задіяний у виробництві	Кількість робочих на всю виробничу програму, осіб	Трудомісткість на один виріб, н/г	Заробітна плата за один корпус, грн
Механоскладальний цех № 003	9	2,531	65,88
цех лиття металів і переробки пластмас № 017	12	2,876	74,88
спеціалізований цех № 012	6	1,509	39,28
гальванічно-фарбувальний цех № 006	3	1,231	32,04
спеціалізований цех № 037	6	2,033	52,92
Всього	36	10,180	265

*Джерело: розроблено автором*

Отже, у виробництві буде задіяно 36 робочих, основна заробітна плата на всю виробничу програму становить 131 572 500 грн.

Вихідними даними для розрахунку калькуляції на проектний продукт є статті калькуляції на сировину, основні матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби для виготовлення електронного лічильника води, що наведені в табл. 3.5та табл. 3.6

Вартість сировини та матеріалів визначається на підставі норми витрат кожного виду матеріалів та ціни на них.

Таблиця 3.5 – Дані про сировину та основні матеріали на одиницю продукції

Найменування матеріалу	Норма витрат, кг	Ціна за кг, грн	Сума на один виріб, грн
Латунь в чушках ЛС-59	0,733	230,00	168,6
Поліпропилен вторинний	0,49	23,00	11,27
ABS пластик	0,672	200,00	134,4

## Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4
Сталь 4 мм	0,134	98,00	13,13
Лист оцинкований в рулоні 2,0 х 1000 мм	0,124	32,00	3,97
Труба нержавіюча 3бнхтю	0,108	730,00	78,84
Всього			410,21

*Джерело: розроблено автором*

Таким чином, підприємству, щоб забезпечити сировиною і матеріалами весь обсяг виробництва електронних лічильників потрібно витратити 143 573 500 грн. Також немає потреби в пошуку нових постачальників матеріалів і сировини, так як аналогічна сировина використовується для виготовлення основного продукту ДП «Новатор» - лічильників для рідин.

Витрати на купівельні комплектуючі та напівфабрикати, на досліджуваному підприємстві, визначаються відповідно до відомості покупних виробів та напівфабрикатів.

Таблиця 3.6 – Дані про купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби на одиницю продукції

Найменування комплектуючих	Кількість на один виріб	Ціна за одиницю, грн, шт	Сума на один виріб, грн
Транзистор ММВТ3906	3	0,15	0,45
Резистори 0603 – 0,2 (62, 100, 680) Ohm +/- 5%	4	0,07	0,28
Резистори 0603 – 10 (30, 100) kOhm +/- 5%	8	0,07	0,56
Резистори 0603 – 3,3 MOhm +/- 5%	1	0,7	0,7
Конденсатор 0402 – COG-22Pf-50V +/- 5%	2	0,4	0,8

## Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4
Кондинсатор 0402 – X7R-0,1F-6,3V+/- 10%	8	0,15	1,2
Кондинсатор 0402 – X7R-0,1F-50V+/- 10%	1	0,2	0,2
Кондинсатор 0603 – X7R-0,1F-50V+/- 10%	1	0,85	0,85
Мікросхема EFM32TG210F32-QFN32	1	20,00	20,00
Кварцевий резонатор ST3215SB-32,768kHz	1	2,5	2,5
Батарея ER14335-AX	1	114,37	114,37
Індикатор рідкокристалічний RDX0120	1	42,8	42,8
Світлодіод інфрочервоний L-34F3C	3	4,4	13,2
Фотодіод SFH229FA	3	18,34	55,02
Кнопка тактова TS-A3PS-130	1	2,9	2,9
Роз'єм PLS2-02R	1	0,4	0,4
Роз'єм PLS2-05	1	1,00	1
GSM Модуль SIMSON A7670E 4G	1	546	546
Всього			803,23

*Джерело: розроблено автором*

Отже, загальна вартість купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів становить, на всю виробничу програму становитиме 281 130 500 грн.

На основі попередніх даних розрахує калькуляцію витрат на один лічильник.

Калькуляція – це визначення розміру витрати у грошах, що припадають на одиницю продукції, або виконаних робіт, наданих послуг за видами витрат.

Номенклатура калькуляційних статей та спосіб їх розрахунку, що застосовується на ДП «Новатор» наведено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Калькуляція витрат одиниці продукції

№ п/п	Показник	Грн/од.
1	Сировина та основні матеріали	410,21
2	Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби	803,23
3	Транспортно-заготівельні витрати (5,5% до р.1 + р.2)	66,74
4	Основна заробітна плата основних виробничих робітників	265
5	Додаткова заробітна плата основних робітників (10% до заробітної плати)	26,5
6	Відрахування на соцвнески (22% до основної і додаткової заробітної плати)	64,13
7	Резерв відпусток (10,7% до основної і додаткової заробітної плати)	31,19
8	Інші витрати (амортизація, електроенергія) (17,6% до заробітної плати)	46,64
9	Загальновиробничі витрати (136,9% до заробітної плати)	362,79
10	Адміністративні витрати (146,7% до заробітної плати)	388,76
11	Витрати на збут (2,2% до виробничої собівартості)	47,82
12	Виробнича собівартість (р.1 + р.2 + р.3 + р.6 + р.7 + р.8 + р.9 + р.10)	2 173,68
13	Повна собівартість (р.1 + р.2 + р.3 + р.6 + р.7 + р.8 + р.9 + р.10 + р.11 + р.4 + р.5)	2 513,00
14	Прибуток 10%	391,54
15	Ціна без ПДВ	2 471,29
16	Відпускна ціна	2 965,5

*Джерело: розроблено автором*

Потреба у фінансових ресурсах для організації виробництва електронного лічильника води наведені у табл. 3.8.

Для фінансування проєкту немає потреби у позикових коштах та довгострокових кредитах банків, так як фінансування проєкту буде здійснюватися за рахунок власних коштів ДП «Новатор». На 01.01.2022 року баланс компанії налічував 57 660 000 грн. нерозподіленого прибутку, тому частину цих коштів можна використати для інвестування у бізнес-проєкт виробництва нового продукту.

Перевагою залучення власних коштів для фінансування бізнес-проєкту є:

- підвищення фінансової стійкості підприємства;
- відсутність витрат на обслуговування боргу;
- знижується ризик банкрутства та неплатоспроможності;
- спрощується процес управлінських рішень;
- простота і швидкість залучення[49, с. 125].

Позитивним ефектом запропонованого бізнес-проєкту є мінімальні капітальні інвестиції на його реалізацію, так як немає потреби придбання нового виробничого обладнання, адже новий лічильник буде вироблятися на наявних виробничих потужностях. Загальна потреба у капітальних інвестиціях наведена у таблиці

Таблиця 3.8 – Обсяг інвестицій в бізнес-проєкт виробництва електронних лічильників

Найменування витрат	Сума, грн
Проектування та виготовлення прес-форм для лиття та пресування під тиском корпусних деталей	150 000
Проектування та виготовлення вставок для прес-форм	1 800 000
Проектування та виготовлення знаків для прес-форм	1 080 000
Навчання робітників спеціалізованого цеху №37	11 790
Розробка конструкторських креслень та документації	23 000
Всього	3 064 790

*Джерело: розроблено автором*

Для того, щоб розпочати виробництво потрібно виготовити на всю виробничу програму 2 прес-форми для лиття корпусу лічильника води, 2 прес-форми для пресування кришки лічильника, 75 вставок та 75 знаків загальна вартість яких становить 3 030 000 грн.

Відповідно до «Положення про оплату праці за час виробничого навчання, перекваліфікації або навчання інших професій» від 28.06.1997 №700», оплата праці під час навчання у бригаді, за 1 місяць становить 75% тарифної ставки I розряду відповідної професії на підприємстві [50]. Тому витрати на оплату навчання б

робітників становлять 11 790 грн. Розробка конструкторської документації трудомісткий процес, що потребує постійних змін, які обумовлені виробничим процесом.

Також, для початку виробництва потрібно закупити на перший місяць сировину, матеріали та комплектуючі вироби. За перший місяць підприємство планує виробити 8 750 одиниць плюс виготовлення 100 одиниць випробувальних зразків лічильника. Тобто потрібно забезпечити виробництво матеріалами на 43 412 170,5 грн.

Отже, загальна сума витрат, щоб розпочати виробництво електронних лічильників води на ДП «Новатор» становить 46 476 960,5 грн.

## ВИСНОВКИ

Вході, випускної кваліфікаційної роботи було розглянуто теоретико-методичні аспекти бізнес-проектування та особливості його складання.

У розділі 1 досліджено поняття «бізнес-проект», у різних точок зору, що дало змогу узагальнити, що бізнес-проект – це проект в який потрібно вкладати фінансові, людські, матеріальні ресурси, для того щоб реалізувати певні цілі. Бізнес-план відображає можливості та негативні наслідки компанії, роблячи їх зрозумілими як для власника бізнесу, інвестора і кредитора.

Також проаналізовано основні завдання бізнес-проекту його функції, види та особливості.

Доведено чому бізнес-проект відіграє важливу роль у діяльності та розвитку підприємства, а також проаналізовано алгоритм впровадження нового продукту на підприємство.

Досліджено найвідоміші міжнародні та вітчизняні методи розробки бізнес-проектів, проаналізовано їхні переваги та недоліки.

У розділі 2 було досліджено підприємство української авіаційної промисловості ДП «Новатор», що розташоване у м. Хмельницький.

Підприємство від початку своєї діяльності спеціалізується на виробництві техніки військового призначення, проте через відсутність державної підтримки у цій галузі підприємство було змушене розширити номенклатуру товарів. Тому на території звільненої від виробництва спецтоварів розгорнуте виробництво різноманітної медичної техніки, лічильників газу та води. На сьогоднішній день лічильники води займають 60% ринку, а отже користуються попитом.

Аналіз виробничої діяльності показав, що найбільша частка доходу належить водомірним приладам.

Діагностика діяльності показала, що підприємство має хороші результати серед техніко-економічних показників. Незважаючи на карантинні обмеження від пандемії Covid-19, відбулось збільшення чистого доходу на 216,6 %, фонду

заробітної плати на 101,5% та продуктивності праці на 261,44%, а також зросли витрати на оплату праці.

Негативними є результати розрахунку платоспроможності, тобто підприємство не може покрити свої короткострокові зобов'язання.

Показники фінансової стійкості показали, що підприємство є залежним від зовнішніх джерел фінансування, проте коефіцієнт маневреності показує, що підприємство ще спроможне фінансово забезпечувати виробничі потреби та проводити розрахунки з кредиторами.

Результатом кваліфікаційної магістерської роботи є презентація бізнес-проєкту з виробництва електронних лічильників води на ДП «Новатор».

Сума чистого доходу тільки за реалізацію лічильників води у 2023-2025 роках становитиме 295 458 312 грн. Термін окупності проєкту дорівнює 6 місяцям, а індекс рентабельності становить 351%, що свідчить про те, що запропонований бізнес-проєкт є економічно вигідним та ефективним.

Соціальні цілі проєкту відповідають стратегії державної інноваційної політики, а саме підтримка вітчизняного проєкту «Цифровізація житлово-комунальних господарств 2020».

Основною перевагою електронного лічильника від механічного, що вже виробляється на ДП «Новатор», є підвищення точність комерційного та технічного обліку та дистанційна передача показників.

Актуальність даного проєкту полягає в тому, що через події в Україні у 2022 році пошкоджено значну частину житлового фонду, тому у майбутньому потреба у лічильниках буде тільки зростати.

Також, даний бізнес-проєкт допоможе подолати технологічне відставання України від країн Європи у сфері економії енергоресурсів, адже закордоном вже багато років використовують розумні лічильники для фіксування витрат води.

Для розробки бізнес-проєкту проведено аналіз ринку, стратегію збуту, доцільність проєкту в сучасних реаліях, дано опис продукту, проаналізовано можливі ризики, здійснено розподілення обов'язків та відповідальних за конкретний етап реалізації запропонованого проєкту серед підрозділів

досліджуваного підприємства, розраховано потребу у початкових інвестиціях і матеріальних, комплектуючих витратах на всю виробничу програму. У рамках фінансової частини узагальнено основні показники, такі як обсяги виробництва, виручка від реалізації, валовий та чистий прибуток і відповідні витрати за 3 роки реалізації проєкту.

Для аналізу ефективності інвестиційного проєкту використано методи оцінки, що були наведені у розділі 2.

На основі наведених у проєкті даних можна зробити висновки, що реалізація проєкту виробництва електронних лічильників води буде ефективною, оскільки за рахунок отриманих прибутків покриваються витрати початкових інвестицій та витрати на виробництво.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболев, Г. О. Швиданенко, О. Г. Дерев'янка. – Вид. 2-ге, доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 379 с.
2. Козловський В.О., Лесько О.Й. Бізнес-планування. Навчальний посібник – Вінниця: ВНТУ, 2005. – 189 с.
3. Липсиц І. А. Бізнес-план – основа успіху: Практичний посібник / І. А. Липсиц. – 2-е вид. перероб. і доп. – М. : Справа, 2012. – 112 с.
4. Барроу К., Браун П. Бізнес - план: практ. посіб. К. : Знання, 2001. 285 с.
5. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку: Монографія / Іванова В.В., Сидоренко-Мельник І.М., Фастовець А.А., Юрко І.В. / За ред. А.А. Фастовець. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. – 157 с.
6. Вакуленко Т.Г., Фоміна Л.Ф. Аналіз бухгалтерської (фінансової) звітності до ухвалення управлінських рішень. - СПб.: Герда, 2005.-330с.
7. Москаленко М.О. Для чого потрібен бізнесплан. Управління розвитком. 2011. № 12 (109). С. 25-27
8. Жуков, В. В. "Для чого потрібен бізнесплан. Управління розвитком. 2011. № 12 (109). С. 25-27
9. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки : навч. посібник. 2-ге вид. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. К. : Центр учбової літератури, 2009. – 384 с.
10. Стрекалова, Н. А. Бізнес-планування: навчальний посібник (CD з навчальними матеріалами)/Н. А. Стрекалова [Текст]. - 1-е вид. - М.:ІНФРА-М, 2016. – 352 с
11. Тарасюк Г. М. Управління проектами: навч. посіб. / Г. М. Тарасюк. – К.: Каравела, 2009. – 320 с.

12. Бізнес-планування в підприємницькій діяльності: [навч. посібник] / В. Є. Шкурко, Н. Ю. Нікітіна; [наук. ред. А.В.Гребьонкін] ; М-во освіти та науки Рос. Федерації, Урал. федер. ун-т. - Єкатеринбург: Вид-во Урал. ун-ту, 2016. - 172 с.
13. Пляскіна А.І. Оцінка конкуренції та конкурентоспроможності суб'єктів харчової промисловості. Актуальні проблеми економіки . 2006. - №2. С.52-59.
14. Беренс В., Харванек П. Посібник з оцінки ефективності інвестицій. - М: Інфра-М, 2005.
15. Чичун В.А., Паламарчук В.Д. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності // Соціум. Наука. Культура. – 2010. – 21(18). – 86 с. – С. 58-63.)
16. Планування діяльності фірми: навч.-метод. посібник / Алексєєва М. М. – К.: Фінанси і статистика, 2011. – 248 с.
17. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств : Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2006 № 290
18. Методика розроблення бізнес-плану UNIDO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ek-ua.com/business-plan/UNIDO\\_standards.pdf](http://www.ek-ua.com/business-plan/UNIDO_standards.pdf) (Дата звернення 16.10.2022)
19. Складові бізнес-плану за стандартами BFM Group Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://sites.google.com/site/biznesplanvan9/skladovi-biznes-planu-za-standartami-bfm-group-ukraine> (Дата звернення 16.10.2022)
20. Вишнеvsька Ю.О., Янковець Т.М. Технології складання бізнес-плану: закордонний та вітчизняний досвід. *II всеукраїнська Інтернет-конференція «Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи»*. 2017. № 1. С. 367–376.
21. Як розробити бізнес-план TACIS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.teo.ru/tacis.htm> (Дата звернення 16.10.2022)
22. Масловська М.В., Перевозчикова Н.О. Особливості процесу бізнес-планування в сучасних умовах розвитку України. Ефективна економіка. 2013. № 11. С. 1–3.)

23. Стандарти бізнес-планів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalreach.ru/standarty-biznes-planirovania.htm#ebrr> (Дата звернення 17.10.2022)

24. Letunovska, N., Dalechin O. & Bieliaieva, K. (2017). Practical aspects of business planning in the system of investment project implementation Marketing and Management of Innovations, 3, 226-235.)

25. Богів, Я. С. "Формування бізнес-плану підприємства." Економіка та держава 2 (2010): 88-89.

26. Орлик О.В. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/495/1/%D0%9E%D1%80%D0%BB%D0%B8%D0%BA%20%D0%9E.%20%D0%92.%20%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%20%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%BD%D1%8E%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2.pdf> (Дата звернення 18.10.2022)

27. Осадча, Г. Г. Ефективність капітального інвестування у ТОВ "Маревен Фуд України" / Г. Г. Осадча, Н. В. Тацієнко // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 35 (2). – С. 141–146.

28. Клименко, О. В. "Методика оцінки ефективності реальних інвестицій в Excel." (2013).

29. Кангро М. В. Методи оцінки інвестиційних проектів: навчальний посібник/М. В. Кангро. Ульяновськ: УлДТУ, 2011. 131 с.

30. Страховий та інвестиційний менеджмент /Під кер. В.Г.Федоренка. – К.:МАУП, 2002. – 344 с.

31. Планування і контроль на підприємстві : навч. посіб. [О. Ф. Михайленко, Н. М. Євдокимова, Ю. М. Лозовик та ін.] ; за заг. ред. О. Ф. Михайленко. — К. : КНЕУ, 2014. — 459, с.

32. Постанова Кабінету міністрів України № 83 від 4 березня 2015 р. «Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-2021-%D0%BF#Text> (Дата звернення 19.10.2022)

33. Новатор (підприємство) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80\\_\(%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE\)#cite\\_note-2](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80_(%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE)#cite_note-2) (Дата звернення 19.10.2022)

34. Рішення № 3876605, 17.06.2009, Господарського суду Хмельницької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/catalog/amp/court-document/3876605/> (Дата звернення 19.10.2022)

35. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного концерну «Укроборонпром» №1221 від 29.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1221-2010-%D0%BF#Text> (Дата звернення 19.10.2022)

36. Офіційний сайт NOVATOR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.novator-tm.com/pages/price.php> (Дата звернення 19.10.2022)

37. Вдовиченко А.А., Запривода А.М. Кризь час і простір : від покоління до покоління. Підприємству “Новатор” – 40. К. : Новий друк,2005. – 136 с.

38. Український апарат штучної вентиляції легень отримав схвалення МОЗ. Виробник пишається розробкою, лікарі вважають її безтолковою і навіть небезпечною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://babel.ua/texts/43543-ukrajinskiy-aparat-shtuchoji-ventilyaciji-legen-otrimav-shvalennya-moz-virobnik-pishayetsya-rozrobkoyu-likari-vvazhayut-jiji-beztolkovoyu-i-navit-nebezpechnoyu> (Дата звернення 19.10.2022)

39. Хмельницький "Новатор" отримав дозвіл від МОЗ на масове виробництво апаратів ШВЛ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: :

<https://vsim.ua/Podii/hmelnitskiy-novator-otrimav-dozvil-vid-moz-na-masove-virobnitstvo-apar-11058675.html> (Дата звернення 21.10.2022)

40. Кухарук, А. А. "Вплив аналізу ліквідності і платоспроможності на фінансову стійкість підприємства." 2021.

41. Омелянович Л.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: підручник / Л.О. Омелянович, О. В. Чайковська, Г. Є. Долматова, О. В. Іванова, А. Ф. Кононенко. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2011. – 231 с.)

42. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т.В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 23–27.

43. ЛІЧИЛЬНИК ГАРЯЧОЇ ВОДИ ЕЛЕКТРОННИЙ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pacxodomep.com.ua/uk/item/hot-water-electronic-water-eh15.html> (Дата звернення 31.10.2022)

44. Післявоєнна відбудова України обійдеться в 190 млрд доларів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.slovoidilo.ua/2022/08/11/novyna/ekonomika/pislyavoyenna-vidbudova-ukrayiny-obijdetsya-190-mlrd-dolariv-kse> (Дата звернення 31.10.2022)

45. Прямі збитки від війни оцінюються в більш ніж 108 млрд доларів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.slovoidilo.ua/2022/08/02/novyna/finansy/pryami-zbytky-vijny-oczinyuyutsya-bilsh-nizh-108-mlrd-dolariv-kse> (Дата звернення 31.10.2022)

46. Проекти нацпрограми. Відновлення та модернізація житла та інфраструктури регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://recovery.gov.ua/project/program/recovery-and-upgrade-of-housing-and-regions-infrastructure?page=3> (Дата звернення 31.10.2022)

47. ЗАКОН УКРАЇНИ «Про комерційний облік теплової енергії та водопостачання»[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2119-19#Text> (Дата звернення 01.11.2022)

48. Демошенко, Г., & Бардах, О. (2021). Цифровізація у сфері житлово-комунального господарства: загальний тренд модернізації. Аспекти публічного управління, 9(SI (1), 16-19

49. Бізнес-планування: Підручник / за ред. проф Т. Г. Попадюк, проф. В. Я. Гонфікеля. – М.: Навчальний підручник; ИНФРА-М, 2015. – 296с.

50. Постанова від 28 червня 1997 р. № 700 Київ «Про затвердження Положення про оплату праці за час виробничого навчання, перекваліфікації або навчання інших професій»[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/700-97-%D0%BF#Text> (Дата звернення 01.11.2022)



## Додаток Б

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

Підприємство Державне підприємство "Новатор" Дата (рік, місяць, число) 2020 01 01  
 Територія ХМЕЛЬНИЦЬКА за СДРПОУ 22987900  
 Організаційно-правова форма господарювання Державне підприємство за КОАТУУ 6810100000  
 Вид економічної діяльності Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації за КОПФГ 140  
 за КВЕД 26.51  
 Середня кількість працівників 1 1414  
 Адреса, телефон вулиця Тернопільська, буд. 17, м. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 29016 670134  
 Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака  
 Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):  
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку  V  
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

КОДИ		
2020	01	01
22987900		
6810100000		
140		
26.51		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД/ 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	14 759	14 162
первісна вартість	1001	16 576	16 577
накопичена амортизація	1002	1 817	2 415
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1	471
Основні засоби	1010	54 101	57 700
первісна вартість	1011	195 492	204 148
знос	1012	141 391	146 448
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	942	657
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>69 803</b>	<b>72 990</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	100 952	64 302
Виробничі запаси	1101	37 407	19 431
Незавершене виробництво	1102	22 460	11 562
Готова продукція	1103	39 304	31 614
Товари	1104	1 781	1 695
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	25 665	13 351
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5 840	7 858
з бюджетом	1135	1	654
у т.ч. з податку на прибуток	1136	-	285
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	17 450
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	802	1 305
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	7 345	49 270
Готівка	1166	57	61
Рахунки в банках	1167	7 288	49 209
Витрати майбутніх періодів	1170	249	651
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	3 008	2 402
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>143 862</b>	<b>157 243</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
Баланс	1300	213 665	230 233

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67 030	67 030
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	1 146	2 149
Додатковий капітал	1410	12 618	12 618
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	59 952	72 588
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>140 746</b>	<b>154 385</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	4 005	1 292
Довгострокові забезпечення	1520	6 727	3 219
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	6 418	3 219
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>10 732</b>	<b>4 511</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	4 815	28 120
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	3 225	2 636
товари, роботи, послуги	1615	6 010	3 836
розрахунками з бюджетом	1620	4 131	3 747
у тому числі з податку на прибуток	1621	715	-
розрахунками зі страхування	1625	2 085	1 797
розрахунками з оплати праці	1630	9 800	6 927
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	29 780	8 233
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	13 935
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	1	1
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 340	2 105
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>62 187</b>	<b>71 337</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>213 665</b>	<b>230 233</b>

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

директор

*Свістун*

Свістун Олексій Сергійович

Головний бухгалтер



Задворна Майя Анатоліївна

## Додаток В

Підприємство Державне підприємство "Новатор"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2020	01	01
22987900		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за **Рік 2019** р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	470 564	526 449
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестраховання	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 359 722 )	( 416 065 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	110 842	110 384
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	17 161	33 910
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 41 809 )	( 51 952 )
Витрати на збут	2150	( 9 356 )	( 29 294 )
Інші операційні витрати	2180	( 41 504 )	( 53 505 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	35 334	9 543
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	288	116
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	( 5 084 )	( 4 466 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 2 )	( 10 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	30 536	5 183
збиток	2295	( - )	( - )

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(6 274)	(1 619)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	24 262	3 564
збиток	2355	( - )	( - )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1 585	654
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>1 585</b>	<b>654</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	285	118
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>1 300</b>	<b>536</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>25 562</b>	<b>4 100</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	189 886	253 300
Витрати на оплату праці	2505	136 533	155 534
Відрахування на соціальні заходи	2510	26 752	33 034
Амортизація	2515	6 172	9 923
Інші операційні витрати	2520	59 837	63 028
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>419 180</b>	<b>514 819</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	-	-

директор

Головний бухгалтер



Свістунів Олексій Сергійович

Задворна Майя Анатоліївна

## Додаток Г

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

Дата (рік, місяць, квартал)	2021	10	01
за ЄДРПОУ	22987900		
за КАТОТТГ <sup>1</sup>	UA68040470010096613		
за КОПФГ	140		
за КВЕД	26.51		

Підприємство Державне підприємство "Новатор"  
 Територія ХМЕЛЬНИЦЬКА  
 Організаційно-правова форма господарювання Державне підприємство  
 Вид економічної діяльності Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації  
 Середня кількість працівників <sup>2</sup> 1 166  
 Адреса, телефон вулиця Тернопільська, буд. 17, м. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 29018, Україна 671574  
 Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)  
 Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):  
 за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку   
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
на **31 грудня 2021** р.

Форма №1 Код за ДКУД | 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	13 832	13 675
первісна вартість	1001	16 769	17 096
накопичена амортизація	1002	2 937	3 421
Незавершені капітальні інвестиції	1005	814	21 773
Основні засоби	1010	56 012	70 083
первісна вартість	1011	208 681	229 241
знос	1012	152 669	159 158
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	542	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>71 200</b>	<b>105 531</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	93 226	175 700
Виробничі запаси	1101	32 904	79 562
Незавершене виробництво	1102	28 686	45 908
Готова продукція	1103	29 933	48 777
Товари	1104	1 703	1 453
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 753	3 597
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	10 554	43 064
з бюджетом	1135	16	709
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	287
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	69 436	104 821
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 624	450
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	61 241	7 412
Готівка	1166	47	1
Рахунки в банках	1167	61 194	7 411
Витрати майбутніх періодів	1170	222	167
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1180	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	4 400	13 316
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>250 472</b>	<b>349 236</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>321 672</b>	<b>454 767</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67 030	67 030
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	1 983	4 960
Додатковий капітал	1410	12 618	12 618
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	66 155	57 660
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>147 786</b>	<b>142 268</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	205
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	9 558	11 574
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	9 558	11 574
Цільове фінансування	1525	47 661	28 280
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>57 219</b>	<b>40 059</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	24 350	59 950
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 216	-
товари, роботи, послуги	1615	32 639	36 854
розрахунками з бюджетом	1620	2 894	2 737
у тому числі з податку на прибуток	1621	557	-
розрахунками зі страхування	1625	1 309	1 666
розрахунками з оплати праці	1630	6 435	8 215
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	13 463	43 057
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	30 949	100 796
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	17 380
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 412	1 785
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>116 667</b>	<b>272 440</b>
<b>IV. зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	-	-
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>321 672</b>	<b>454 767</b>

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Свістунів  
Олексій  
Сергійович  
Задворна  
Майя  
Анатолівна

Свістунів Олексій Сергійович

Задворна Майя Анатолівна

<sup>1</sup> Кваліфікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

<sup>2</sup> Визначення в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

## Додаток Г

Підприємство Державне підприємство "Новатор"

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ

2022 01 01

за ЄДРПОУ

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за

Рік 2021

р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 019 230	501 994
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 943 117 )	( 439 317 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	76 113	62 677
збиток	2095	( - )	( - )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	31 101	21 628
<i>у тому числі:</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 42 335 )	( 38 855 )
Витрати на збут	2150	( 6 924 )	( 5 853 )
Інші операційні витрати	2180	( 48 599 )	( 30 639 )
<i>у тому числі:</i>	<i>2181</i>	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	9 356	8 958
збиток	2195	( - )	( - )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	307	114
<i>у тому числі:</i>	<i>2241</i>	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	( 5 900 )	( 6 406 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 64 )	( 7 )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	<i>2275</i>	-	-

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	3 699	2 659
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 334)	(824)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	2 365	1 835
збиток	2355	( - )	( - )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	4 144	237
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>4 144</b>	<b>237</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	746	42
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>3 398</b>	<b>195</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>5 763</b>	<b>2 030</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	774 343	128 043
Витрати на оплату праці	2505	136 090	108 979
Відрахування на соціальні заходи	2510	29 063	24 705
Амортизація	2515	7 657	7 399
Інші операційні витрати	2520	107 067	250 171
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>1 054 220</b>	<b>519 297</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	-	-

Керівник

Головний бухгалтер

Олексій  
Сергійович

ЕП Задворна  
Майя  
Анатоліївна

Світунов Олексій Сергійович

Задворна Майя Анатоліївна