

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально - науковий інститут Економіки і управління
Кафедра Економіки і права

«До захисту в ЕК»
Директор інституту(декан факультету)
_____ Олег ШЕРЕМЕТ
(підпис) (ім'я та прізвище)

«До захисту допущено»
Завідувач кафедри
_____ Анатолій ЗАЇНЧКОВСЬКИЙ
(підпис) (ім'я та прізвище)

« ___ » _____ 2023р.

« ___ » _____ 2023р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності _____ 051 Економіка _____
(код та назва спеціальності)
освітньо-професійної програми _____ «Економіка підприємства» _____

на тему: Шляхи підвищення інвестиційної привабливості підприємства

Виконав: здобувач 5-го курсу, групи ЗЕП-5-6

_____ Дишко Олексій Іванович _____
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Керівник _____ Ємцева Галина Федорівна _____
(прізвище, ім'я та по батькові повністю) (підпис)

Консультанти _____ (ім'я та прізвище) _____ (підпис)

_____ (ім'я та прізвище) _____ (підпис)

_____ (ім'я та прізвище) _____ (підпис)

Рецензент _____ Ольга Михайленко _____
(ім'я та прізвище) (підпис)

Я як здобувач(ка) Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав(-ла) і не одержував(-ла) недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Здобувач _____
(підпис)

Київ – 2023 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально-науковий інститут Економіки і управління
Кафедра Економіки і права
Освітній ступінь Бакалавр
Спеціальність 051 «Економіка»
(шифр і назва)
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»
(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і права
Анатолій ЗАЙЧКОВСЬКИЙ
«30» вересня 2022 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Дишко Олексію Івановичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Шляхи підвищення інвестиційної привабливості підприємства»

керівник роботи Ємцева Галина Федорівна

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «30» вересня 2022 року № 586-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 07 лютого 2023 р.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, монографії, посібники, підручники, наукові статті згідно обраної теми, фінансова та статистична звітність за 2019-2021 роки ТОВ «Авант-Еліт», мережа Інтернет.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретико-методологічні засади інвестиційної привабливості підприємства. Аналіз фінансово-господарської діяльності та інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт». Шляхи підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт»

5. Перелік графічного матеріалу

Основні техніко-економічні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр.

Динаміка показників інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр.

Показники ефективності реалізації проекту підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт»

Планові показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Авант-Еліт» внаслідок реалізації інвестиційного проекту

АНОТАЦІЯ

Дишко Олексій Іванович. Шляхи підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Київ. НУХТ 2023.

Кваліфікаційна робота викладена на 117 сторінках, містить 3 розділи, 13 ілюстрацій, 45 таблиць, 57 джерел в переліку посилань.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних аспектів та розробка практичних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

В першому розділі розкриваються теоретичні основи сутності інвестиційної привабливості підприємства на основі визначень науковців, визначено формування інвестиційної привабливості підприємства, наведено методики аналізу інвестиційної привабливості підприємства.

В другому розділі досліджено основні показники діяльності ТОВ «Авант-Еліт» та його ресурсний потенціал, проаналізовано ефективність господарської діяльності підприємства. оцінено фінансовий стан досліджуваного підприємства та проаналізовано інвестиційну привабливість підприємства.

В третьому розділі визначено напрямки підвищення інвестиційної привабливості підприємства, економічно обґрунтовано проект підвищення інвестиційної привабливості підприємства, оцінено вплив запропонованого проекту на основні показники діяльності підприємства.

За результатами роботи зроблено висновки та пропозиції. З метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства розроблено інвестиційний проект з виробництва бруківки за методом вібропресування. Ефективність проекту була оцінена на основі розробки трьох варіантів розвитку подій: реалістичного, оптимістичного та песимістичного. На основі планових показників реалізації проекту оцінено вплив інвестиційного проекту на основні показники ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, формування інвестиційної привабливості підприємства, оцінка інвестиційної привабливості підприємства.

ANNOTATION

Oleksii Ivanovich Dyshko. Ways to increase the investment attractiveness of the enterprise. Kyiv. NUHT 2023.

The qualification work is laid out on 117 pages, contains 3 chapters, 13 illustrations, 45 tables, 57 sources in the list of references.

The purpose of the qualification work is the study of theoretical aspects and the development of practical measures to increase the investment attractiveness of the enterprise.

In the first chapter, the theoretical foundations of the essence of the investment attractiveness of the enterprise are revealed based on the definitions of scientists, the formation of the investment attractiveness of the enterprise is determined, and the methods of analyzing the investment attractiveness of the enterprise are given.

In the second chapter, the main performance indicators of LLC «Avant-Elit» and its resource potential were investigated, the efficiency of the enterprise's economic activity was analyzed. the financial condition of the investigated enterprise was assessed and the investment attractiveness of the enterprise was analyzed.

In the third chapter, the directions of increasing the investment attractiveness of the enterprise are determined, the project of increasing the investment attractiveness of the enterprise is economically substantiated, the impact of the proposed project on the main indicators of the enterprise's activity is evaluated.

Based on the results of the work, conclusions and suggestions were made. In order to increase the investment attractiveness of the enterprise, an investment project for the production of paving stones using the vibro-pressing method has been developed. The effectiveness of the project was evaluated based on the development of three options for the development of events: realistic, optimistic and pessimistic. Based on the planned indicators of project implementation, the impact of the investment project on the main performance indicators of the enterprise was assessed.

Keywords: investment attractiveness, formation of the investment attractiveness of the enterprise, assessment of the investment attractiveness of the enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства.....	5
1.2. Формування інвестиційної привабливості підприємства	14
1.3. Методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства	21
Висновки до розділу 1.....	31
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «АВАНТ-ЕЛІТ»	33
2.1. Характеристика господарської діяльності та ресурсного потенціалу підприємства	33
2.2. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства	42
2.3. Оцінка фінансового стану підприємства	49
2.4. Дослідження інвестиційної привабливості підприємства	59
Висновки до розділу 2.....	73
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «АВАНТ-ЕЛІТ».....	76
3.1. Напрями підвищення інвестиційної привабливості підприємства	76
3.2. Економічне обґрунтування проекту підвищення інвестиційної привабливості підприємства	93
3.3. Вплив запропонованого заходу на результати діяльності підприємства.....	102
Висновки до розділу 3.....	110
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	112
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	118
ДОДАТКИ.....	124

ВСТУП

В сучасних умовах, які характеризуються нестачею грошових коштів у підприємств з одного боку і нестабільністю і високим рівнем конкуренції з іншого необхідною умовою є формування інвестиційної привабливості підприємства з метою залучення інвестицій у його розвиток.

Вважаємо, що інвестиційна привабливість підприємства характеризується з одного боку внутрішніми можливостями підприємства по збільшенню прибутку, а з іншого – таким фактором як швидкість повернення інвестованих коштів або періодом їх повернення. За інших рівних умов інвестор завжди віддасть перевагу варіанту авансування інвестиційних коштів, при якому прибуток, отриманий від інвестування в виробничий об'єкт, буде тотожним інвестиціям за максимально коротким терміном.

Таким чином, критерій інвестиційної привабливості формуємо, як максимум результату (прибутку) при мінімумі інвестицій в мінімально можливий термін.

Для розробки системи показників вимірювання та оцінки інвестиційної привабливості, як характеристики складної економічної системи, слід визначити велике різноманіття методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства. При визначенні інвестиційної привабливості підприємства вимір і оцінка є два послідовних процесу, а результати вимірювань представляють собою інформаційну базу для отримання результатів оцінки.

Дослідження питань оцінки інвестиційної привабливості досліджено у працях багатьох авторів, зокрема, таких як Т. Є. Андрєєва, М. М. Білоусова, В. М. Гончаров, Г. І. Грицаєнко, Н.М. Давиденко, О. Р. Зельдіна, П. І. Коренюк, Т. Л. Керанчук, О. Є. Кузьмін, О. Т. Левандівський, В. Ю. Припотень та ін.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних аспектів та розробка практичних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Відповідно до сформованої мети в роботі основними завданнями

кваліфікаційної роботи визначено:

- з'ясовано теоретичні аспекти сутності інвестиційної привабливості підприємства;
- визначено формування інвестиційної привабливості підприємства;
- наведено методики аналізу інвестиційної привабливості підприємства;
- досліджено основні показники діяльності підприємства та його ресурсний потенціал;
- проаналізовано ефективність господарської діяльності підприємства;
- оцінено фінансовий стан досліджуваного підприємства;
- проаналізовано інвестиційну привабливість підприємства;
- визначено напрямки підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- економічно обґрунтовано проект підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- оцінено вплив запропонованого проекту на основні показники діяльності підприємства.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є методика формування та оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування інвестиційної привабливості підприємства та її оцінка.

Основними методами дослідження в кваліфікаційній роботі визначено: методи контент-аналізу (дослідження теоретичних аспектів за темою дослідження); коефіцієнтний аналіз (аналіз фінансово-економічних показників).

Інформаційною базою кваліфікаційної роботи виступають наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів щодо інвестиційної привабливості підприємства. Також в роботі використано Закони України, дані Державної служби статистики України, статут, фінансова звітність ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр.

Структурно кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаної літератури та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства

Інвестиційна привабливість окремих проектів чи суб'єктів господарювання з урахуванням факторів економічного, політичного і соціального характеру набула особливо важливого значення.

В практиці економічного аналізу не здійснювалася оцінка інвестиційного потенціалу окремих підприємств, але широкого розповсюдження набула оцінка та аналіз їх інвестиційної привабливості. Враховуючи їх взаємозв'язок, доцільно зовнішню оцінку інвестиційного потенціалу ототожнювати з оцінкою його інвестиційної привабливості.

Інвестиційна привабливість і показники, що її визначають, в економічній літературі трактуються по-різному. Шапуров О. О., наприклад, розглядає інвестиційну привабливість як відповідь на питання про доцільність вкладення коштів в конкретне підприємство. Він стверджує, що інвестиційна привабливість підприємства залежить від усіх показників, що характеризують його фінансовий стан, однак інвесторів безпосередньо цікавлять лише показники, що впливають на прибутковість капіталу, курс акцій та рівень дивідендів [54, с.115].

Бланк О.І. під інвестиційною привабливістю розуміє інтегральну характеристику окремих компаній (фірм) – об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості [3, с.400]. Він пропонує здійснювати оцінку майбутніх об'єктів інвестування за допомогою методів як маркетингового так і фінансового аналізу, наголошує на необхідності інтегрованого узагальнення результатів оцінки.

Аналіз існуючих точок зору фахівців щодо інвестиційної привабливості довів, що взагалі всі підходи до її визначення можна поділити на дві групи: державне регулювання за кейнсіанською та монетаристською моделями, де при зовнішніх розбіжностях та різних підходах до вибору суб'єкта регулювання (платоспроможний попит або пропозиція ресурсів) об'єкт регулювання розглядається єдиний – інвестиційний ринок. Ці концепції з різних позицій розглядають збалансованість ринків та економіки країни в цілому, інвестиційна політика підприємства виступає складовою загальної стратегії підприємства та полягає у виборі і реалізації ефективних шляхів розширення обсягу активів для забезпечення основних напрямків його розвитку, фінансової стійкості, зростання потенціалу підприємства та впровадження новітніх технологій. Тому оцінка інвестиційної привабливості підприємства, з урахуванням всіх її складових (інвестиційної привабливості держави, галузі, регіону) повинна стати підставою для розробки його інвестиційної політики.

Інвестиційна привабливість підприємства це характеристика його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку й можливостей залучення інвестиційних ресурсів. На інвестиційну привабливість підприємства впливають ефективність використання інвестиційних ресурсів, маркетингові дослідження та результати фінансово-господарської діяльності [6, с.59].

Оперативне та своєчасне прийняття управлінських рішень, при цьому, дає змогу обґрунтовано визначити напрямки залучення інвестицій за рахунок використання існуючого інформаційного поля шляхом перетворення його в керуючу інформацію. Тобто, процес управління інвестиційними ресурсами на підприємстві має за мету забезпечення раціонального їх розміщення в межах існуючої інвестиційної політики і є підсистемою фінансового менеджменту підприємства.

Процес визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства на основі аналізу показників його фінансово-господарської діяльності неможливий без визначення самого поняття «інвестиційна привабливість підприємства».

Дані таблиці 1.1 відображають різноманітність думок провідних економістів з цього приводу.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства»

Автори	Визначення
Бланк І.О. [3, с. 402]	Інтегральна характеристика окремих компаній (фірм) – об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів і їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості
Дмитрієв І. А. [15, с.113]	Сукупність показників фінансово-економічного стану підприємства, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал
Шапуров О. О. [54, с.107]	Фінансовий аналіз діяльності підприємства за показниками фінансової стійкості, прибутковості, ліквідності активів, оборотності активів та ін. з точки зору потенційного інвестування у вигляді як капітальних вкладень, так і фінансових інвестицій
П. І. Коренюк, О. Т. Левандівський [27, с.178]	...як модель кількісних і якісних показників – оцінок зовнішнього середовища (політичного, економічного, соціального, правового) і внутрішнього – позиціонування об'єкта в зовнішньому середовищі, оцінка його економічного, фінансового, технічного, кадрового потенціалу, що дає можливість варіювати кінцевий результат
Кальний С. В. [21., с.92]	...це сукупність характеристик його (підприємства) виробничої, комерційної, фінансової і управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій в нього
Кузьмін О. Є. [14, с.78]	...загальна характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямків та об'єктів із позиції конкретного інвестора
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій [40]	...рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників

Джерело: побудовано на основі [3, 14, 15, 27, 40, 54]

Велика кількість авторів розглядають сутність інвестиційної привабливості потенційних об'єктів, дають визначення самого поняття інвестиційної привабливості підприємства, яке на думку автора потребує уточнення.

Інвестиційна привабливість підприємства, на наш погляд, це комплексна

характеристика фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та рівня ефективності залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику, зовнішніх і внутрішніх впливів. Оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства – це інтегральна характеристика показників його діяльності, тобто оцінка рівня ефективності результатів фінансово-господарської діяльності.

Як доводять дані табл. 1.1, в економічній науці відсутній єдиний загальновизнаний підхід до визначення інвестиційної привабливості підприємств. Економісти, які досліджують це питання, одностайні в думці, що інвестиційна привабливість підприємства має характеризуватися як комплекс показників його діяльності, що визначає для інвестора сферу переважних значень інвестиційної поведінки. Відома безліч методичних підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Отже, інвестиційна привабливість підприємства визначається на основі комплексної характеристики фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, стратегічних перспектив розвитку та рівня ефективності залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Проведений порівняльний аналіз методів вимірювання рівня інвестиційної привабливості підприємств, що використовуються у даний час, дозволив визначити, що найбільш прийнятним методом для характеристики цього складного економічного явища є використання системи статистично достовірних показників, яка має містити в собі узагальнюючий показник і кілька рівнів часткових, взаємопов'язаних між собою показників, що всебічно характеризують досліджуване явище і мають спільну розмірність і структуру.

Опосередкований, але дуже значний вплив на рівень інвестиційної привабливості підприємства, особливо в умовах невизначеності конкурентного середовища, має інвестиційна привабливість зовнішнього середовища. Така впливовість зумовлена тим, що підприємство є відкритою системою, а універсальність характеру факторів впливу зовнішнього середовища має дуже

суттєвий вплив на результат прийняття рішення щодо інвестування потенційних інвесторів.

В умовах кризових явищ в економіці підвищується роль раціонального управління інвестиційними ресурсами, які мають вкладатися в активи підприємств. Для трансформації інвестицій в будь-який інший вид ресурсів необхідно задіяти комплекс різноманітних ресурсів: від високоліквідних (обігових коштів, нематеріальних активів) до довгострокових – основних виробничих засобів, довгострокових фінансових вкладень), що обумовлено дефіцитом фінансових коштів. Визначення перспективних напрямків розвитку підприємства, з огляду на питання впровадження і ефективного використання інвестиційних ресурсів, а також побудова системи прогностичних показників діяльності та їх динаміки, повинне базуватись на врахуванні впливу великої кількості науково обґрунтованих економічних факторів (особливо екзогенних), що дозволить управлінському персоналу сформувати адекватний механізм управління фінансовими інвестиційними ресурсами. При вирішенні цієї проблеми слід обов'язково з'ясувати та відокремити ступінь впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Зовнішні фактори впливу на інвестиційну діяльність підприємства доцільно поділити на дві підгрупи: перша підгрупа містить в собі фактори непрямого впливу, друга – прямого впливу. При цьому, в системі внутрішніх факторів також слід відокремити дві складові: фактори, які відображають рівень організаційної структури управління і технічний стан підприємства, тобто організаційно-технічні фактори зовнішнього впливу, та вплив соціально-економічної складової внутрішньої системи. В умовах невизначеності конкурентного середовища більшою мірою інвестиційна діяльність підприємства залежить від рівня впливу внутрішніх факторів. Запропонована система факторів активізації інвестиційної діяльності підприємства наведена на рис. 1.1.

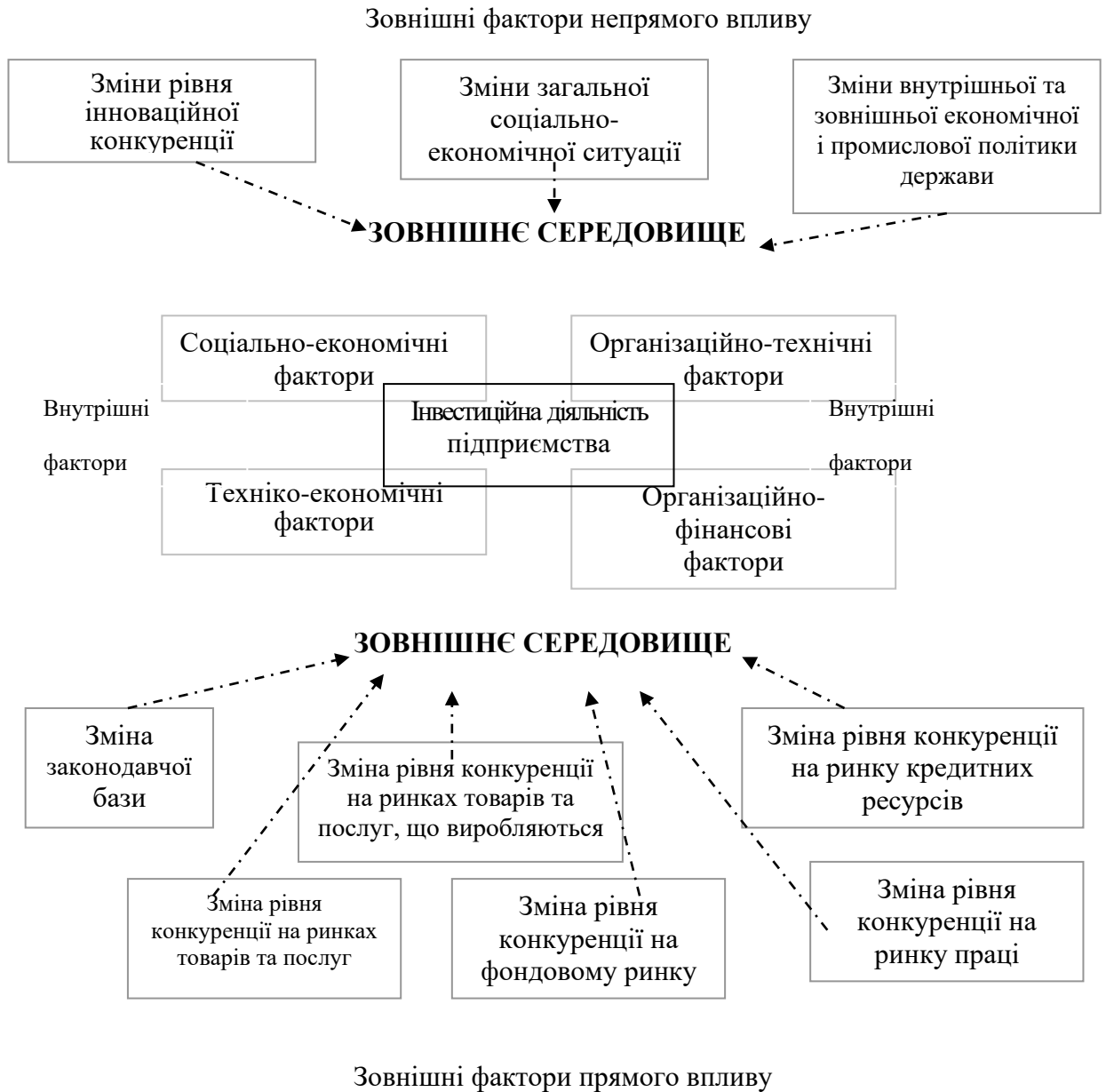


Рис. 1.1. Схема факторів впливу на активізацію інвестиційної діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища

Джерело: побудовано на основі [38, с.290]

У процесі формування інвестиційної політики підприємства необхідно дотримуватись наступних принципів: чітка спрямованість на досягнення стратегічних цілей; економічне обґрунтування необхідності інвестиційних вкладень; пріоритетність направленості інвестицій за важливістю та послідовністю; формування оптимальної структури реальних та фінансових інвестицій; вибір найбільш надійних джерел та методів фінансування;

системний підхід до інвестиційної стратегії; врахування факторів ризику.

Аналіз робіт науковців доводить, що інвестиційну політику підприємства слід формувати в послідовності, наведеній в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Етапи та складові процесу формування інвестиційної політики підприємства

Етапи	Зміст
Перший етап: Вивчення зовнішнього інвестиційного середовища та прогнозування вірогідної кон'юнктури інвестиційного ринку	Досліджуються умови інвестиційної діяльності в цілому та за формами інвестицій. Проводиться аналіз поточної кон'юнктури інвестиційного ринку в цілому та за
Другий етап: Розробка та формування основних напрямків інвестиційних вкладень	Розробка напрямків у відповідності до загальної стратегії підприємства та прогнозу кон'юнктури інвестиційного ринку. Визначення співвідношення основних форм інвестування, галузевої та регіональної направленості інвестиційної діяльності
Третій етап: Пошук та оцінка інвестиційної привабливості окремих об'єктів інвестування і відбір найбільш привабливих проектів	Вивчається поточна пропозиція на інвестиційному ринку. Здійснюється аналіз і відбір інвестиційних проектів, які відповідають загальній стратегії підприємства
Четвертий етап: Підготовка рішень про своєчасну відмову від неефективних інвестиційних проектів або реінвестування власного капіталу	Ранжування інвестиційних проектів за ступенем їх ліквідності
П'ятий етап: Формування інвестиційного портфеля та його оцінка за критеріями доходності, ризиків та ліквідності	Оптимізація структури інвестицій. Оцінка ступеню майбутньої ліквідності за кожним об'єктом інвестування. Оцінка ризикованості та доходності портфеля
Шостий етап: Оцінка інвестиційних якостей (оцінка інвестиційної привабливості) окремих фінансових інструментів та відбір найбільш ефективних	Вивчається пропозиція на ринку фінансових інструментів. Здійснюється оцінка їх інвестиційних якостей
Сьомий етап: Забезпечення високої ефективності інвестицій та мінімізація рівня ризиків	Визначення ефективності інвестицій та їх ранжування за рівнем максимальної доходності. Ранжування окремих об'єктів інвестування за рівнем їх ризиків

Продовження табл. 1.2

1	2
Восьмий етап: Визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізація структури їх джерел	Прогнозування загального рівня потреби в інвестиційних ресурсах, необхідних для здійснення інвестиційної діяльності в передбачених обсягах
Дев'ятий етап: Реалізація інвестиційних програм та проектів	Розробка календарних планів реалізації інвестиційних рішень та їх бюджетів. Організація моніторингу інвестиційних програм та проектів

Джерело: побудовано на основі [13, с.204]

На думку фахівців, яка точніше відображає сутність поняття, формування ефективної інвестиційної політики підприємства повинне полягати в напрямку врахування: рівня інвестиційної привабливості підприємства; необхідності раціонального використання та розпорядження коштами на реалізацію неприбуткових інвестиційних проектів, тобто зниження витрат на досягнення відповідного соціального, науково-технологічного чи екологічного ефекту від реалізації даних проектів; можливість використання підприємством державної підтримки та пільг для підвищення ефективності інвестицій; можливість залучення субсидій і кредитів міжнародних фінансово-кредитних організацій і приватних іноземних інвесторів. Підсумовуючи вищевикладене, розробка інвестиційної політики підприємства повинна спиратись не тільки на оцінку складових внутрішніх факторів впливу, але й на врахування впливу рівня інвестиційної привабливості всіх об'єктів системи інвестиційної привабливості, тобто привабливості самого підприємства, регіону де воно розташоване, галузі та врахуванні інвестиційного клімату та привабливості держави в цілому.

Циклічність та динамічність змін розвитку економіки взагалі, та інвестиційного ринку зокрема, зумовлюють необхідність постійного моніторингу їх стану та кон'юнктури для розробки та обґрунтування інвестиційної політики і прийняття ефективних інвестиційних рішень. Виявлення основних тенденцій дозволить сформулювати та спрогнозувати напрямки подальшого їх розвитку. Прогнозування можливостей складових інвестиційного ринку полягає в послідовній зміні окремих його стадій (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Стадії прогнозування можливостей інвестиційного ринку

Стадії	Зміст
Оцінка макроекономічних показників	Визначається інвестиційний клімат у країні та ефективність умов інвестиційної діяльності
Оцінка інвестиційної привабливості галузей	Використовується для галузевої спрямованості, галузевої диверсифікації інвестиційної діяльності підприємств згідно з структурою інвестиційної стратегії
Оцінка інвестиційної привабливості регіонів	Визначення регіональної диверсифікації діяльності підприємств
Оцінка інвестиційної привабливості підприємства	Розробка та обґрунтування інвестиційних рішень.

Джерело: побудовано на основі [20, с.42]

Таким чином, слід зазначити, що аналіз досліджень перспектив інвестиційного ринку та прогнозування інвестиційної привабливості його об'єктів – це, для формування інвестиційної політики підприємства, насамперед, взаємопов'язані, обов'язкові та взаємозалежні складові.

Економічний розвиток неможливий без стабілізації виробництва, створення умов для залучення прямих іноземних інвестицій.

Коливання обсягів виробництва посилюють економічний ризик у країні і негативно впливають на інвестиційний клімат. При цьому низький рівень розвитку вітчизняного інвестування (або самоінвестування підприємств) має негативний вплив на процес прийняття рішення про вкладання фінансових ресурсів для іноземних інвесторів. Тому в умовах економічної кризи і посткризового періоду, важливу роль відіграє ступінь державної підтримки для реалізації існуючих і перспективних інвестиційних проектів, особливо для підприємств стратегічних для країні галузей економіки. Розглядаючи проблеми низької привабливості інвестиційних проектів можна констатувати, що вони поділяються на інституціональні, макро- та мікроекономічні.

Слід зазначити, що початковим етапом визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства, для можливості прогнозування перспективності залучення інвестицій, є урахування її оцінки на рівнях впливу зовнішнього

середовища, а його завершальним етапом повинна стати саме оцінка інвестиційної привабливості окремого підприємства, як потенційного об'єкту залучення інвестицій. Від галузевої та регіональної направленості інвестиційної діяльності підприємства залежить і стан його інвестиційної привабливості.

1.2. Формування інвестиційної привабливості підприємства

Процеси інвестування пов'язані, насамперед, з акумулюванням та визначенням напрямку використання фінансових інструментів. При цьому оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства може бути цікавою не лише для інвестора, як вкладника коштів, для визначення потенційної ефективності вкладень, а й саме підприємство – для визначення слабких і сильних сторін своєї фінансово-господарської діяльності. Тобто, в позитивному ефекті від інвестування зацікавлені обидві складові системи «об'єкт-інвестор».

Але отримані результати оцінки інвестиційної привабливості підприємства кожна сторона процесу використовує для досягнення своїх цілей, а саме: інвестор – для розробки, визначення й обґрунтування потенційних варіантів інвестування, як інструменту забезпечення ефективного використання коштів з метою отримання майбутнього прибутку; підприємство – для розробки інвестиційної стратегії діяльності і як наслідок визначення певних заходів щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості для майбутнього залучення інвестицій та забезпечення ефективності їх впровадження і використання.

Інвестиційна привабливість об'єкта інвестування (тобто підприємства) формується під впливом певних умов та великої кількості різноманітних факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Авторами [19, с.206] надано перелік умов формування інвестиційної привабливості підприємства та приведено найвагоміші фактори впливу на цей інвестиційні процеси. До основних умов впливу на інвестиційну привабливість віднесені ефективність використання активів та перспективи розвитку підприємства, а також приділено увагу питанням визначення перспектив збуту та конкурентоспроможності

продукції. Інші фахівці [28, с.203] розглядають лише фактори формування інвестиційної привабливості, а питанням врахування умов цих впливів взагалі не приділяють увагу. Дані умови неповністю відображають ключові аспекти та фактори, які є суттєвою складовою оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства. Таким чином формування інвестиційної привабливості об'єкту інвестування, як фактора підвищення ефективності його подальшого розвитку, повинна бути невід'ємною складовою існуючої інвестиційної політики, інвестиційної стратегії і, як наслідок, загальної економічної стратегії діяльності підприємства.

Основою обґрунтування прийняття рішення про інвестування інвестором повинна бути оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства, аналіз його динаміки, як складових визначення вірогідних резервів фінансово-господарської діяльності підприємства та передбачення заходів їх реалізації для підвищення ефективності впровадження та використання інвестиційних ресурсів.

Рівень ефективності використання існуючих джерел фінансування підприємства слід визначати з огляду на визначення ефективності використання усіх джерел їх формування. Таким чином, умова формування інвестиційної привабливості підприємства, вплив, якої на нашу думку, є домінуючою – це результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, визначена на основі фінансової звітності підприємства. Узагальнююча оцінка фінансових результатів діяльності підприємства більш повною мірою відображає рівень фінансової стійкості підприємства і надає можливість визначення вірогідності залучення інвестицій та ефективності їх впровадження та використання, що відповідає фінансовим і господарським інтересам як підприємства, так і інвестора.

Підприємство повинно мати високу та надійну перспективність розширення ринків збуту та підвищення конкурентоспроможності продукції, що, на наш погляд, є більш обґрунтованою умовою, ніж тільки перспектива реалізації продукції. На думку автора, це може відбутись лише за рахунок

розширення ринків постачання сировини, матеріально-технічних ресурсів для виробництва і збуту готової продукції, а також впровадження інноваційних технологій для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, за рахунок підвищення якості і зменшення витрат на її виробництво. Такий рівень перспективності може бути досягнутий не лише при наявності існуючих умов, а й існування певної кількості укладених контрактів на придбання сировини і матеріально-технічних ресурсів та існуванні законодавчо підкріплених на державному рівні умов реалізації продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Звернути особливу увагу, слід на рівень ефективності впровадження і використання інвестиційних ресурсів підприємством як на ключову умову формування його інвестиційної привабливості. Цікавість потенційних інвесторів завжди має чітку спрямованість на визначення ефективності використання та спрямованості інвестиційних ресурсів в фінансово-господарській діяльності підприємства попередніх періодів.

У більшості випадків для кількісної оцінки рівня ефективності використання інвестиційних ресурсів використовуються розрахунки коефіцієнтів, індексів та інших відносних показників, таких, наприклад, як рентабельність власного капіталу та показник самоінвестування, рівень якого відображає рентабельність використання власних джерел фінансування. При цьому для інвестора важливим позитивним моментом буде значне перевищення показника рентабельності залучених коштів в порівнянні з рентабельністю власних інвестиційних джерел.

Ефективність використання інвестиційних ресурсів дійсно важлива умова формування складових інвестиційної привабливості підприємства.

Також, слід зазначити, що при визначенні інвестиційної привабливості певного об'єкту господарювання, на нашу думку, особливої уваги потребує визначення складових оточення і умов господарювання підприємства, його розташування у певному адміністративно-територіальному регіоні країни, стабільність економіко-політичних умов, рівень сприятливості діяльності вітчизняного виробника положень законодавчої бази і системи оподаткування.

Підприємство розглядається як відкрита динамічна система у галузі, певного регіону України. Всі складові відповідним чином впливають на створення, функціонування та подальші перспективи розвитку і діяльності підприємства, особливо з урахуванням кризових явищ економіки. Подальші перспективи діяльності підприємств в Україні, їхні виробничі та інвестиційні стратегії обмежені як внутрішнім, так і зовнішнім середовищами, чинним законодавчим простором і податковою системою, що тісно пов'язаний зі складною економічною ситуацією, станом розвитку ринкової інфраструктури і її регуляторними складовими. Таким чином, слід зазначити, що на рівень інвестиційної привабливості окремих підприємств, як об'єктів інвестування, крім вагомого впливу загального стану господарської діяльності в галузях та регіонах України, здійснює вплив ризиків зовнішнього та внутрішнього характеру. В результаті проведеного дослідження та вищенаведеного аналізу, на наш погляд, перелік факторів, що впливають на формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно розширити та доповнити складовими, які відображено рис. 1.2.

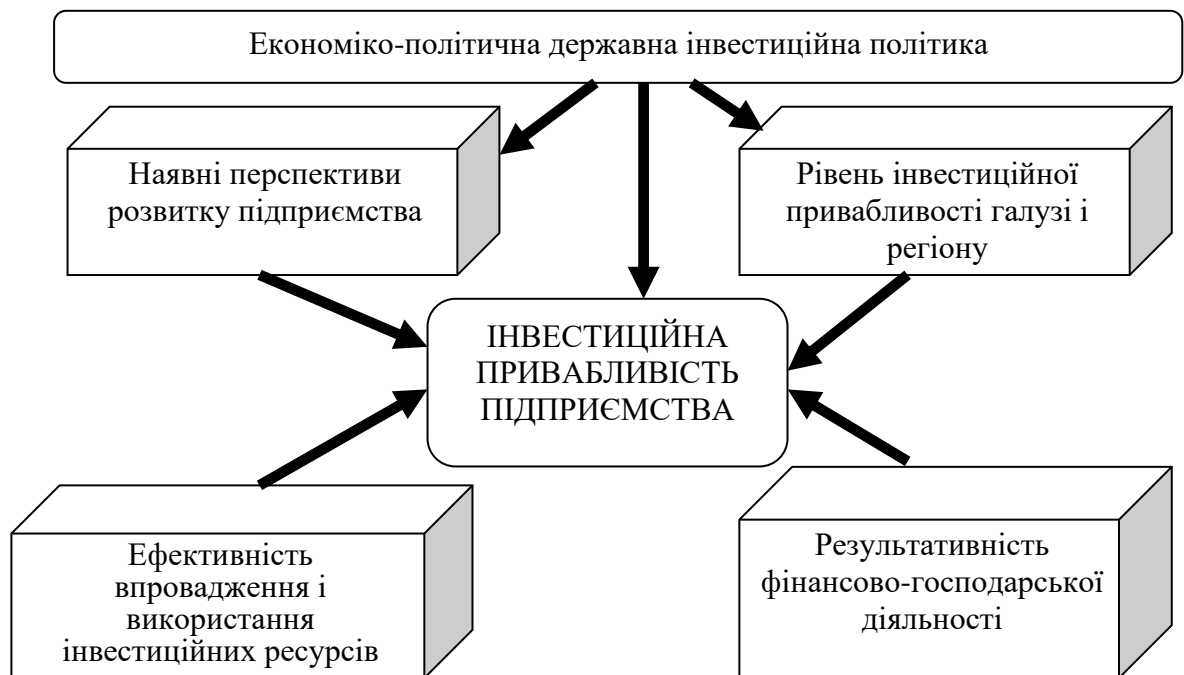


Рис. 1.2. Схема впливу факторів на інвестиційну привабливість підприємства

Джерело: побудовано на основі [48, с.69]

Як вітчизняні так і іноземні інвестори намагаються мати повну інформацію про всі складові системи впливу на формування інвестиційної привабливості підприємства. Розгляд інвестиційної привабливості підприємства повинен відбуватися на з урахуванням відповідного інвестиційного рівня країни, галузі, регіону.

Повнота та якість інформації про результати діяльності галузі, особливості регіональних умов господарювання та місце самого підприємства в цій системі має суттєвий вплив на рівень його привабливості, і може здійснити, як позитивний так і негативний вплив на прийняття рішення щодо інвестування. А тому, на нашу думку, інвестиційна привабливість підприємства повинна визначатися з урахуванням всіх складових інвестиційної привабливості на усіх рівнях.

Слід підтримати точку зору фахівців [50, с.382] з урахуванням накопиченого досвіду співпраці з іноземними та вітчизняними інвесторами. Цей досвід свідчить, що стратегічного інвестора завжди буде цікавити фінансово стійке підприємство розташоване у інвестиційно-привабливих галузі та регіоні, з урахуванням наявності факторів державної (законодавчої) підтримки та рівня впливу ризиків.

Аналіз літературних наукових джерел та вивчення досвіду фахівців показує, що існує велика кількість певних розходжень в поглядах на перелік факторів впливу на рівень інвестиційної привабливості. Науковцями пропонуються різноманітні групування показників, які певним чином відображають основні принципи її формування.

Аналіз існуючих методичних підходів щодо визначення рівня інвестиційної привабливості, з урахуванням особливостей розвитку економіки та функціонування ринкової інфраструктури дозволяють виділити найбільш вагомі фактори, які мають значний вплив на рівень інвестиційної привабливості підприємства, а саме: фінансову стійкість, майновий стан, ділову активність, ліквідність активів та рентабельність.

Основною задачею інвестиційного менеджменту в сучасних умовах є забезпечення стійкого фінансового становища підприємства в будь-яких

складних ситуаціях. Це стає можливим тільки за наявності постійного використання інновацій, а також забезпеченості всієї системи менеджменту висококваліфікованими менеджерами в області інноваційних процесів, оскільки проблеми, що виникають при цьому можуть бути вирішені тільки всебічно підготовленими фахівцями, менеджерами-новаторами. Отже, удосконалення ринкових відносин у сучасних умовах вимагає розвитку як самого процесу виробництва, так і його трудового інтелектуального потенціалу. Тому особливого значення буде набувати не тільки професійна, але й соціально орієнтована підготовка менеджерів.

Необхідність вирішення зазначених задач спричинена декількома причинами, до яких можна віднести зокрема наступні: зростання складності самого процесу виробництва і його нині більше соціальну, ніж технічну спрямованість; використання високих технологій у процесі виробництва соціальноорієнтованих товарів і послуг; застосування безвідхідних сировинних ресурсів, інноваційної техніки. При цьому особливо слід підкреслити той факт, що високі технології впливають не тільки на конкурентоздатність товарів і послуг, але й на ринкові переваги підприємства шляхом їхнього впливу на зміну функціональних характеристик як різних виробничих підрозділів, так і підприємства в цілому визначаючи тим самим, підвищення рівня його технічної оснащеності та перспектив подальшого розвитку. Однак, такий взаємозв'язок і взаємозалежність функціонування й розвитку визначає не тільки можливість появи кризових ситуацій та їх розвитку, але й можливість управління ними для досягнення бажаних результатів. Вирішення зазначених задач можливе тільки на базі інноваційних технологій всієї системи менеджменту, включаючи висококваліфікований трудовий потенціал і відповідні їм рівні організаційної структури управління (рис. 1.3).

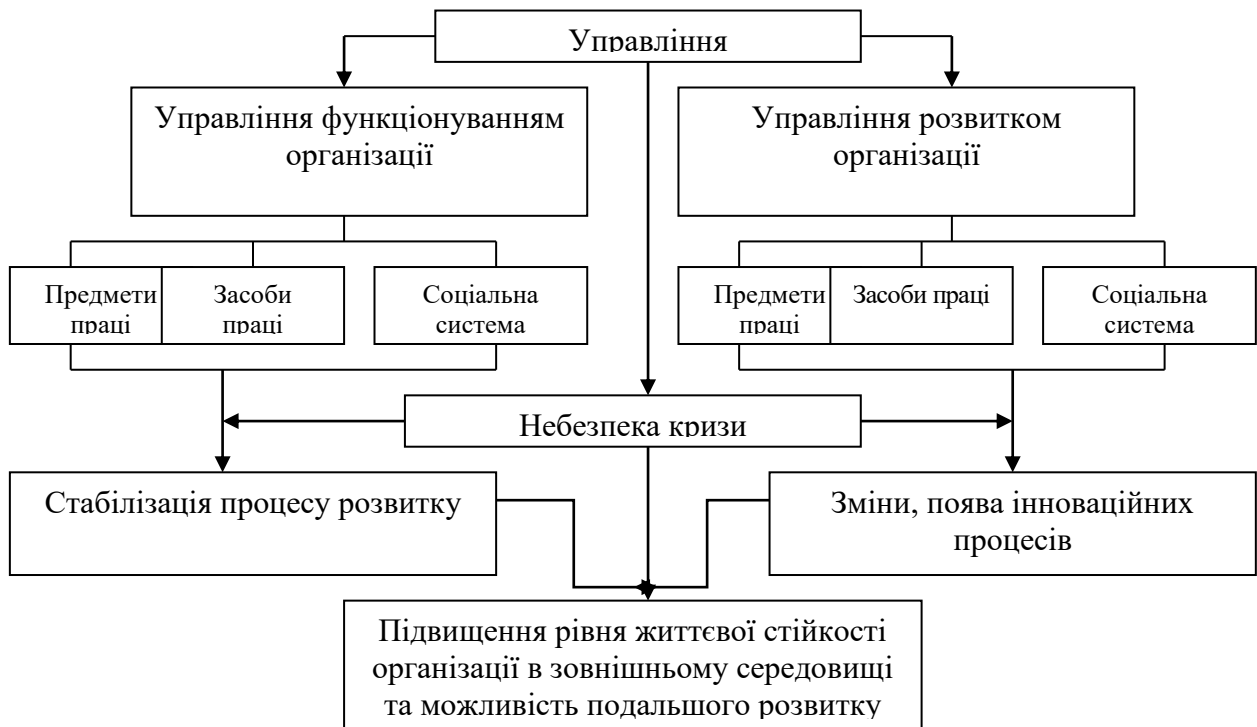


Рис. 1.3. Вплив змін інноваційних процесів на кризові ситуації

Джерело: побудовано на основі [56, с.137]

Зміст комплексного процесу розвитку характеризує не тільки зміни в предметах і засобах праці, але й в усій складній соціальній системі: якісному трудовому складі, інтелектуальному потенціалі трудових ресурсів, якісні зміни в умовах праці та мікрокліматі колективу. Кількісним критерієм процесу змін у предметах і засобах праці є підвищення ефективності виробництва на основі зниження матеріалоємності й трудомісткості продукції, що випускається.

Кожний із зазначених елементів виробництва має свій власний економічний життєвий цикл. Тому найвища ефективність виробництва може бути досягнена в тому випадку, коли життєві цикли предметів, засобів виробництва, соціальної системи будуть збігатися у фазах свого розвитку.

Важливість і необхідність аналізу життєвих циклів всіх елементів визначається тим, що синхронний або несинхронний розвиток параметрів виробництва в межах життєвого циклу дозволяє на кожному його етапі визначити стан і можливості зміни таких елементів виробництва:

- технологічного оснащення;

- матеріалоемності й трудомісткості продукції, що випускається;
- показники використання устаткування;
- показники уніфікації виробу, технологічних процесів й оснащення;
- рівень автоматизації виробництва й процесів праці.

Необхідність вивчення етапів життєвого циклу визначається ще й тим, що дозволяє визначити періоди стабілізації в процесі розвитку, а отже визначити ті періоди життєвого циклу, які повинні характеризувати початок розробки інноваційних процесів, щоб запобігти можливості розвитку кризових ситуацій. Однак, у міру переходу з однієї стадії життєвого циклу організації на іншу відбувається стабілізація, а потім зниження техніко-економічних показників, що характеризують кінцевий результат господарської діяльності, тобто можливість появи кризової ситуації.

1.3. Методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства

До проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємств, виявлено значний інтерес в науковій літературі. Аналіз літературних джерел показує, що багато теоретико-методологічних, методичних та практичних питань цієї проблеми недостатньо вивчені і залишилися неопрацьованими. При цьому постійно виникають нові підходи до вирішення цієї проблеми і гостроти набувають другорядні питання цієї складної проблеми, які вимагають в методико-практичному плані принципово нового або модифікованого підходу.

Можна констатувати, що в даний час в економічній науці відсутній єдиний загальновизнаний методичний підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. До недостатньо вивченим моментам цієї проблеми слід віднести: методологічні підходи до оцінки інвестиційної привабливості; методики відбору і формалізації факторів, що впливають на інвестиційну привабливість; визначення показників інвестиційної привабливості та процес управління інвестиційною привабливістю.

Економісти, які вивчають це питання, одностайні в думці, що інвестиційна привабливість підприємства повинна характеризуватися як комплекс показників його діяльності, який визначає для інвестора область бажаних значень інвестиційної поведінки. За своєю сутністю інвестиційна привабливість підприємства передбачає наявність такого інвестиційного вигляду підприємства, який сприяє його безперервному оновленню і прогресивній реструктуризації. Разом з тим, інвестиційна привабливість є суперечлива єдність двох понять: інвестицій, як економічної категорії та привабливості, як психологічної форми, тобто двох суб'єктивних оцінок [51, с.74].

Це багато в чому визначає ту обставину, що до теперішнього часу немає єдиного підходу до визначення інвестиційної привабливості підприємства, як і єдиного вірного методу її оцінки не існує.

На думку Крупки Я.Д., у найбільш широкому розумінні оцінку інвестиційної привабливості слід трактувати як систему дій потенційного інвестора, спрямовану на підбір найбільш ефективних і перспективних проектів, які відповідають його ресурсам і можуть входити до інвестиційного портфеля [30, с.216].

Кальний С. В. стверджує, що оцінка інвестиційної привабливості повинна дати відповідь на питання куди, коли і скільки ресурсів може спрямувати інвестор у процесі здійснення інвестицій [21, с.103]. Цим самим досліджуваний процес в основному зводиться до співставлення інвестиційних можливостей суб'єкта з потребами в інвестиціях.

Коренюк П. І., Левандівський О. Т. зводять визначення інвестиційної привабливості об'єктів в основному до евристичних методів, пов'язаних з ранжуванням досліджуваних об'єктів на підставі оцінки спеціалістів (експертів) [27, с.143]. Звідси, інвестиційна привабливість зводиться до порівняння кількох об'єктів з метою визначення кращого, гіршого, середнього.

Луців Б. Л., Кравчук І. С., Сас Б. Б. під інвестиційною привабливістю компаній і фірм розуміють «доцільність здійснення капіталовкладень у розширення і технічне переозброєння діючих підприємств, що розглядаються

як потенційні об'єкти інвестування» [35, с.294]. Отже, дане визначення орієнтоване в основному на реальні проекти. Воно не враховує дій інвестора, спрямованих на пошук перспективних проектів у плані фінансового інвестування, не узгоджує потреби і можливості інвестора.

Більшість авторів одним з основних методів оцінки інвестиційної привабливості вважають аналіз фінансової звітності підприємства, який стає домінуючою концепцією комплексного аналізу діяльності підприємства.

Треба відзначити, що серед економістів немає й єдиної думки щодо напрямів, кількості та структури фінансових показників оцінки, що характеризують інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання. Така оцінка, в основному, базується на системі аналізу фінансової звітності підприємства. Головна увага при цьому звертається на розрахунок фінансових коефіцієнтів, для більшості з яких характерна множинність способів кількісного відображення одних і тих самих економічних величин.

Західні спеціалісти виділяють п'ять відносно самостійних підходів до систематизованого аналізу фінансової звітності (САФЗ), які склалися переважно в англо-американській аналітичній практиці, і відрізняються між собою цілями аналізу фінансової звітності, використанням різної методології дослідження [37, с.256].

Перший підхід пов'язаний з діяльністю так званої «школи емпіричних прагматиків» (Empirical Pragmatists School). Її представники – професійні аналітики, працюючи в області аналізу кредитоспроможності підприємств, спробували обґрунтувати набір відносних показників, придатних для такого аналізу. Вони вперше спробували показати різноманітність аналітичних коефіцієнтів, які можуть бути розраховані за даними фінансової звітності і є придатними для прийняття управлінських рішень фінансового характеру.

Другий підхід був викликаний діяльністю «школи статистичного фінансового аналізу» (Ratio Statisticians School). Основна ідея представників цієї школи полягала в тому, що аналітичні коефіцієнти, розраховані за даними фінансової звітності, корисні лише в разі, якщо існують показники, з

пороговими значеннями яких ці коефіцієнти можна порівнювати. В рамках цього підходу проводилися дослідження з розроблення таких нормативів за допомогою статистичних методів у розрізі галузей, підгалузей і груп однотипних підприємств (страт). Дослідження показали, що фінансовим коефіцієнтам характерна часова і просторова мультиколеніарність, що зумовило появу нового актуального завдання – класифікації всієї сукупності коефіцієнтів на групи за принципом: показники однієї і тієї ж групи корелюють між собою, але показники різних груп відносно незалежні.

Третій підхід розроблявся представниками «школи мультिवаріантних аналітиків» (Multivariate Modelers School). Вони виходили з ідеї побудови концептуальних основ САФЗ, що базуються на існуванні очевидного взаємозв'язку окремих коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан і ефективність поточної діяльності підприємства. Основне завдання представники цієї школи бачили в побудові піраміди (системи) показників. Прикладом реалізації такого підходу може бути система інтегрального аналізу ефективності використання активів підприємства, розроблена корпорацією «Дюпон» і об'єктивно орієнтована система аналізу формування прибутку підприємства, розроблена американською фірмою «Модернсофт» [2, с.260].

Четвертий підхід пов'язаний з появою «школи аналітиків, зайнятих діагностикою банкрутства компаній» (Distress Predictors School). Цей підхід базується на прогнозуванні за даними фінансової звітності ймовірності банкрутства, використанні предикативних моделей оцінки фінансової стійкості підприємства. На думку представників цієї школи, цінність фінансової звітності визначається виключно її спроможністю забезпечити ідентифікацію фінансової кризи, прогнозування банкрутства підприємства. Прикладами реалізації такого підходу до аналізу фінансової звітності є моделі, розраховані за статистичними методами покрокового мультиплікативного дискримінантного аналізу. Серед них можна виділити п'ятифакторну модель Альтмана, чотирифакторну модель британських вчених Тефлера і Тішоу та інші.

Дані моделі були побудовані на основі вибірки підприємств. Наприклад

модель Альтмана була побудована за даними діяльності 66 компаній, з них 33 працювали успішно, а 33 збанкрутували. Для побудови моделі використовувалося 22 фінансових коефіцієнта. Точність прогнозу моделі Альтмана досягала 95%.

Модель Тефлера (1984 р.) побудована на основі вибірки 60 підприємств (30 діяли успішно, а 30 збанкрутували) з середньою величиною активів 455 тис. дол. Для побудови моделі використовувалися 40 фінансових коефіцієнтів, які характеризували роботу компаній. Прогностична здатність моделі склала 98% за рік вперед, та 81% за два роки вперед.

П'ятий підхід розвивається з 60-х років ХХ ст. представниками «школи учасників фондового ринку» (Capital Marketers School), які вважають, що цінність фінансової звітності та її аналізу полягає в можливості прогнозування рівня ефективності інвестування в ті чи інші цінні папери і визначення ступеня пов'язаного з цим ризику. Цей напрям дістав назву класичного (традиційного) напряму оцінки ринкової вартості цінних паперів (акцій та облігацій).

Узагальнюючи західні теоретичні підходи до САФЗ, слід відмітити, що вони базуються виключно на діяльності західних підприємств, яка визначаються сукупністю інституційних чинників розвитку кожної окремої країни, і тому «сліпе» копіювання цих моделей та їх використання в умовах України без емпіричних досліджень не може забезпечити значного позитивного ефекту, а навпаки, може призвести до багатьох негативних наслідків. Тому необхідне проведення таких емпіричних досліджень, здійснення моніторингу фінансових коефіцієнтів окремих підприємств, які дозволять встановити закономірності їх динаміки та галузеві особливості в розподілі їх значень на підприємствах, на основі використання статистичних методів для оцінки інвестиційної привабливості останніх.

У сучасній економічній літературі є спроби провести оцінку, аналіз фінансового забезпечення та інвестиційної привабливості окремих галузей та регіонів України, а також окремих підприємств, фірм, компаній. Так, у вітчизняній практиці уже є відповідні напрацювання щодо ранжування окремих суб'єктів за рівнем привабливості, продовжується удосконалення

методології у плані пошуку дієвих критеріїв її оцінки. Треба відзначити, що світова практика виробила низку індикаторів (інтегральних показників), що характеризують стан економіки і, відповідно, рівень інвестиційної привабливості окремих країн. Важливість такої оцінки обумовлюється увагою, яку приділяють західні інвестори перед прийняттям рішень про інвестування, особливо при здійсненні прямих інвестицій, впливовим рейтинговим агентствам, таким як Standard & Poor's, Moody's, Value Line. Так, журнал «Euromoney» публікує рейтинг інвестиційної привабливості, що розробляється зарубіжними експертами раз на півроку на підставі показників національного доходу, зовнішньої та внутрішньої заборгованості, доступності кредитних ресурсів для довгострокового та короткострокового інвестування, економічної ефективності інвестицій, ступеня впливу різних ризиків на них.

Деякі економісти переконані, що вивчення інвестиційної привабливості окремих галузей та регіонів не має перспективи через те, що ці угруповання в своїй більшості не наділені функціями суб'єктів господарювання. Тому вони пропонують основну увагу сконцентрувати на виробленні показників і методик проведення аналізу окремих підприємств, фірм, компаній. В даному разі не можна з цим погодитися. Так, опитування провідних транснаціональних компаній, яке проводилося консалтинговою фірмою «A.T.Kearney» чотири роки поспіль, показало, що макроекономічний клімат (в тому числі регіональний) серед детермінантів рішень про реалізацію прямих іноземних інвестицій займає третє місце, на другому знаходиться галузеві фактори, а на першому внутрішній потенціал підприємства [8, с.236].

Деякі автори пропонують, крім фінансових показників при визначенні інвестиційної привабливості враховувати політичні, демографічні соціальні, технологічні чинники.

Зокрема, Грицаєнко Г. І. як окремий напрям виділяє аналіз зовнішнього середовища і конкурентоздатності підприємства [12, с.163]. Врахування

зовнішнього середовища передбачає вивчення макроекономічних тенденцій у розвитку країни і регіону, сировинної бази, внутрішньополітичних і демографічних факторів, соціально-економічної і екологічної ситуації. Одним з найважливіших елементів такого аналізу вважається збір інформації про конкурентів і вивчення їх поведінки.

У світовій та вітчизняній практиці вироблено низку методик з оцінки та аналізу інвестиційної привабливості суб'єктів господарської діяльності, що базуються на фінансових показниках. Характеризуючи їх головні ознаки, слід відзначити, що [14, с.105]:

– вони базуються на багатьох показниках, об'єднаних в певні групи, напрями аналізу;

– до уваги беруться показники, що характеризують прибутковість, майновий і фінансовий стан об'єкта інвестування;

– деякі методики враховують ступінь ділової та ринкової активності інвестованого об'єкта;

– для зарубіжних методик, крім цього, характерними особливостями є вивчення та аналіз показників інвестиційного ризику та приведення різночасових економічних показників до поточного моменту через систему дисконтування;

– встановлення відносної значущості окремих показників або груп показників з допомогою методів ранжування чи визначення їх вагомості;

– зведення сукупності різнопланових показників до єдиної системи оцінки через визначення одного або кількох інтегральних показників.

Крупка Я.Д. серед вітчизняних методик фінансового аналізу об'єктів інвестування виділяє наступні [30, с.317]:

1. Оцінку інвестиційної привабливості окремих компаній і фірм, запропоновану проф. І.О. Бланком;

2. Методику оцінки ефективності та привабливості інвестиційних проектів, розроблену колективом науковців Київського державного технічного університету будівництва і архітектури (КДТУБА);

3. Показники оцінки інвестиційної привабливості, рекомендовані рішенням Координаційної Ради з інвестиційної діяльності Промінвестбанку України;

4. Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій.

У табл. 1.4 подана порівняльна характеристика критеріїв оцінки та аналізу інвестиційної привабливості за даними методиками.

Таблиця 1.4

Напрями фінансового аналізу інвестиційної привабливості підприємств та окремих проектів

Напрями (критерії) оцінки	Методика І.О.Бланка	Методика КДТУБА	Методика Промінвестбанку	Методика АПЗБПО
1. Оцінка майнового стану				+
2. Аналіз оборотності активів	+	+		
3. Аналіз прибутковості	+	+		+
4. Оцінка рентабельності			+	
5. Оцінка ділової активності				+
6. Аналіз фінансової стійкості	+		+	+
7. Аналіз залучених позикових коштів		+	+	
8. Аналіз ліквідності активів	+	+	+	+
9. Оцінка ринкової активності				+
10. Ринкова оцінка акцій			+	
11. Аналіз фінансової ефективності інвестиційного проекту		+		
12. Визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості				+

Джерело: побудовано на основі [30, с.317]

Методики аналізу фінансової звітності для визначення рівня

інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання на базі визначення фінансових відносних показників є доволі простими, доступними і легко піддаються реалізації в практиці господарювання підприємств. Однак вони не можуть служити оптимальним методичним підходом до вирішення проблеми комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємства, оскільки відсутність форм урахування зв'язків між окремими коефіцієнтами, їх відносна автономність, різні рівні критичних (порогових) значень та непорівнянність унеможливають формування інтегральних, узагальнюючих оцінок. Аналіз за методом коефіцієнтів ускладнюється ще й тим, що одні аналітичні показники характеризують діяльність підприємства з позитивної сторони, інші ж навпаки з негативної. Одні й ті ж значення фінансових коефіцієнтів можуть бути наслідком різних процесів в діяльності підприємства.

З огляду на вади коефіцієнтного аналізу цілком природним є прагнення розробити методики, які б давали змогу узагальнити вихідну інформацію й отримувати єдине значення оцінки – рейтинг, індекс, інтегральну оцінку. Очевидно, що якість таких оцінок суттєво залежить від обраної методики стиснення (інтегрування, узагальнення) вихідної інформації. Необхідно відмітити, що більшість наявних методик рейтингового аналізу діяльності підприємств базується на найпростіших (як правило, адитивних чи мультиплікативних) операціях згортання інформації. Дослідження та врахування взаємодії, взаємовпливу і динаміки окремих показників ці методики не передбачають, у чому й полягає їх основний недолік.

На обмеженість методу рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємства вказує і той факт, що різні автори в методику оцінки інтегрального показника включають різні за змістом показники та різну їх кількість. При цьому в рівняння згортки вводяться різні вагові коефіцієнти, та різний варіаційний розмах фінансових коефіцієнтів, які визначаються в більшості випадків суб'єктивними методами, а то і зовсім без будь-яких обґрунтувань. Тому оцінка інтегрального показника інвестиційної

привабливості підприємства, або присвоєний йому рейтинг, – це скоріше експертний спосіб визначення місця того чи іншого підприємства серед сукупності інших підприємств за обмеженим числом показників, який досягнуто за минулу діяльність підприємства.

Інтегральний показник за цією методикою пропонується визначати за допомогою 5 груп показників (загальна кількість показників становить 45). За методологією визначення інтегральний показник пропонується розраховувати з урахуванням значимості всіх груп показників з використанням методу ранжування, який в свою чергу базується на застосуванні методу експертних оцінок, тобто методу рангової кореляції. Наступним кроком отримане значення показника корегують, враховуючи вплив мезорівня, галузі та зовнішніх та внутрішніх ризиків.

На думку автора, значною перевагою цього методу є спроба врахування дуже вагомих факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень інвестиційної привабливості підприємства та урахування впливу ризиків. Головним недоліком є необхідність розрахунку великої кількості показників які певною мірою взаємодоповнюють, а деякі, взагалі дублюють один одного. Також не зовсім зрозумілою складовою комплексного показника є визначення загальної оцінки управління підприємством за рахунок проведення аналізу руху грошових коштів згідно стадії життєвого циклу підприємства. Дійсно цікавою розробкою даної методики є врахування впливу ризиків.

Вагомим недоліком цих підходів до проведення аналізу фінансової звітності є невикористання сучасних методів статистичного аналізу, які дозволяють знизити розмірність вхідних даних, виявити існуючі між ними взаємозв'язки та провести комплексне дослідження ефективності діяльності підприємства, виділити з множини підприємств інвестиційно привабливі, визначити основні систематичні чинники, які впливали на роботу сукупності підприємств. До таких сучасних методів належать багатомірні статистичні методи факторного аналізу, кластерний аналіз, нейронні мережі, зокрема мережі Кохонена, генетичні алгоритми, нечіткі множини.

Ці методи дозволяють виявляти приховані, але об'єктивно існуючі закономірності між факторами і оцінити їх вплив на результуючі показники; описати явища, які досліджуються невеликою кількістю узагальнених факторів; виявити стохастичні зв'язки між вихідними і узагальненими факторами; побудувати рівняння регресії на узагальнених факторах.

Проте, при вивченні значної кількості об'єктів щодо їх включення до інвестиційного портфеля, інвестор не може обмежуватися лише методами інтегральної оцінки. Як зазначає Саїнчук Н. В., «...інтегральний показник є лише загальним орієнтиром економічної ситуації, а для дослідження об'єкта використовується система показників» [44, с.153].

В цілому, аналізуючи відомі критерії, показники, методики оцінки, треба відзначити, що для встановлення інвестиційної привабливості окремих об'єктів можуть використовуватися різні методологічні підходи. Їх застосування залежить від багатьох чинників: хто і з якою метою проводить такі дослідження; які об'єкти вивчаються; якими методами здійснюються оцінки; на якому етапі і з яким ступенем деталізації проводиться дана робота.

Висновки до розділу 1

Визначено, що інвестиційна привабливість підприємства визначається на основі комплексної характеристики фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, стратегічних перспектив розвитку та рівня ефективності залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Слід зазначити, що початковим етапом визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства, для можливості прогнозування перспективності залучення інвестицій, є урахування її оцінки на рівнях впливу зовнішнього середовища, а його завершальним етапом повинна стати саме оцінка інвестиційної привабливості окремого підприємства, як потенційного об'єкту залучення інвестицій. Від галузевої та регіональної направленості інвестиційної

діяльності підприємства залежить і стан його інвестиційної привабливості.

Процеси інвестування пов'язані, насамперед, з акумулюванням та визначенням напрямку використання фінансових інструментів. При цьому оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства може бути цікавою не лише для інвестора, як вкладника коштів, для визначення потенційної ефективності вкладень, а й саме підприємство – для визначення слабких і сильних сторін своєї фінансово-господарської діяльності. Тобто, в позитивному ефекті від інвестування зацікавлені обидві складові системи «об'єкт-інвестор».

Загалом слід відзначити, що до визначення інвестиційної привабливості окремих суб'єктів повинен застосовуватися особливий підхід, який суттєво відрізняється від звичайного аналізу фінансових показників підприємства. На наш погляд, він повинен відповідати таким вимогам:

- давати можливість проведення моментальної оцінки стану і динаміки діяльності майбутнього об'єкта інвестування;
- оперативно визначати вигідні варіанти інвестування при формуванні інвестиційного портфеля інституційним або іншим потенційним інвестором;
- забезпечувати визначення сприятливих варіантів інвестування серед великої кількості суб'єктів незалежно від їх відомчої та галузевої підпорядкованості, місця розташування чи інвестиційної непривабливості інших (можливість ранжування);
- враховувати стан та тенденції розвитку інвестиційних процесів в окремому регіоні та галузі, для більш обґрунтованої розробки інвестиційної стратегії підприємства та оцінки інвестиційної привабливості;
- базуватися на загальновідомих показниках для вітчизняного чи зарубіжного інвестора, на відкритості та прозорості інформації, що є доступною для будь-якого користувача;
- для порівняння і виявлення кращих варіантів інвестування зводити всю систему аналізу до єдиного або декількох узагальнених показників оцінки інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «АВАНТ-ЕЛІТ»

2.1. Характеристика господарської діяльності та ресурсного потенціалу підприємства

ТОВ «Авант-Еліт» є підприємством, створеним у відповідності до діючого законодавства України з метою виробництва та реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг юридичним та фізичним особам для отримання прибутку. Дата заснування компанії 07 червня 2007 р.

У своїй діяльності ТОВ «Авант-Еліт» керується: Законом України «Про господарські товариства»; Закон України «Про товариства в Україні»; Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; іншим законодавством України; Статутом.

Організаційну структуру управління фірмою можна охарактеризувати як лінійно-функціональну. Директор підприємства – лінійний керівник, якому у роботі допомагає спеціальний апарат управління. Усі накази, розпорядження працівники одержують тільки від своїх безпосередніх лінійних керівників. Функціональні служби не мають права самостійно віддавати розпорядження іншим службам і їх працівникам.

Масштаб керованості директора ТОВ «Авант-Еліт» широкий: мінімальне число рівнів ієрархії при максимальному числі підлеглих у керівника. На практиці це призводить до перенавантаження генерального директора інформацією, послаблюються вертикальні зв'язки, що виявляється в перенавантаженні керівника при вирішенні проблем підприємства, концентрація влади в його руках.

Організаційна структура управління ТОВ «Авант-Еліт» представлена на рис. 2.1.

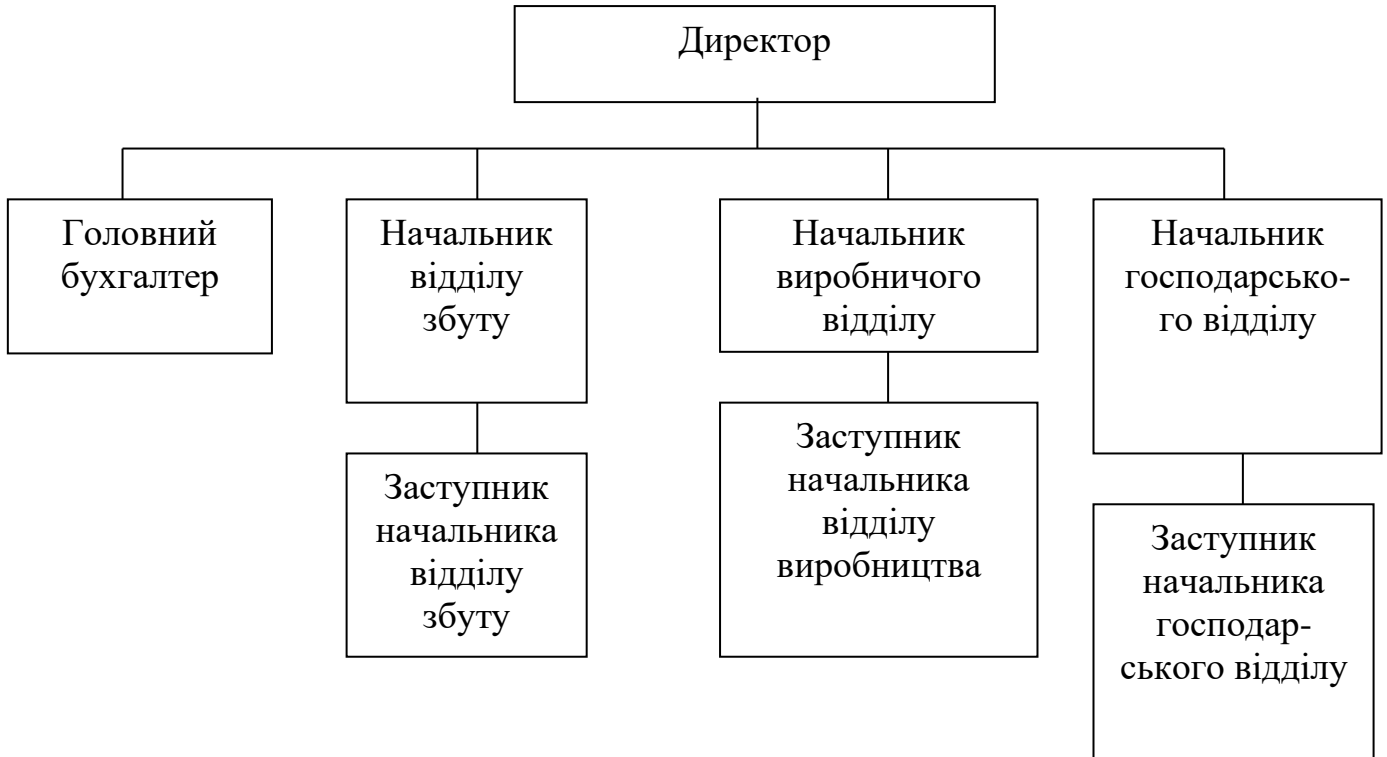


Рис. 2.1. Організаційна структура управління ТОВ «Авант-Еліт»

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Щорічно, згідно розпорядження директора формується штатний розклад підприємства. В ньому визначається найменування підрозділів та посад, кількість відповідних штатних одиниць, їх посадовий оклад та місячний фонд заробітної плати. Штатний розклад спирається в своїй структурі на організаційну схему підприємства. По кожній структурній одиниці виноситься підсумок штатних одиниць та фонду заробітної плати. Штатний розклад затверджений директором та узгоджений з головним бухгалтером.

Діяльність ТОВ «Авант-Еліт» пов'язана з будівництвом та реконструкцією різноманітних будинків, споруд, реконструкцією парків, доріг та доріжок. Тому, щоб ефективно використовувати фінансові та людські ресурси, підприємство спеціалізується на виробництві та подальшому продажу такої продукції: бруківка; бордюри; квітники; плити; кришки; водостоки; ласти.

Варто зауважити, що для оцінки конкурентоспроможності виробленої продукції та обґрунтування цінових пропозицій необхідно розуміти

виробничий процес, його специфіку щодо кожного виду продукції. Адже завдяки зваженому підходу на виробництві до інновацій та витрат можна забезпечувати великий попит на свою продукцію.

Виробнича діяльність на будь-якому підприємстві тісно пов'язана з витратами на утриманням та обслуговуванням виробничого обладнання. Від його стану залежить якість продукції, що виробляється та безперервність виробництва. Тому доцільним та актуальним є аналіз виробничого потенціалу ТОВ «Авант-Еліт» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка виробничого потенціалу та ефективності використання основних засобів ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр.

Показники	Значення			Відхилення (+/-)	
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 рік	2021 рік
Основні засоби, тис. грн.	893,7	1313	1731	419,3	418
Чистий дохід, тис грн	11435,3	23894,4	40401	12459,1	16506,6
Знос основних засобів:					
тис. грн.	364,3	216	422	-148,3	206
% зносу	40,76	16,45	24,38	-24,31	7,93
Віддача основних засобів	12,80	18,20	23,34	5,40	5,14
Місткість основних засобів	0,08	0,05	0,04	-0,02	-0,01
Озброєність основними засобами	42,56	65,65	64,11	23,09	-1,54
Рентабельність основних засобів	0,28	0,82	1,71	0,54	0,89

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Із аналізу виробничого потенціалу підприємства табл. 2.1 можемо зазначити, що балансова вартість основних засобів зростає у 2020 році на 419,3 тис. грн., а в 2021 році – на 418 тис. грн. Коефіцієнт зносу досить високе значення: у 2019 році – 40,76%, а в 2021 році – 24,38%, позитивним є поступове скорочення зносу основних засобів.

Позитивним є зростання віддачі основних засобів із 12,80 у 2019 році до 23,34 у 2021 році, рентабельність основних засобів зростає за рахунок значного збільшення чистого прибутку підприємства за 2019-2021 рр.

Можна зробити висновок, що основні засоби підприємства у 2019 році були спрацьовані, необхідно проводити оновлення основних засобів.

Відповідно до наведеної вище інформації, можна зробити висновок про високий ступінь зношеності основних засобів на підприємстві станом на кінець 2019 р., що становить загрозу для якості продукції, яка виробляється. Крім цього існує висока ймовірність виходу з ладу обладнання та невиконання підписаних контрактів, що може потягнути за собою відшкодування різних видів штрафів та пені, які передбачені такими контрактами.

Ефективність управлінської праці у ТОВ «Авант-Еліт» аналізується постійно. Проаналізуємо забезпеченість підприємства персоналом (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Структура трудових ресурсів ТОВ «Авант-Еліт» за категоріями персоналу за 2019–2021 рр.

Категорії персоналу	2019	2020	2021	Відхилення			
				абс.		відн., %	
				2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/2020
Середньооблікова чисельність працівників:	21	20	27	-1	7	-4,8	35,0
1. Управлінський персонал	6	6	7	0	1	0,0	16,7
2. Виробничий персонал:	11	10	15	-1	5	-9,1	50,0
<i>виробничий відділ</i>	9	8	12	-1	4	-11,1	50,0
<i>відділ збуту</i>	1	1	2	0	1	0,0	100,0
<i>відділ постачання</i>	1	1	1	0	0	0,0	0,0
3. Допоміжний персонал	4	4	5	0	1	0,0	25,0

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Система управління формуванням управлінського потенціалу ТОВ «Авант-Еліт» включає наступні компоненти: планування кількості й якісного складу ресурсів; добір та набір кадрів; визначення заробітної плати й різних пільг; профорієнтація й адаптація; навчання трудовим навичкам; оцінка трудової діяльності; підвищення на посаді, переведення або звільнення; підготовка керівних кадрів.

Як свідчать дані таблиці 2.3, в структурі персоналу підприємства найменшу частку складає допоміжний персонал, а найбільшу – виробничий персонал. Далі проаналізовано вікову структуру працівників (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Розподіл працівників ТОВ «Авант-Еліт» за віковими групами
за 2019–2021 рр.

Вік	2019	2020	2021	Відхилення			
				абс.		відн., %	
				2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
Розподіл працівників за віком							
20–25 років	10	9	11	–1	2	–10,0	22,2
26–35 років	8	7	9	–1	2	–12,5	28,6
36–40 років	1	1	1	0	0	0,0	0,0
41–45 років	1	1	3	0	2	0,0	200
46–50 років	1	2	2	1	0	100,0	0,0
51–55 років	–	–	1	0	1	–	100
Розподіл працівників за статтю							
Жінки	4	5	6	1	1	25	20
Чоловіки	17	15	21	-2	6	-11,76	40
Розподіл працівників за рівнем освіти							
– вищу освіту	16	16	17	0	1	0,0	6,3
– середню спеціальну освіту	4	4	9	0	5	0,0	125,0
– середню освіту	1	0	1	–1	1	–100,0	100,0
Розподіл працівників за стажем роботи							
– зі стажем до 1 року	7	7	9	0	2	0,0	28,6
– 1–2 роки	9	8	9	–1	1	–11,1	12,5
– 2–3 років	2	3	5	1	2	50,0	66,7
– 3–4 років	3	2	4	–1	2	–33,3	100,0

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

З табл. 2.3 видно, що протягом досліджуваного періоду найбільше працівників знаходилось у вікових межах 20–25 років. На підприємстві найбільше працює чоловіків, що обумовлено специфікою діяльності транспортного підприємства. Більша частина працівників працює на підприємстві більше 1–2 років (у 2019–2020 рр.) та менше 1 року (у 2021 р.). В таблиці 2.4 здійснено аналіз показників руху персоналу підприємства.

Таблиця 2.4

Рух персоналу ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр.

Показники	2019	2020	2021	Відхилення			
				абс.		відн., %	
				2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	21	20	27	-1	7	-4,76	35
Прийнято	3	3	12	0	9	0	300
Вибуло, у т.ч.:	10	4	5	-6	1	-60	25
– за власним бажанням	6	4	4	-2	0	-33	0
– за порушення дисципліни	1	0	0	-1	0	-100	0,00
– по скороченню штатів	2	0	0	-2	0	-100	0,00
– з інших причин	1	0	1	-1	1	-100	0,00
Коефіцієнт обороту персоналу по звільненню	0,48	0,20	0,19	-0,28	-0,01	-58	-7,41
Коефіцієнт обороту персоналу по прийняттю	0,14	0,15	0,44	0,01	0,29	5	196,30
Коефіцієнт загального обороту	0,62	0,35	0,63	-0,27	0,28	-43,46	79,89
Коефіцієнт плинності	0,33	0,20	0,15	-0,13	-0,05	-40	-25,93

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Згідно даних таблиці 2.4, на підприємстві спостерігається невисока плинність кадрів та стабільність структури персоналу, що є свідченням ефективною кадровою політики та системи мотивації персоналу. Оцінку фінансово-економічного стану ТОВ «Авант-Еліт» наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Основні техніко-економічні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-)			Темп росту, %		
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019	2020/2019	2021/2020	2021/2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід, тис. грн.	11435,3	23894,4	40401	12459,1	16506,6	28965,7	108,95	69,08	253,30
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	11025,4	22156,1	35878	11130,7	13721,9	24852,6	100,96	61,93	225,41
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	9645,6	19584	32974	9938,4	13390	23328,4	103,04	68,37	241,86
Витрати на 1 грн. продукції, грн.	0,96	0,93	0,89	-0,04	-0,04	-0,08	-3,83	-4,23	-7,89

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Валовий прибуток, тис. грн.	1789,7	4309,5	7427	2519,8	3117,5	5637,3	140,79	72,34	314,99
Фінансові результати до оподаткування, тис. грн.	451,2	1596,6	4039	1145,4	2442,4	3587,8	253,86	152,98	795,17
Чистий прибуток, тис. грн.	370	1309,2	3312	830,1	1882,1	2712,2	330,98	174,12	1081,42
Середньооблікова чисельність, осіб	21	20	27	-1	7	6	-4,76	35	28,57
Середня заробітна плата працюючого, грн.	7651,98	8964,17	9255,86	312,18	291,7	603,88	8,55	7,36	16,54
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	1528	3486	10558	1958	7072	9030	128,14	202,87	590,97
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	1374	1477	3608	103	2131	2234	7,50	144,28	162,59
віддача основних засобів	12,8	18,2	23,34	5,4	5,14	10,54	42,19	28,24	82,34
місткість основних засобів	0,08	0,05	0,04	-0,03	-0,01	-0,04	-37,50	-20,00	-50,00
озброєність основних засобів	42,56	65,65	64,11	23,09	-1,54	21,55	54,25	-2,35	50,63
рентабельність основних засобів	41,40	99,71	191,33	58,31	91,62	149,93			
Рентабельність власного капіталу	39,63	77,96	89,49	38,32	11,53	49,85			
Рентабельність капіталу	4,95	11,74	10,85	6,79	-0,89	5,90			
Рентабельність виробництва	4,75	9,79	14,56	5,04	4,77	9,81			
Рентабельність продукції	3,24	5,48	8,20	2,24	2,72	4,96			
Продуктивність праці, тис грн	544,54	1194,72	1496,33	650,18	301,61	951,80	119,40	25,25	174,79

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Із даних табл. 2.5 видно, що чистий дохід підприємства має тенденцію до зростання на 28965,7 тис. грн., або на 253,3% із 11435,3 тис. грн. у 2019 році до 40401 тис. грн. у 2021 році. При цьому темпи зростання собівартості дещо нижчі – 241,86%. Позитивним є скорочення витрат на 1 грн. доходу на 0,04 грн., або на 3,83% у 2020 році; у 2021 році витрати складають 0,89 грн. повних витрат на 1 грн. чистого доходу.

Значними темпами в 2021 році порівняно із 2019 роком зросли:

- валовий прибуток на 5637,3 тис. грн., або на 314,99%;
- фінансовий результат від звичайної діяльності на 3587,8 тис. грн., або на 795,17%;
- чистий фінансовий результат на 2712,2 тис. грн., або на 1081,42%, із 250,8 тис. грн. у 2019 році до 2963 тис. грн. у 2021 році.

Також відбувається зростання чисельності персоналу із 21 особи у 2019 році до 27 осіб у 2021 році, або на 6 осіб та 28,57%. Середня заробітна плата поступово збільшується із 3651,98 грн. у 2019 році, 3964,17 грн. у 2020 році, 4255,86 грн. у 2021 році. Дебіторська заборгованість ТОВ «Авант-Еліт» значно перевищує кредиторську та має тенденцію до збільшення, що свідчить про погіршення платіжної дисципліни на підприємстві, як з боку дебіторів так і перед кредиторами.

Результати бальної оцінки рівня конкурентоспроможності компаній-конкурентів ТОВ «Авант-Еліт» за окремими параметрами конкурентоспроможності представлені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Оцінки рівня конкурентоспроможності конкурентів, балів

Фактори/компанії	«Авант-Еліт»	«Магік»	«Блок-Маркет»
1. Виробничо-фінансова потужність компанії і частка компанії на ринку	7,5	7,5	9
2. Широта асортименту послуг	8	7,5	9
3. Гнучкість умов розрахунків	7,5	6,5	7,2
4. Якість та конкурентоспроможність послуг	10	8	7,5
5. Наявність розвинутої мережі	8,5	7,7	10
6. Ефективність заходів щодо просування	9	7,5	9
7. Налагоджена система тісних відносин з каналами збуту та кінцевими покупцями	8,5	8,5	8
Інтегральний показник конкурентоспроможності компанії	58	53,2	59,7

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Інтегральні оцінки конкурентоспроможності компаній на ринку засвідчують, що на даний момент серед конкурентів ТОВ «Магік» займає

найнижчу позицію, ТОВ «Авант-Еліт» має інтегральний рейтинг конкурентоспроможності на рівні 58 балів (із 70-ти можливих), лише на 1,7 балів поступаючись ТОВ «Блок-Маркет».



Рис. 2.2. Характеристика конкурентоспроможності ТОВ «Блок-Маркет» у порівнянні з компанією ТОВ «Авант-Еліт»

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Варто звернутись також до методики рейтингової оцінки конкурентоспроможності підприємств в розрізі їх складових (персонал, послуги, торгова марка). Дану методику пропонуємо застосовувати для регіональних підприємств, що мають досвід роботи на зовнішніх ринках. Проведемо оцінку за 5-бальною шкалою за спаданням (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Рейтингова оцінка конкурентоспроможності підприємств

Назва підприємства	Рейтингова оцінка конкурентоспроможності			Сума балів
	персонал	послуги	торгова марка	
ТОВ «Магік»	5	5	4	14
ТОВ «Мій Двір»	4	4	4	12
ТОВ «Блок-Маркет»	5	5	5	15
ТОВ «Авант-Еліт»	5	3	5	13

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Отже, аналізуючи отримані результати, слід зазначити, що найбільш конкурентоздатними є ТОВ «Блок-Маркет» та ТОВ «Магік» (15 і 14 балів відповідно), а от ТОВ «Мій Двір» не може бути віднесеним до трійки лідерів.

2.2. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства

Оцінку ефективності господарської діяльності здійснимо на основі даних балансу в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Темп приросту	
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
I. Необоротні активи							
Незавершені капітальні інвестиції	252	620	615	368	-5	146,03	-0,81
Основні засоби:	893,7	1313	1731	419,3	418	46,92	31,84
первісна вартість	1258	1529	2153	271	624	21,54	40,81
знос	364,3	216	422	-148,3	206	-40,71	95,37
Усього за розділом I	1145,7	1933	2346	787,3	413	68,72	21,37
II. Оборотні активи							
Запаси	1384	2253	5434	869	3181	62,79	141,19
Виробничі запаси	700	1566	3321	866	1755	123,71	112,07
Незавершене виробництво	684	687	2113	3	1426	0,44	207,57

Продовження табл. 2.8

1	2	3	4	5	6	7	8
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1528	3486	10558	1958	7072	128,14	202,87
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	18	263	811	245	548	1361,11	208,37
з бюджетом	18	53	286	35	233	194,44	439,62
Інша поточна дебіторська заборгованість	68	152	153	84	1	123,53	0,66
Гроші та їх еквіваленти	481	513	113	32	-400	6,65	-77,97
Інші оборотні активи	919	661	1137	-258	476	-28,07	72,01
Усього за розділом II	4416	7381	18492	2965	11111	67,14	150,54
Баланс	7476,9	11150,4	30525	3673,5	19374,6	49,13	173,76
Пасив							
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	850	850	850	0	0	0,00	0,00
Додатковий капітал	83,5	829,4	2851	745,9	2021,6	893,29	243,74
Усього за розділом I	933,5	1679,4	3701	745,9	2021,6	79,90	120,38
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Усього за розділом II							
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	2957	5263	12698	2306	7435	77,98	141,27
Поточна кредиторська заборгованість:							
за товари, роботи, послуги	1374	1477	3608	103	2131	7,50	144,28
за розрахунками з бюджетом	26	662	571	636	-91	2446,15	-13,75
за розрахунками з оплати праці	187	78		-109	-78	-58,29	-100,00
за одержаними авансами	10	2	8	-8	6	-80,00	300,00
Інші поточні зобов'язання	74,5	152,3	252	77,8	99,7	104,43	65,46
Усього за розділом III	4628,5	7634,3	17137	3005,8	9502,7	64,94	124,47
Баланс	7476,9	11150,4	30525	3673,5	19374,6	49,13	173,76

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Активи підприємства зростають: у 2019 році на 3673,5 тис. грн., або на 49,13%, а в 2020 – на 19374,6 тис. грн., або на 173,76%. Найбільшу частку активів мають оборотні активи: у 2018 році – 59,06%, у 2019 році – 66,19%, а в

2020 році – 60,58%. Негативною тенденцією є зростання частки дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів: у 2018 році – 36,96%, у 2019 році – 53,57%, а в 2020 році – 63,85%. Негативним є зменшення частки грошових коштів підприємства: у 2018 році – 10,89%, у 2019 році – 6,95%, а в 2020 році – 0,61% у структурі оборотних активів, що призведе до зменшення абсолютної ліквідності підприємства.

У 2020 р. порівняно з 2019 р. спостерігається збільшення загального обсягу майна ТОВ «Авант-Еліт» на 19374,6 тис. грн., або 173,76%, у т.ч. за рахунок збільшення необоротних активів на 413 тис. грн., або на 21,37% та оборотних активів – на 11111 тис. грн., або на 150,54%. Зокрема за рахунок збільшення запасів на 3181 тис. грн., або на 141,19%. Негативною є динаміка збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги – на 7072 тис. грн., або на 202,87%. У 2020 р. відбулося зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на 400 тис. грн., або на 77,97%, що негативно вплине на ліквідність та платоспроможність підприємства.

На основі аналізу табл. 2.8 можна відзначити наступне:

- у 2021 році активи підприємства мали тенденцію до зростання на 3673,5 тис. грн., або на 49,13%, що відбувалося за рахунок збільшення оборотних активів на 2965 тис. грн., або на 67,14% за рахунок збільшення запасів на 869 тис. грн., або на 62,79% та дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги підприємства на 1958 тис. грн., або на 128,14%; необоротні активи збільшуються на 68,72% або 787,3 тис. грн.;

- у 2021 році активи підприємства зростають на 173,76% або 19374,6 тис. грн. за рахунок зростання запасів на 141,19%, дебіторська заборгованість продовжує зростати на 202,87%.

У структурі активів значно переважають оборотні активи ТОВ «Авант-Еліт», частка яких зростає із 59,06% у 2019 році до 60,58% у 2021 році.

Структуру активів підприємства наведено на рис. 2.3.

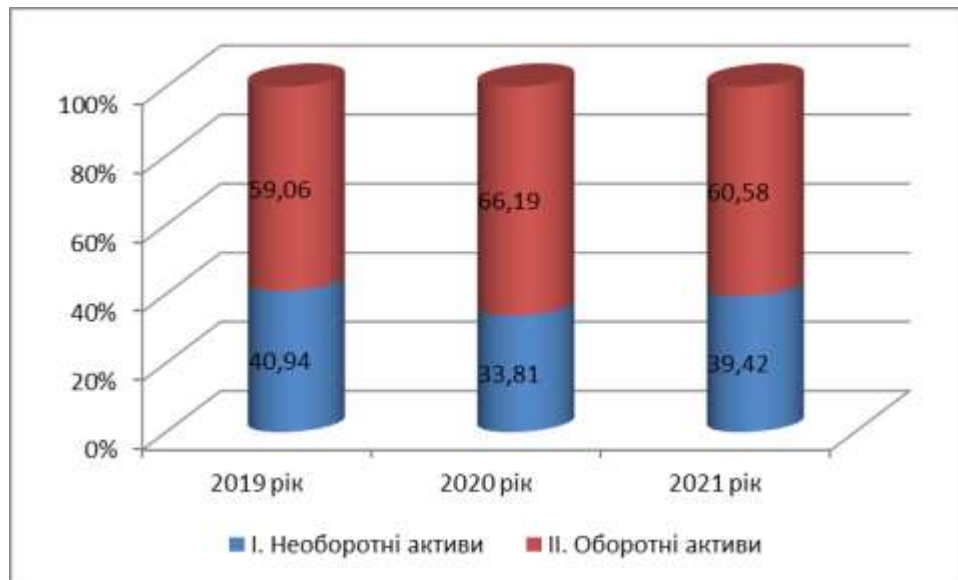


Рис. 2.3. Структура активів ТОВ «Авант-Еліт» за 2019 - 2021 рр.,%

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Таблиця 2.9

Вертикальний аналіз балансу ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр., %

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Необоротні активи					
Незавершені капітальні інвестиції	3,37	5,56	2,01	2,19	-3,55
Основні засоби:					
первісна вартість	11,95	11,78	5,67	-0,18	-6,10
знос	16,83	13,71	7,05	-3,11	-6,66
Усього за розділом I	4,87	1,94	1,38	-2,94	-0,55
Усього за розділом I	40,94	33,81	39,42	-7,13	5,62
II. Оборотні активи					
Запаси	18,51	20,21	17,80	1,70	-2,40
Виробничі запаси	9,36	14,04	10,88	4,68	-3,16
Незавершене виробництво	9,15	6,16	6,92	-2,99	0,76
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	20,44	31,26	34,59	10,83	3,32
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	0,24	2,36	2,66	2,12	0,30
з бюджетом	0,24	0,48	0,94	0,23	0,46
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,91	1,36	0,50	0,45	-0,86
Гроші та їх еквіваленти	6,43	4,60	0,37	-1,83	-4,23
Інші оборотні активи	12,29	5,93	3,72	-6,36	-2,20

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6
Усього за розділом II	59,06	66,19	60,58	7,13	-5,62
Баланс	100	100	100	0	0
Пасив					
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	11,37	7,62	2,78	-3,75	-4,84
Додатковий капітал	1,12	7,44	9,34	6,32	1,90
Усього за розділом I	12,49	15,06	12,12	2,58	-2,94
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Усього за розділом II					
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	39,55	47,20	41,60	7,65	-5,60
Поточна кредиторська заборгованість:					
за товари, роботи, послуги	18,38	13,25	11,82	-5,13	-1,43
за розрахунками з бюджетом	0,35	5,94	1,87	5,59	-4,07
за розрахунками з оплати праці	2,50	0,70	0,00	-1,80	-0,70
за одержаними авансами	0,13	0,02	0,03	-0,12	0,01
Інші поточні зобов'язання	1,00	1,37	0,83	0,37	-0,54
Усього за розділом III	87,51	84,94	87,88	-2,58	2,94
Баланс	100	100	100	0	0

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Власний капітал має тенденцію до зменшення в динаміці у 2021 році на 2,94% порівняно із 2020 роком. Відповідно до цього зростає позиковий капітал на 2,94% порівнюно із 2020 роком. Поточні зобов'язання складають значну частину позикового капіталу: у 2019 році – 87,51%, а у 2021 році – 87,88%, відповідно кредиторська заборгованість складає у 2019 році – 18,38%, а у 2021 році – 11,82%.

Комплексною метою фінансового аналізу ефективності господарської діяльності є визначення повноти та якості отримання прибутку, оцінювання динаміки абсолютних та відносних показників. Проаналізуємо доходи та витрати за 2019-2021 роки (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Аналіз доходів та витрат ТОВ «Авант-Еліт» за 2019 – 2021 рр.

Стаття	Роки			Абсолютне відхилення		Темп приросту	
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	11435,3	23894,4	40401	12459,1	16506,6	108,95	69,08
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	9645,6	19584	32974	9938,4	13390	103,04	68,37
Валовий прибуток	1789,7	4309,5	7427	2519,8	3117,5	140,79	72,34
Інші операційні доходи	75	258	374	183	116	244,00	44,96
Адміністративні витрати	418,5	929	1277	510,5	348	121,98	37,46
Витрати на збут	398	849	970	451	121	113,32	14,25
Інші операційні витрати	563,3	794,1	657	230,8	-137,1	40,97	-17,26
Фінансовий результат від операційної діяльності	484,9	1995,4	4897	1510,5	2901,6	311,51	145,41
Інші доходи	52	57	63	5	6	9,62	10,53
Інші витрати	85,7	455,8	921	370,1	465,2	431,86	102,06
Фінансовий результат до оподаткування	451,2	1596,6	4039	1145,4	2442,4	253,86	152,98
Витрати з податку на прибуток	81,2	287,4	727	206,2	439,6	253,94	152,96
Чистий фінансовий результат	370	1309,2	3312	939,2	2002,8	253,84	152,98

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Чистий дохід від реалізації збільшився в 2020 році на 12459,1 тис.грн (108,95%), в той же час собівартість продукції збільшилась на 9938,4 тис.грн (103,04%), як наслідок валовий прибуток від основної діяльності збільшився на 2519,8 тис. грн. (140,79%) порівняно з 2019 роком.

Відбулось зростання адміністративних витрат на 510,5 тис. грн (121,98%) та зростання витрат на збут на 451 тис. грн. (113,32%). В цілому прибуток від операційної діяльності збільшився на 311,51%.

У 2021 року господарська діяльність значно підвищила про що свідчить зростання фінансових результатів від операційної діяльності та формування чистого фінансового результату у розмірі 3312 тис. грн. У 2019-2020 роках

прибуток складав – 370 та 1309,2 тис. грн відповідно.

У 2021 р. порівняно з 2020 р. спостерігається збільшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 13390 тис. грн., або на 68,37%, збільшення адміністративних витрат на 348 тис. грн., або на 37,46%, витрат на збут – на 121 тис. грн., або на 14,25%, зменшення інших операційних витрат – на 137,1 тис. грн., або на 17,26%, збільшення інших витрат – на 465,2 тис. грн., або на 152,96%, податку на прибуток на 439,6 тис. грн., або на 152,96%.

Динаміка структури витрат ТОВ «Авант-Еліт» проаналізована у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Структура витрат ТОВ «Авант-Еліт» за 2019 -2021 рр., %

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		
	2019	2020	2021	2021/ 2019	2020/ 2019	2021/ 2020
Собівартість реалізованих товарів, послуг	86,18	85,52	87,87	1,69	-0,66	2,35
Адміністративні витрати	3,74	4,06	3,40	-0,34	0,32	-0,65
Витрати на збут	3,56	3,71	2,58	-0,97	0,15	-1,12
Інші операційні витрати	5,03	3,47	1,75	-3,28	-1,57	-1,72
Інші витрати	0,77	1,99	2,45	1,69	1,22	0,46
Витрати (дохід) з податку на прибуток	0,73	1,26	1,94	1,21	0,53	0,68
Всього витрат	100	100	100	0	0	0

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Найбільшу частку у структурі витрат ТОВ «Авант-Еліт» становить собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), яка відповідно склала 86,18% структури витрат у 2019 р. та 87,87% у 2021 р., тобто спостерігається її зростання на 1,69%.

Динаміка структури елементів операційних витрат ТОВ «Авант-Еліт» наведена у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка структури елементів операційних витрат
ТОВ «Авант-Еліт» за 2019 - 2021 рр., %

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення (+,-)		
				2021/ 2019	2020/ 2019	2021/ 2020
Матеріальні затрати	84,80	81,46	76,80	-3,34	-4,67	6,57
Витрати на оплату праці	4,29	5,56	5,93	1,27	0,37	-1,10
Відрахування на соціальні заходи	0,89	1,16	1,26	0,26	0,10	-0,22
Амортизація	3,83	3,83	5,06	0,00	1,23	-1,15
Інші операційні витрати	6,18	7,99	10,96	1,80	2,97	-4,10
Разом	100	100	100	0	0	0

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Таким чином, матеріальні затрати становлять найбільшу частку у структурі елементів операційних витрат ТОВ «Авант-Еліт» (81,46% структури у 2020 р. та 76,8% у 2021 р.). При цьому спостерігається зменшення даної частки витрат на 4,67% у 2020 році та зростання на 6,57% у 2021 році.

2.3. Оцінка фінансового стану підприємства

Наведемо групування статей балансу за ступенем ліквідності в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр.

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Найбільш ліквідні (А1)	481	513	113
Швидко реалізовані (А2)	2551	4615	12945
Повільно реалізовані (А3)	3299,2	4089,4	15121
Важко реалізовані (А4)	1145,7	1933	2346
Найтерміновіші зобов'язання (П1)	3586,4	4208	14126
Короткострокові (П2)	2957	5263	12698
Довгострокові (П3)	0	0	0
Постійні (П4)	933,5	1679,4	3701
Надлишок (+), нестача (-)			
А1-П1	-3105,4	-3695	-14013
А2-П2	-406	-648	247
А3-П3	3299,2	4089,4	15121
П4-А4	-212,2	-253,6	1355

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

У 2019-2021 рр. умові ліквідності не відповідає зіставлення А1 – П1, що свідчить про нестачу найбільш ліквідних активів підприємства.

У 2019-2020 рр. умові ліквідності не відповідає два співвідношення А1 – П1 та А2 – П2. Що свідчить про нестачу найбільш ліквідних активів у розмірі 3695 тис. грн., а швидко реалізовуваних активів – 648 тис. грн. Тобто за даний період порушено умову поточної та перспективної ліквідності підприємства.

А1 < П1 трапляється за такими причинами:

- недоцільністю за високої інфляції утримувати у складі активів значну частку грошових коштів та їх еквівалентів, оскільки вони швидко будуть знецінюватися.;

- в умовах високої інфляції підприємству не вигідно своєчасно погашати кредиторську заборгованість, оскільки виникає непряме кредитування підприємства.

У 2021 році ліквідність підприємства значно підвищилася та існує нестача лише високоліквідних активів у сумі 14013 тис. грн. (тобто недостатньо грошових коштів для покриття найтерміновіших зобов'язань підприємства).

Проаналізуємо показники ліквідності й платоспроможності у досліджуваному підприємстві (табл. 2.14).

Результати аналізу даних таблиці 2.14 вказують на покращення фінансового стану підприємства. Про це свідчить, зокрема, значення коефіцієнта загальної ліквідності: чим вище цей показник, тим кращий фінансовий стан підприємства. Значення цього показника в 2021 році дещо нижче норми, яка коливається від 1,5 до 2,5. Це означає, що за необхідності компанія не може повернути свої борги за результатами власної діяльності. На неї припадало 1,05 гривні оборотних активів на кожну гривню короткострокових зобов'язань. У 2021 році коефіцієнт загальної ліквідності збільшився порівняно з 2020 роком на 0,0,08.

Таблиця 2.14

Аналіз показників ліквідності й платоспроможності ТОВ «Авант-Еліт»
за 2019 -2021 рр.

Назва показника та алгоритм його розрахунку	Норматив	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення, (+,-)		
					2020/2019	2021/2020	2021/2019
1	2	3	4	5	7	8	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{АЛ} = Л1 / ((П1 + П2))$	0,1-0,2	0,074	0,054	0,004	-0,019	-0,050	-0,069
Коефіцієнт термінової ліквідності $K_{ТЛ} = (Л1 + Л2) / ((П1 + П2))$	0,5-1	0,46	0,54	0,49	0,08	-0,05	0,02
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності $K_{ЗЛ} = (Л1 + Л2 + Л3) / ((П1 + П2))$	1,5-2,5	0,97	0,97	1,05	0,01	0,08	0,08
Коефіцієнт ліквідності запасів $K_{ЛЗ} = (Запаси) / ((П1 + П2))$		0,21	0,24	0,20	0,03	-0,04	-0,01
Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках $K_{ЛЗ} = (Кошти у розрахунках) / ((П1 + П2))$		0,39	0,49	0,48	0,10	0,00	0,09
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості $K_{К/Д} = (П1 + П2) / Л2$	1	2,57	2,05	2,07	-0,51	0,02	-0,49
Коефіцієнт мобільності активів, $K_{МА} = ОА / А$, А – активи; ОА – Оборотні активи		0,59	0,66	0,61	0,07	-0,06	0,02
Чистий оборотний (робочий) капітал (тис. грн.) $РК = ОА - ПЗ$, ПЗ – поточні зобов'язання	зростання	-212,5	-253,3	1355	-40,8	1608,3	1567,5
Маневреність оборотного (робочого) капіталу $K_{МРК} = (ГК + ПФІ) / РК$, ГК – грошові кошти; ПФІ – поточні фінансові інвестиції	Більше 0,1	-2,26	-2,03	0,08	0,24	2,11	2,35

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності (у 2019 р. його значення становило 0,46, у 2020 р. 0,54 та у 2021 р. – 0,49) дозволяє оцінити можливість погашення компанією короткострокових зобов'язань у разі її критичного стану та визначає цю динаміку як негативний. У нашому випадку в 2021 році значення коефіцієнта швидкої ліквідності нижче норми (> 1). Це можна оцінити негативно, оскільки відбулося збільшення дебіторської заборгованості.

Найсуворішим критерієм платоспроможності та ліквідності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності. У 2021 році значення цього показника нижче норми, яка коливається від 0,2 до 0,35, і становила 0,004. Це свідчить про те, що у компанії недостатньо грошових коштів, і частина короткострокових зобов'язань не може бути негайно покрита за їх рахунок. Таким чином, ця компанія, хоча і з покращенням деяких показників, не є рідкою та платоспроможною.

Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості вказує, що а 2019-2021 рр. переважала кредиторська заборгованість (значення коефіцієнту – 2,57, в 2020 році – 2,05, а 2021 році – 2,05). Позитивним вважається тенденція, коли коефіцієнт наближений до 1, це свідчить про збалансування кредиторської та дебіторської заборгованостей. Можна зробити висновок, що на підприємстві переважає кредиторська заборгованість майже вдвічі, необхідно покращити розрахунки з кредиторами.

Коефіцієнт ліквідності запасів вказує на частку запасів у поточних зобов'язаннях та забезпеченнях підприємства. У 2019 р. коефіцієнт складає 0,21, а в 2021 році – 0,20.

Коефіцієнт мобільності активів вказує на частку оборотних активів в структурі активів підприємства. Оптимальною є частка оборотних активів більше 60%, що свідчить про «легку» структуру балансу. За 2019-2021 рр. частка оборотних активів коливається від 59% у 2019 році до 61% у 2021 році, наближення частки оборотних активів до 60% є негативним.

На основі проведеного аналізу ліквідності ТОВ «Авант-Еліт» можна відзначити, що за 2019-2021 рр. всі показники ліквідності знаходяться нижче нормативного значення, що свідчить про неможливість підприємства покрити поточні активи за рахунок поточних зобов'язань, кредиторська заборгованість переважає вдвічі дебіторську, потребують вдосконалення розрахунків із кредиторами підприємства.

Проаналізуємо ділову активність підприємства. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється насамперед у швидкості

обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає у вивченні рівнів та динаміки різних коефіцієнтів обороту (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Авант-Еліт»
за 2019 -2021 рр.

Показники	2019р.	2020р.	2021р.	Відхилення	
				від 2019р.	від 2020р.
Оборотність активів, оборотів	1,53	2,14	1,32	0,61	-0,82
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	2,59	3,24	2,18	0,65	-1,05
Період одного обороту обігових коштів, днів	139,02	111,20	164,78	-27,82	53,57
Коефіцієнт оборотності запасів	4,63	5,13	3,77	0,50	-1,36
Період одного обороту запасів, днів	77,78	70,20	95,58	-7,58	25,38
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,97	6,04	3,42	-0,93	-2,62
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	51,66	59,62	105,26	7,96	45,64
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	50,28	33,43	37,31	-16,84	3,88
Період операційного циклу, днів	129,44	129,82	200,85	0,38	71,03
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	12,25	14,23	10,92	1,98	-3,31

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Аналізуючи показники ділової активності можна зробити наступні висновки: оборотність активів за аналізований період знизилась. Приміром у 2021р. відносно 2019р. – на 0,18, відносно 2020р. – на 0,82, що свідчить про зниження ділової активності підприємства. На нашу думку, для покращення ділової активності необхідно підвищити оборотність активів та капіталу підприємства.

Оборотність обігових коштів також вповільнилась, а період одного обороту збільшився у 2021р. на 53,37 дня, а в 2020р. зменшився на 27,82 днів, що свідчить про погіршення використання оборотних коштів, зниження попиту на продукцію підприємства.

Зниження ефективності використання запасів і дебіторської заборгованості призвело до підвищення періоду операційного циклу у 2020р. відносно 2019р. – на 0,38 днів, а в 2021 р. – на 71,03 днів, що є негативним показником і свідчить про підвищення потреби підприємства в оборотних

коштах.

Отже, в завершенні можна сказати, що ділова активність досліджуваного підприємства у 2021р. відносно 2019-2020 рр. дещо погіршилась.

У 2021 році всі показники ділової активності мають негативну тенденцію: відбувається зростання періоду погашення кредиторської та дебіторської заборгованостей (відповідно на 3,88 дні та на 45,64 дні), операційний цикл підприємства складає 200,02 днів (в 2019 році склав 129,44 днів). Отже, оборотні активи використовуються менш ефективно.

Показники фінансової стійкості розраховані за даними додатків Ф№1 – Баланс.

Таблиця 2.16

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Авант-Еліт» за 2019 -2021 рр.

Показники	Роки			Відхилення	
	2019	2020	2021	2020	2021
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,12	0,15	0,12	0,03	-0,03
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,88	0,85	0,88	-0,03	0,03
Коефіцієнт фінансового ризику	4,96	4,55	4,63	-0,41	0,08
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт страхування бізнесу	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,23	-0,15	0,37	0,08	0,52
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами	-0,05	-0,03	0,07	0,01	0,11
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	-0,08	-0,06	0,12	0,02	0,18

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

З табл. 2.16 бачимо як в динаміці показників фінансової стійкості досліджуваного підприємства за три роки спостерігається зменшення частки власних коштів, спрямованих на діяльність підприємства, порівняно з 2020 роком та збільшення порівняно з 2019 роком. У 2021 році – 12% коштів, направлених на діяльність компанії, були власними, а 88% – позиковими. Тобто підприємство є фінансово залежним, оскільки вважається, що нижня межа коефіцієнта концентрації власного капіталу повинна становити 0,5, а в нашому випадку в 2021 році – 0,12. Той самий висновок можна зробити щодо

коефіцієнта концентрації позикового капіталу, оскільки його верхня межа вважається 0,50, а в нашому випадку – 0,88.

Отже, приходимо до висновку, що у 2021 році фінансовий стан підприємства можна вважати залежним від зовнішніх інвесторів. Про цю ситуацію свідчить значення коефіцієнта фінансового ризику, а саме: в динаміці його величина змінилася з 4,96 у 2019 році до – 4,63 у 2021 році. Тобто підприємство працює переважно за рахунок позикових коштів. Зменшення ризиків для нього може бути досягнуто прискоренням формування власного капіталу.

Дані виявлені при розрахунку коефіцієнта маневрування власного оборотного капіталу і засвідчують, що управлінський персонал діє у вірному напрямку. Залежність даного підприємства від кредиторів демонструє також значення коефіцієнта співвідношення залученого і власного капіталу, величина якого збільшується у динаміці.

Отже, в загальному, усі визначені коефіцієнти фінансової залежності за 2019-2021 рр. в динаміці характеризуються негативно. Оскільки зменшення частки власного капіталу і збільшення частки залученого капіталу негативно характеризує діяльність підприємства, це свідчить про його незадовільний фінансовий стан.

Для того щоб визначити тип фінансової стійкості аналізованого підприємства, розрахуємо необхідні показники. Розрахунок подано в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Розрахунок трьохкомпонентного показника типу фінансового стану
ТОВ «Авант-Еліт» за 2019 - 2021 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	
	2019	2020	2021	2020 р.	2021 р.
1. Оборотні активи	4416	7381	18492	2965	11111
2. Короткострокові зобов'язання	4628,5	7634,3	17137	3005,8	9502,7
3. Власні обігові кошти	-212,2	-253,6	1355	-41,4	1608,6
4. Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0

Продовження табл. 2.17

1	2	3	4	5	6
5. Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3+р.4)	-212,2	-253,6	1355	-41,4	1608,6
6. Короткострокові кредити та позики	2957	5263	12698	2306	7435
7. Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5+р.6)	2744,8	5009,4	14053	2264,6	9043,6
8. Запаси	2768	4506	10868	1738	6362
9. Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (р.3-р.8)	-2980,2	-4759,6	-9513	-1779,4	-4753,4
10. Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р.5-р.8)	-2980,2	-4759,6	-9513	-1779,4	-4753,4
11. Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р.7-р.8)	-23,2	503,4	3185	526,6	2681,6
Тип фінансової стійкості	Критична фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	Нестійкий фінансовий стан		

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Дані табл. 2.17 свідчать, що трьохкомпонентний показник типу фінансового стану ТОВ «Авант-Еліт» ($S(E)$) в 2020-2021 рр. має вигляд $\{0,0,1\}$, що характеризує нестійкий фінансовий стан, а в 2019 році – кризовий фінансовий стан, який означає високий ступінь залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Але така ситуація навряд може розглядатися як негативна. Підприємству необхідно використовувати у своїй господарській діяльності більше позикових коштів довгострокового фінансування, що підвищить рентабельність власного капіталу.

Проаналізуємо рентабельність підприємства, а отримані результати розрахунків розмістимо в табл. 2.18. Показники рентабельності витрат характеризують прибутковість вкладених витрат у діяльність підприємства. Так рентабельність виробничих витрат за 2019-2021 рр. має тенденцію до зростання із 18,55% у 2019 році до 22,52% у 2021 році, відбулося зростання рентабельності операційних витрат у 2021 році на 0,52%.

Таблиця 2.18

Показники рентабельності ТОВ «Авант-Еліт»
у за 2019 - 2021 рр.

Показник	Значення показника			Відхилення	
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019р.	2020р.
Показники рентабельності та окупності витрат					
Рентабельність виробничих витрат	18,55	22,01	22,52	3,45	0,52
Рентабельність операційних витрат	4,40	9,01	13,65	4,61	4,64
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,19	1,22	1,23	0,03	0,01
Коефіцієнт окупності операційних витрат	1,04	1,09	1,14	0,05	0,05
Показники рентабельності реалізованої продукції (дохідні показники)					
Рентабельність продажів	3,24	5,48	8,20	2,24	2,72
Рентабельність доходу від операційної діяльності	3,21	5,42	8,12	2,21	2,70
Показники рентабельності капіталу (активів) (ресурсні показники)					
Рентабельність сукупного капіталу (усіх активів)	4,95	14,06	15,89	9,11	1,84
Рентабельність власного капіталу	39,63	100,21	123,11	60,58	22,90
Період окупності сукупного капіталу (активів)	20,21	7,11	6,29	-13,09	-0,82
Період окупності власного капіталу	2,52	1,00	0,81	-1,53	-0,19

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Рентабельність операційних витрат за 2019-2021 рр. має позитивну тенденцію до зростання та свідчить про окупність операційних витрат. Даний показник рентабельності у 2020 році становив 9,01, а в 2021 році – 13,65%, що вказує на перевищення чистих доходів над понесеними операційними витратами ТОВ «Авант-Еліт».

Окупність виробничих витрат вказує на перевищення чистого доходу ТОВ «Авант-Еліт» над виробничими витратами у 2019 році в 1,19 рази, в 2020 році – в 1,22 рази, а в 2021 році – 1,23 рази. Зростання даного показника у 2021 році є позитивним.

Коефіцієнт окупності операційних витрат в 2019 році становить 1,04, тобто операційні доходи перевищують операційні витрати в 1,04 рази, за 2020-2021 рр. спостерігається позитивна тенденція перевищення операційних доходів над операційними витратами (значення показника більше 1, відповідно 1,09 та 1,14). У 2021 році коефіцієнт окупності операційних витрат зріс на

0,05%, що свідчить перевагу операційних доходів.

Наступна група показників рентабельності, що базується на дохідному підході, вказують на ефективність комерційної діяльності підприємства.

За 2019-2021 рр. позитивним є зростання рентабельності продажів із 3,24% у 2019 році до 8,2% у 2021 році. У 2021 році рентабельність продажу значно зросла на 2,72% і свідчить, що із 1 грн. чистого доходу було отримано 0,082 грн. чистого прибутку.

Аналогічні зміни відбуваються із показником рентабельності доходу від операційної діяльності: зростання за 2019-2021 рр. із 3,21% у 2019 році до - 8,12% у 2021 році.

Показники рентабельності, що базуються на ресурсному підході вказують на ефективність використання наявних ресурсів (капіталу) досліджуваного підприємства.

За 2019-2021 рр. рентабельність активів зростає із 4,95% у 2019 році до - 15,89 у 2021 році, тобто у 2019 році 1 грн. активів приносила 0,0495 грн. чистого прибутку, а в 2021 році 0,1589 грн. У 2021 році рентабельність активів значно зросла на 1,84% (вище нормативного значення 15%).

Аналогічна тенденція і з показником рентабельності власного капіталу, який зростає із 39,63% у 2019 році до 123,11% у 2021 році, тобто у 2019 році 1 грн. власного капіталу приносила 0,3963 грн. чистого прибутку, а в 2021 році 1,2311 грн. Значення показника значно вище нормативного значення 15%.

Період окупності активів за у 2021 році вказує на перевищення активів над чистим прибутком в 6,29 рази, а період окупності власного капіталу на перевищення власного капіталу над чистим прибутком в 0,89 рази.

В цілому за аналізом показників рентабельності відбулися наступні зміни:

- рентабельність капіталу за аналізований період має тенденцію до зростання. Тобто власники підприємства отримали збільшення прибутку від вкладеного власного капіталу;

- у 2021 році всі показники рентабельності мають позитивну тенденцію до зростання за рахунок значного покращення господарської діяльності та

отримання чистого фінансового результату в сумі 3312 тис. грн. (в 2019 році – 370 тис. грн.).

2.4. Дослідження інвестиційної привабливості підприємства

Інвестиційна привабливість підприємства характеризують стійкістю його фінансового стану, рівнем фінансових результатів, і конкурентоспроможністю продукції, що випускається продукції, ступенем ризикованих вкладень, можливістю активізації інноваційної діяльності, менеджментом та іміджем підприємства. Всі ці елементи необхідно враховувати при оцінці інвестиційної привабливості підприємства поряд з внутрішніми показниками.

Спираючись на аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Авант-Еліт», та враховуючи невелику частку на ринку, оцінку інвестиційної привабливості підприємства вважаємо за доцільне провести на основі аналізу фінансового стану, оперуючи як абсолютними, так і відносними показниками.

Вони дозволять оцінити ТОВ «Авант-Еліт» та порівнювати його з іншими підприємствами за ступенем привабливості для зовнішніх інвесторів.

Коефіцієнт зносу – один з головних показників майнового стану підприємства.

Показник майна в ТОВ «Авант-Еліт» складає 0,76%, що означає зношеність основних засобів на 2/3. Така ситуація потребує дуже значної уваги, оскільки потенційні інвестори часто не зацікавлені у вкладанні коштів в підприємство, де майже повністю зношені основні засоби.

Термін «ліквідний» передбачає безперешкодне перетворення майна в засіб платежу. Чим менше час, необхідний для перетворення окремого виду активів, тим вище його ліквідність. Таким чином, ліквідність підприємства – це його здатність перетворити свої активи в грошові кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань.

Враховуючи досить високий показник поточної ліквідності ТОВ «Авант-Еліт» 1,08, можливість залучення інвестицій досить висока.

Таблиця 2.19

Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» за даними 2019-2020 рр.

№	Найменування групи показників	Основні показники оцінки	Значення показників
1	Показники майнового стану	Коефіцієнт зносу основних засобів	24,38
		Оновлення основних засобів	0
		Вибуття основних засобів	0
2	Показники ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01
		Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7
		Коефіцієнт загальної ліквідності	1,08
3	Показники фінансової стійкості	Коефіцієнт автономії	0,12
		Коефіцієнт фінансової стійкості	0,12
		Коефіцієнт фінансової заборгованості	4,63
		Коефіцієнт маневрування	0,37
		Коефіцієнт покриття оборотних активів	1,08
4	Показники рентабельності	Рентабельність суб'єкта господарювання	7,33
		Рентабельність власного капіталу	80,06
		Рентабельність реалізованої продукції	8,99

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Також слід звернути увагу на більш жорсткий показник абсолютної ліквідності. Він дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, яку підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості та реалізації інших активів. Абсолютна ліквідність на ТОВ «Авант-Еліт» становить лише 0,01.

ТОВ «Авант-Еліт» важливо стежити за обсягом продажів, щоб зберегти безбитковість, таким чином формуючи резерв для підвищення інвестиційної привабливості. Цей показник визначає багато факторів: рентабельність, ефективність, прибутковість підприємства. Безбитковість – визначається обсягом продажів, при якому величина собівартості дорівнює обсягу продажів. Якщо обсяги реалізації падають, їх треба збільшувати, щоб уникнути банкрутства. Для збільшення і збереження величини обсягу в продажах, ТОВ «Авант-Еліт» потрібно застосовувати не один, а декілька способів, які можуть

дати досить швидкий результат. Якщо оцінювати існуючу динаміку показнику продажу підприємства, слід зауважити, що динаміка за останні роки негативна, така ситуація значно зменшує інвестиційну привабливість цього підприємства, тому що може трактуватись потенційним інвестором, як занепад розвитку підприємства та існування великої загрози бізнесу як такого. Показник обсягу продажів, що вказується у фінансовій звітності підприємства, є показником чистих продажів.

Оскільки розрахунки обсягу валового продажу відображаються в показнику чистих продажів, то такий показник малює більш точну картину фактичних продажів, здійснених підприємством, або грошей, які воно очікує отримати.

Такий показник, як боргове навантаження, також враховується при формуванні рішення у інвестора щодо інвестицій. В ТОВ «Авант-Еліт» він дуже високий та становить майже 88%. Оскільки рівень ризику цього показника є високим, то обслуговування існуючих боргів сильно обтяжує підприємство, мінімізуючи можливість співпраці з партнерами на умовах кредитування. В такому випадку інвестиційну привабливість змінити на позитивну буде вкрай важко.

Отже аналіз інвестиційної привабливості ТОВ «Ават-Еліт» дозволяє визначити такі недоліки у діяльності підприємства: невисока частка на ринку в галузі; показники абсолютного, відносного та середнього приросту доходів незадовільні; показники абсолютної та поточної ліквідності достатні для діяльності підприємства; показники платоспроможності, прибутковості, ділової активності мають низькій рівень для ТОВ «Авант-Еліт» та його діяльності.

На основі проведеного аналізу, можна виокремити такі групи чинників забезпечення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт»: ринкові (диференційованість та диверсифікованість продуктового портфелю, перспектива розвитку ринкових сегментів для компаній із сфокусованим продуктовим портфелем), техніко-технологічні (сертифікація за міжнародними стандартами, впровадження нових технологічних процесів, нарощення

виробничих потужностей), фінансово-економічні та організаційно-управлінські. Таким чином встановлено, що ТОВ «Авант-Еліт» має, з одного боку, ринкові перспективи для залучення інвестицій, задовільний рівень фінансово-економічного стану, з іншого боку, спостерігаються недостатні інвестиції у техніко-технологічний розвиток (що спричинене дефіцитом фінансових ресурсів), низький рівень використання організаційних та управлінських важелів забезпечення інвестиційної привабливості. Це свідчить про відсутність цілеспрямованих дій компаній та відповідного організаційного підґрунтя для залучення інвестицій.

В цьому контексті є важливим визначити шляхи підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» та обґрунтувати напрями інвестиційної стратегії підприємства.

Аналіз інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» дозволив дослідити історію розвитку та загальну характеристику підприємства, проаналізувати фінансово-господарську діяльність та оцінити інвестиційну привабливість ТОВ «Авант-Еліт».

Наведемо розрахунок інвестиційного потенціалу підприємства у 2021 році:

- фінансовий потенціал:

$$\sqrt[4]{1,28 * 1,08 * 0,33 * 0,97} = 0,67$$

- виробничий потенціал:

$$\sqrt[8]{1,24 * 0,93 * 0,52 * 14,78 * 7,66 * 0,51 * 0,65 * 0,98} = 1,47$$

- управлінський потенціал:

$$\sqrt[4]{20,45 * 0,14 * 1,63 * 0,02} = 0,55$$

- маркетинговий потенціал:

$$\sqrt{0,034 * 1,32} = 0,21$$

- загальний потенціал підприємства:

$$\sqrt[4]{0,67 * 1,47 * 0,55 * 0,21} = 0,34$$

Таблиця 2.20

Результати розрахунку інвестиційного потенціалу ТОВ «Авант-Еліт»
за 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	0,95	0,97	1,08
Коефіцієнт забезпеченості власними ресурсами (Кзвр)	0,89	0,79	1,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	0,10	0,07	0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Ккл)	0,85	0,90	1,07
Фінансовий потенціал $\sqrt[4]{K_{тл} * K_{звр} * K_{ал} * K_{кл}}$	0,96	0,63	0,67
Питома вага прогресивного обладнання (Y1)	0,60	1,11	1,24
Питома вага обладнання періодом експ. до 5р. (Y2)	0,64	0,82	0,93
Частка активної частини основних засобів (Y4)	0,29	0,44	0,52
Озброєність основних засобів праці (Y5)	9,80	14,73	14,78
Технічна озброєність працівників (Y6)	2,82	6,52	7,66
Матеріалоемність продукції (MЄ)	0,29	0,49	0,51
Коефіцієнт використання виробничих потужностей (Квп)	0,32	0,64	0,65
Рівень використання робочого часу, %(Кр.ч)	0,85	0,98	0,98
Виробничий потенціал $\sqrt[8]{Y_1 * Y_2 * Y_4 * Y_5 * Y_6 * MЄ * K_{вп} * K_{рч}}$	0,85	1,36	1,47
Ефективність управління (Eу)	10,79	8,59	20,45
Зайнятість персоналу в апараті управління (Кз)	0,14	0,12	0,14
Співв. Чисельності лінійного та абл.. Управління (Кс)	2,14	2,29	1,63
Економічність праці апарату управління (Eау)	0,02	0,01	0,02
Управлінський потенціал $\sqrt[4]{E_y * K_z * K_c * E_{ау}}$	0,50	0,39	0,55
Частка ринку підприємства (Yр)	0,031	0,036	0,034
Ефективність реклами (Eр)	0,5	1,40	1,32
Маркетинговий потенціал $\sqrt[2]{Y_p * E_{ау}}$	0,031	0,22	0,21
Потенціал підприємства	0,11	0,27	0,34

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Загалом інвестиційний потенціал підприємства у 2021 році значно покращився і становить 0,34, у 2019 році становив 0,11, а у 2020 році – лише 0,27. Із проведених розрахунків можна зробити висновок, що за досліджуваний період інвестиційний потенціал значно покращився.

На основі даної таблиці можемо побудувати схему динаміки розвитку стратегічного потенціалу. Отже, найбільший вплив на стратегічний потенціал ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр. мають фінансові ресурси, при чому у 2020 році досягли максимального значення, а найменший вплив становить

маркетинговий потенціал. Таким чином, для нарощення ресурсного потенціалу необхідно використати резерв маркетингових ресурсів.

Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» дозволила зробити наступні висновки: показники майнового стану підприємства негативно впливають на інвестиційну привабливість ТОВ «Авант-Еліт», оскільки зношеність основних засобів складає 76%, а їх оновлення не відбувається; показники поточної та абсолютної ліквідності є достатніми для проведення діяльності підприємства, складають відповідно 90,5% та 0,4%; темпи зростання прибутку дуже низькі, від'ємність оборотності робочого капіталу, зниження показника чистого продажу на 45% формує негативне середовище для інвестиційної привабливості підприємства; завдяки негативним показникам фінансової стійкості ТОВ «Авант-Еліт» має суттєве боргове навантаження, що зменшує вірогідність залучення інвестицій; оскільки показники рентабельності мають високий рівень, це є хорошим підґрунтям для формування та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Розглянувши основні особливості механізму оцінки інвестиційної привабливості підприємства можна сказати, що ТОВ «Авант-Еліт» веде досить успішну на ринку, про що можуть свідчити аналіз діяльності підприємства, показники фінансово-господарського стану та показники інноваційної діяльності підприємства. Однак варто відзначити відсутність чіткої моделі розвитку підприємства котра повинна охоплювати всі процеси діяльності, а не лише виготовлення та впровадження інноваційної продукції на підприємствах замовниках, саме створення моделі інвестиційного розвитку має забезпечити здійснення механізму інвестиційної діяльності ТОВ «Авант-Еліт». Для розуміння опису інноваційної бізнес-моделі доцільно використовувати концептуальну схему, яка включає чотири основні блоки, таких як систему створення цінності, пропозицію цінності, клієнтську та фінансову модель. Кожний з наведених блоків моделі інноваційного розвитку ТОВ «Авант-Еліт» передбачає формування завдань.

Пропозиція вартості, цінності діяльності для замовників та в цілому для

підприємства.

Клієнти: канали просування продукції; цільові групи клієнтів; механізм взаємодії з клієнтами, адже основними клієнтами ТОВ «Авант-Еліт» є великі підприємства з якими варто застосовувати особливий підхід до реалізації рішень.

Фінансова модель: структура витрат; структура доходів; схема фінансових потоків, для розуміння доцільності та бюджетів на фінансування інноваційної діяльності.

Складові базової бізнес-структури для ТОВ «Авант-Еліт» охарактеризуємо наступним переліком показників, визначення, яких є необхідним для функціонування механізму інноваційної діяльності ТОВ «Авант-Еліт» (абл.. 2.21).

Таблиця 2.21

Показники, що характеризують інвестиційну привабливість ТОВ «Авант-Еліт»

№ з/п	Показники
1	2
1. Фінансова складова	
1.	Фінансова стійкість (фінансова стійкість підприємства дає можливість витратити кошти на розвиток без ризику банкрутства)
2.	Платоспроможність (підприємство повинно вміти покривати витрати на інноваційну діяльність без залучення додаткових коштів для уникнення здороження собівартості)
3.	Ділова активність (слідкування за діловою активністю з метою оптимізації операційного та фінансового циклу підприємства)
4.	Рентабельність основної та інноваційної діяльності (варто розділяти адже інноваційна діяльність підприємства може приносити ефект в майбутніх періодах, тому для аналізу такої діяльності варто вести окремий облік)
2. Соціальна складова	
1.	Рівень заробітної плати по відношенню до середнього показника в галузі чи регіоні
2.	Рівень заборгованості із заробітної плати (унікати будь яких затримок в оплаті праці)
3.	Структура кадрів (за віком, за кваліфікацією, національна)
4.	Плинність кадрів (фізична, психологічна (прихована))
5.	Соціально-психологічний і моральний клімат для здійснення інноваційної діяльності
3. Операційна складова	
1.	Чистий дохід від реалізації
2.	Частка накладних витрат у структурі собівартості

Продовження табл. 2.21

1	2
3.	Продуктивність праці
4.	Озброєність основних засобів праці
5.	Завантаження виробничих потужностей
6.	Ефективність використання виробничого потенціалу підприємства
7.	Ефективність та інтенсивність використання основних виробничих засобів
4. Технологічна складова	
1.	Стан основних виробничих засобів
2.	Вікова структура і технічний ресурс парку машин і устаткування
3.	Частка продукції, що випускається, відповідної кращим світовим аналогам або переверщує їх
4.	Частка використовується на підприємстві обладнання нового технічного рівня, відповідного кращим світовим зразкам
5.	Рівень сертифікації.
6.	Якість продукції.
5. Інноваційна складова	
1.	Інноваційна активність
2.	Рівень патентної захищеності інновацій (комерційної таємниці на підприємстві)
3.	Кількість реалізованих інноваційних проектів
4.	Винахідницька активність (нові рішення)
5.	Частка НДДКР у загальному обсязі робіт
6.	Кількість інформації та знань на підприємстві
7.	Комунікації в здійсненні інноваційної діяльності
6. Маркетингова складова	
1.	Частка ринку
2.	Конкурентоспроможність продукції
3.	Асортиментна політика
4.	Рівень брендovanості
7. Інформаційна складова	
1.	Показники інформаційної відкритості підприємства і спроможність впровадження у зовнішній інформаційний простір
2.	Показники забезпеченості інформаційними ресурсами й рівень їх розвитку
3.	Рівень інформаційної підготовки персоналу
4.	Організація інформаційної безпеки підприємства
9. Управлінська складова	
1.	Якість менеджменту.
2.	Корпоративна культура.
3.	Стимулювання здійснення інноваційної діяльності у працівників

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Для загальної оцінки стану фінансової підсистеми підприємства з урахуванням показників фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності, необхідно визначити інтегральний індикатор інвестиційної привабливості підприємства. Вітчизняні економісти рекомендують проводити інтегральну

оцінку інвестиційної привабливості на основі методики скорингового аналізу (додаток В). Сутність цієї методики полягає у визначенні класу інвестиційної привабливості підприємства, виходячи з фактичного рівня фінансових показників та рейтингу кожного з показників, вираженого в балах на основі експертних оцінок. Визначимо, до якого класу інвестиційної привабливості належить ТОВ «Авант-Еліт» (табл. 2.22).

Дані табл. 2.22 показують, що інвестиційна привабливість ТОВ «Авант-Еліт», оцінений за методикою скорингового аналізу, відповідає IV класу - нестійке фінансове положення.

Таблиця 2.22

Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» на основі скорингового аналізу за 2019 - 2021 рр.

Показники	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	фактичний рівень	у балах	фактичний рівень	у балах	фактичний рівень	у балах
Рентабельність сукупного капіталу	4,95	10	14,06	28	15,89	30
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,95	0	0,97	0	1,08	1
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,12	0	0,15	0	0,12	0
Всього балів (інтегральний індикатор фінансової стійкості)		10	x	28	x	31
Клас фінансової стійкості	IV клас - нестійке фінансове положення		IV клас - нестійке фінансове положення		IV клас - нестійке фінансове положення	

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

ТОВ «Авант-Еліт» відноситься до малих підприємств будівельної галузі. Відповідно розрахунок спроможності буде проводитися за наступною формулою:

$$Z=0,02 \times MK_1 + 2,2 \times MK_3 + 0,001 \times MK_5 + 0,01 \times MK_6 + 0,009 \times MK_7 + 1,4 \times MK_8 + 0,2 \times MK_{10} - 0,27$$

Розрахунок показників подано в таблиці 2.23.

Таблиця 2.23

Динаміка показників інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» за
2019 - 2021 рр.

Показник	Роки		
	2019	2020	2021
1. МК ₁ – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)	0,95	0,97	1,08
3. МК ₃ – коефіцієнт фінансової незалежності	0,12	0,15	0,12
5. МК ₅ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	7,16	10,77	9,65
6. МК ₆ – коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ)	0,11	0,16	0,18
7. МК ₇ – коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,11	0,16	0,18
8. МК ₈ – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	0,05	0,12	0,11
10. МК ₁₀ – коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами до оподаткування	0,10	0,21	0,24
Показник Z	0,12	0,30	0,23
Клас	3	3	3

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Авант-Еліт»

Вибір класу визначається на основі табл. 2.24.

Таблиця 2.24

Значення показника фінансового стану бенефіціара (малі підприємства)

Види економічної діяльності	Класи за рівнем фінансового стану позичальника				
	клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5
Будівництво: секція F (розділи 41–43)	більше ніж + 1,4	від + 1,39 до + 0,53	від + 0,52 до - 0,35	від - 0,36 до - 4,20	менше ніж - 4,2

Джерело: побудовано автором на основі даних [40]

Отже, за аналізовані роки підприємство значно погіршило фінансову діяльність та відноситься до 3 класу, що вказує на ризиковий фінансовий стан підприємства.

Варто зазначити, що для ефективного функціонування механізму інвестиційної діяльності варто слідувати всім необхідним складовим інноваційного бізнес-процесу на всіх рівнях ТОВ «Авант-Еліт» задля досягнення значних результатів.

Також варто зазначити, що для ефективного функціонування моделі потрібно:

- узгодженість і наявність стратегії ТОВ «Авант-Еліт»;
- доведення основних принципів до кожного працівника;
- універсальність застосування і швидка адаптація до змін;
- підтримка з боку керівництва.

Для проведення аналізу стану підприємства та визначення можливості його розвитку в роботі пропонується використовувати такі показники:

X_1 – коефіцієнт фінансової автономії,

X_2 – коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів,

X_3 – коефіцієнт покриття,

X_4 – коефіцієнт зносу основних засобів,

X_5 – рентабельність активів,

X_6 – коефіцієнт маневреності власного капіталу,

X_7 – коефіцієнт абсолютної ліквідності. Методика розрахунку відповідних коефіцієнтів наведена в табл. 2.25.

Таблиця 2.25

Розрахунок показників для моделі аналізу можливості розвитку підприємства

№ п/п	Показник	X_i	Формула розрахунку
1	Коефіцієнт фінансової автономії	X_1	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$
2	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	X_2	$\frac{\text{Цільове фінансування} + \text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$
3	Коефіцієнт покриття	X_3	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
4	Коефіцієнт зносу основних засобів	X_4	$\frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$
5	Рентабельність активів	X_5	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Актив балансу}} \times 100\%$
6	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	X_6	$\frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}}$
7	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	X_7	$\frac{\text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$

Джерело: побудовано автором на основі [40]

Наведений перелік показників X_i , $i = \overline{1, N}$ може змінюватись в залежності від мети аналізу, особливостей досліджуваного підприємства, ступеня значущості обраних показників. При виборі показників доцільно використовувати хоча б по одному коефіцієнту з наступних груп: характеризують майнове становище підприємства, фінансову стійкість і стабільність, ліквідність і платоспроможність, ділову активність, прибутковість і рентабельність, які будуть впливати на фінансову можливість інноваційного розвитку підприємства. Така властивість робить метод більш гнучким.

По-друге, формується єдина шкала, яка має п'ять рівнів якісних значень для характеристики показників як фінансової, так і управлінської природи:

ДН – дуже низький рівень показника X_i ,

Н – низький рівень показника X_i ,

С – середній рівень показника X_i ,

В – високий рівень показника X_i ,

ДВ – дуже високий рівень показника X_i .

Таблиця 2.26

Шкала характеристики показників за якісними рівнями

Показник	Значення показника				
	ДН	Н	С	В	ДВ
X_1	$\leq 0,3$	$0,4 \div 0,45$	$0,55 \div 0,6$	$0,75 \div 0,8$	$\geq 0,9$
X_2	$\leq 0,2$	$0,25 \div 0,3$	$0,35 \div 0,45$	$0,55 \div 0,65$	$\geq 0,7$
X_3	$\leq 0,2$	$0,3 \div 0,4$	$0,6 \div 0,7$	$0,8 \div 0,9$	$\geq 1,0$
X_4	$\leq 0,01$	$0,1 \div 0,3$	$0,35 \div 0,45$	$0,5 \div 0,6$	$\geq 0,7$
X_5	$\leq -0,15$	$-0,1 \div 0$	$0,05 \div 0,1$	$0,17 \div 0,22$	$\geq 0,3$
X_6	$\leq 0,15$	$0,2 \div 0,3$	$0,35 \div 0,45$	$0,5 \div 0,6$	$\geq 0,65$
X_7	$\leq 0,2$	$0,25 \div 0,3$	$0,4 \div 0,6$	$0,7 \div 0,8$	$\geq 0,9$

Джерело: побудовано на основі [49, с.89]

Введемо вихідну змінну G , яка визначає можливість розвитку підприємства. Сукупність усіх значень G являє собою повну множину можливостей розвитку. Виходячи з фінансового становища підприємства та потенціалу його розвитку, оцінку значень лінгвістичної змінної G проводимо з використанням наступних якісних значень:

ДН – дуже низька можливість розвитку підприємства,

Н – низька можливість розвитку підприємства,
 С – середня можливість розвитку підприємства,
 В – висока можливість розвитку підприємства,
 ДВ – дуже висока можливість розвитку підприємства.

Наступним етапом є розрахунок інтегрального показника G як середньозваженої показників для підприємства. Відповідно можливість розвитку підприємств буде тим вище, чим вище інтегральне значення вихідної змінної G . Після формування шкали для змінної G співставимо значення інтегрального показника з відповідним значенням та визначимо можливі напрямки впровадження інновацій (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

Динаміка показників за якісними рівнями

Показник	Значення показника			Абсолютне відхилення	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
X_1	0,12	0,15	0,12	0,03	-0,03
X_2	1,79	1,41	1,20	-0,38	-0,21
X_3	0,95	0,97	1,08	0,01	0,11
X_4	0,29	0,14	0,20	-0,15	0,05
X_5	4,95	11,74	10,85	6,79	-0,89
X_6	-0,23	-0,15	0,37	0,08	0,52
X_7	0,10	0,07	0,01	-0,04	-0,06

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Одержані результати використовуються для проведення аналізу та стають підґрунтям для визначення можливих напрямків впровадження інновацій, а значить, і розвитку підприємства.

Розроблений метод аналізу можна охарактеризувати як такий, що має високий ступінь гнучкості та адаптивності. Оскільки сукупність показників X_i , $i = \overline{1, N}$ має формуватись з найбільш впливових і значних показників для діяльності конкретного підприємства, виходячи з галузевої приналежності, регіональних особливостей, з урахуванням політичного становища та наявності державної підтримки, а також ступеня впливу кожного з факторів.

Крім того, автор вважає доцільним включити в модель не тільки показники фінансового становища, а й такі, що описують

конкурентоспроможність продукції, потенціал підприємства, його імідж, соціальну значущість продукції, фактори екологічного та соціально-психологічного характеру.

Були розраховані значення всіх запропонованих показників $X_1 - X_7$ для підприємства за 2019-2021 роки. Відповідно до шкали якісних значень, а також функцій належності проведемо оцінювання рівня показників $X_i, i = \overline{1, N}$ за відповідний період діяльності за даними фінансової звітності підприємства. Значення показників за роками визначені в табл. 2.28.

Таблиця 2.28

Визначення рівнів показника інвестиційної привабливості

Показник	Рівень показника			Бал за відповідним рівнем		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
X_1	ДН	ДН	ДН	1	1	1
X_2	ДВ	ДВ	ДВ	5	5	5
X_3	В	В	ДВ	4	4	5
X_4	Н	Н	Н	2	2	2
X_5	С	С	С	3	3	3
X_6	ДН	ДН	С	1	1	3
X_7	ДВ	ДН	ДН	5	1	1
G				3	2,43	2,83

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Відповідні таблиці з визначенням якісного рівня показників для підприємства наведено у табл. 2.29. Після обробки одержаних результатів маємо значення рівня кожного з показників діяльності підприємства, описаних за допомогою якісних значень.

Таблиця 2.29

Показники інвестиційної привабливості підприємства

Ступінь якісного терму, що характеризує можливість розвитку	Якісний терм вихідної змінної	Інтегральне значення вихідної змінної (бали)	Можливі напрямки впровадження розвитку
Дуже висока можливість розвитку	ДВ	4,5 – 5	ТІ, ТП, ПІ, ВП
Висока можливість розвитку	В	3,8 – 4,2	ТП, ПІ, ВП
Середня можливість розвитку	С	2,8 – 3,5	ПІ, ВП
Низька можливість розвитку	Н	1,7 – 2,5	ВП
Дуже низька можливість розвитку	ДН	0,1 – 1,3	Не впроваджуються

Джерело: побудовано на основі [49, с.89]

При проведенні аналізу за допомогою зазначеної моделі визначення можливості розвитку підприємства було проведено розрахунки з використанням математичних розрахунків через приведення до інтегрального показника.

Таким чином, підприємства було розподілено за групами залежно від розрахованого значення результативного показника (табл. 2.30).

Таблиця 2.30

Розподіл за групами відносно можливості розвитку підприємства

Значення інтегрального показника G	0,1 – 1,45	1,46 – 2,65	2,66 – 3,35	3,36 – 4,35	4,36 – 5
Якісний терм	ДН	Н	С	В	ДВ
Ступінь можливості розвитку	Дуже низька можливість розвитку	Низька можливість розвитку	Середня можливість розвитку	Висока можливість розвитку	Дуже висока можливість розвитку
			2019-2021		

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

У табл. 2.30 відображено чітку залежність між значенням інтегрального показника інвестиційної привабливості, якісним відображенням результативного показника та можливістю підприємства до розвитку.

Отже, підприємство має середню інвестиційну привабливість. Даний аналіз за групами дозволяє визначити стан і можливість розвитку підприємства, його місце в галузі та серед конкурентів, наявність переваг, а також стан і місце як конкурентів, так і партнерів, контрагентів та інших суб'єктів ринку. Все це надає додаткових важелів при прийнятті управлінських рішень, а результати аналізу стають складовою інформаційного забезпечення системи управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Висновки до розділу 2

Об'єктом дослідження в кваліфікаційній роботі є ТОВ «Авант-Еліт»

діяльність якого пов'язана з будівництвом та реконструкцією різноманітних будинків, споруд, реконструкцією парків, доріг та доріжок.

В 2021 році активи підприємства мали тенденцію до зростання на 3673,5 тис. грн., або на 49,13%, що відбувалося за рахунок збільшення оборотних активів на 2965 тис. грн., або на 67,14% за рахунок збільшення запасів на 869 тис. грн., або на 62,79% та дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги підприємства на 1958 тис. грн., або на 128,14%; необоротні активи збільшуються на 68,72% або 787,3 тис. грн.

У 2021 році господарська діяльність значно підвищила про що свідчить зростання фінансових результатів від операційної діяльності та формування чистого фінансового результату у розмірі 3312 тис. грн. У 2019-2020 роках прибуток складав – 370 та 1309,2 тис. грн відповідно.

На основі проведеного аналізу ліквідності ТОВ «Авант-Еліт» можна відзначити, що за 2019-2021 рр. всі показники ліквідності знаходяться нижче нормативного значення, що свідчить про неможливість підприємства покрити поточні активи за рахунок поточних зобов'язань, кредиторська заборгованість переважає вдвічі дебіторську, потребують вдосконалення розрахунків із кредиторами підприємства.

У 2021 році всі показники ділової активності мають негативну тенденцію: відбувається зростання періоду погашення кредиторської та дебіторської заборгованостей (відповідно на 3,88 дні та на 45,64 дні), операційний цикл підприємства складає 200,02 днів (в 2019 році склав 129,44 днів). Отже, оборотні активи використовуються менш ефективно.

У 2021 році фінансовий стан підприємства можна вважати залежним від зовнішніх інвесторів. Про цю ситуацію свідчить значення коефіцієнта фінансового ризику, а саме: в динаміці його величина змінилася з 4,96 у 2019 році до – 4,63 у 2021 році. Тобто підприємство працює переважно за рахунок позикових коштів. Зменшення ризиків для нього може бути досягнуто прискоренням формування власного капіталу.

Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» також показала,

що:

- показники майнового стану підприємства позитивно впливають на інвестиційну привабливість ТОВ «Авант-Еліт», оскільки зношеність основних засобів складає 26%, відбувається поступове їх оновлення;
- показники поточної та абсолютної ліквідності є недостатніми для проведення діяльності підприємства;
- через негативним показникам фінансової стійкості ТОВ «Авант-Еліт» має суттєве боргове навантаження, що зменшує вірогідність залучення інвестицій;
- оскільки показники рентабельності носять високій рівень, це є гарним підґрунтям для інвестиційної привабливості підприємства;
- за розрахованими методиками підприємство має середню інвестиційну привабливість, але із зростаючим результатом, що вказує на доцільність інвестування на підприємстві.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «АВАНТ-ЕЛІТ»

3.1. Напрями підвищення інвестиційної привабливості підприємства

Інвестиційна привабливість підприємства – це визначення доцільності вкладення в нього тимчасово вивільнених грошових коштів, тобто аналіз можливості використання інвестиційних ресурсів в умовах невизначеності конкурентного середовища дозволяє прийняти зважене рішення та ефективно його реалізувати. В теорії систем під управлінським рішенням розуміють вибір існуючої альтернативи. З точки зору системного підходу щодо визначення первинності серед елементів будь-якої системи прийняття рішень, у т.ч. такої складної організаційної системи фінансового менеджменту, в сучасній моделі функціонування організаційних систем у ролі первинного елемента пропонується розглядати «управлінське рішення».

Вона призначена для досягнення цілей та функціонує в умовах обмеженості ресурсів.

Існують дві сторони прийняття інвестиційного рішення в залежності від цілей оцінки рівня інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» (рис. 3.1).

Відповідно до різних рівнів господарського управління: макро-, мезо- та макрорівнів, конкретні інвестиційні рішення дозволяють визначити шляхи досягнення поставлених соціально-економічних цілей і завдань, що, в комплексі, забезпечує раціональне поєднання інвестиційних стратегій розвитку й тактики прийняття управлінських рішень як найважливішого джерела економічного зростання.



Рис. 3.1. Основні положення в прийнятті рішень щодо управління інвестиційною привабливістю ТОВ «Авант-Еліт» в умовах невизначеності конкурентного середовища

Джерело: побудовано на основі [53, с.142]

Для того, щоб ці прогресивні цілі інвестиційної стратегії і важливі складові її ефективності було реалізовано, потрібно всіма можливими засобами нарощувати й підтримувати інтелектуальний потенціал інвестиційної діяльності, стимулювати підвищення його творчої віддачі, реконструювати старий господарський механізм і створити новий, який зробив би процес

впровадження досягнень науково-технічного прогресу життєво необхідним і тому вигідним обом сторонам інвестиційного процесу.

Основні положення теорії прийняття рішень щодо управління інвестиційною привабливістю підприємств в умовах невизначеності конкурентного середовища базуються на врахуванні значущості інвестування; можливості використання переваг сформованості соціально-економічного інституту інвестування; обмежено-раціонального поведіння на ринку; використання інвестиційно привабливого іміджу підприємства та його брендів як інвестиційних ресурсів; значущості оцінки фінансового стану підприємства та можливостей його участі в інвестиційній діяльності; обґрунтування розміру інвестицій та вибір джерел фінансування; оцінки майбутніх грошових потоків від реалізації інвестиційного проекту.

Розвиток ТОВ «Авант-Еліт» неможливий без активізації інвестиційної зацікавленості, оскільки саме вона дає змогу реалізувати фінансове підґрунтя для ефективної бізнес-діяльності.

Інвестиційні потреби – це види продукції, товарів, послуг, якими прагнуть володіти, споживати і користуватися суб'єкти інвестиційної діяльності для задоволення власних інвестиційних інтересів.

Якщо враховувати той факт, що інвестиційні інтереси та інвестиційні потреби знаходяться в певному протиріччі, то саме взаємодія між ними стає рушійною силою розвитку виробництва. При цьому інвестиційна привабливість є загальною характеристикою переваг і недоліків інвестування та може бути представлена як складова функції інвестиційної активності ТОВ «Авант-Еліт» (рис. 3.2).

Вибір об'єкту вкладення інвестицій зовнішніми суб'єктами (потенційними інвесторами) ґрунтується на результатах проведеного аналізу стану підприємства. В даний час найбільш актуальним і найменш вивченим є моделювання ухвалення управлінських рішень.

В теорії систем є своє «ядро», свій особливий метод – системний підхід до виникаючих задач. Сутність цього методу досить проста: всі елементи системи й всі операції в ній повинні розглядатися як єдине ціле, тільки в

сукупності, тільки у взаємозв'язку один з одним.

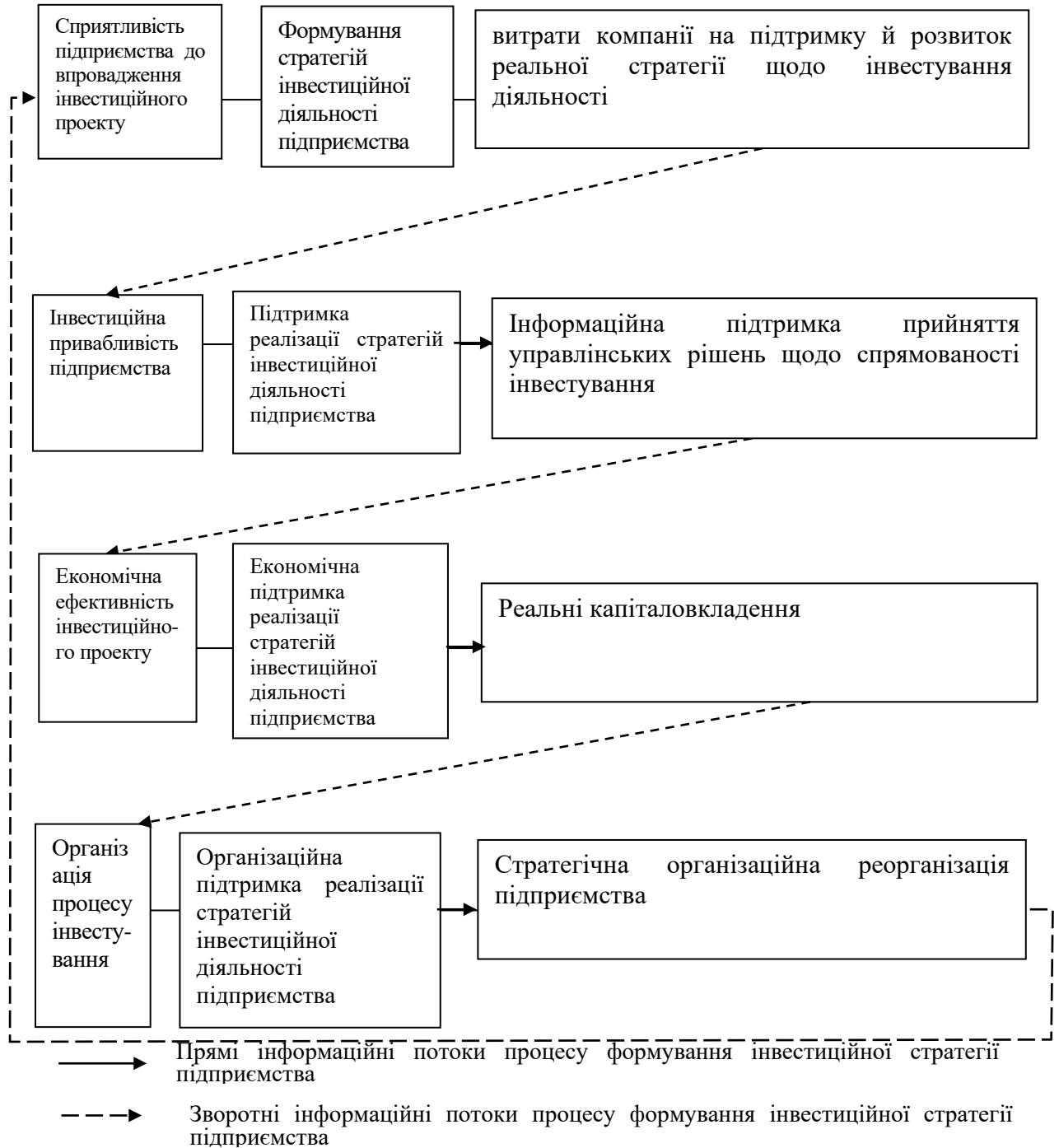


Рис. 3.2. Схема процесуального взаємозв'язку складових формування інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт»

Джерело: побудовано на основі [50, с.380]

Таким чином, якщо буде досягнута керованість окремими об'єктами, то буде сформована система управління.

Більшість суспільних та особистих факторів (політичних, психологічних,

соціальних, фізіологічних, моральних) які треба враховувати під час прийняття управлінських рішень, відображаються на ефективності управління та практично не піддаються формалізації. Така неоднозначність проявляється через управлінську діяльність, безпосередньо впливає на економічний стан об'єкту управління і навпаки. Запропонована модель, по-перше, пояснює функціонування відкритої системи, по-друге, підпорядковується принципам макрорівня – ідеологічним, політичним, законодавчим, соціально-гуманістичним принципам функціонування суспільства. Але ці принципи слабо формалізуються, тому основним елементом, що може ефективно впровадити вище перелічені основні принципи в загальний процес управління системою, є людина.

Все вищеперераховане відображає взаємодію деяких систем управлінської діяльності. Якщо *ОПР* – особа, яка приймає рішення (людина), *ОУ* – досліджуваний об'єкт управління, тоді їх взаємодію можна зобразити наступним чином:

$$ОПР \leftrightarrow ОУ \quad (3.1)$$

ОУ – досліджуваний об'єкт управління у співвідношенні (3.1) представляє собою складу ієрархічну систему, що знаходиться на макро-, мезо- або мікрорівні, залежить від діяльності суб'єкту, що приймає управлінські рішення з метою зрушення стану системи в цільовому напрямку. Існує велика кількість об'єктів, і кожен конкретний об'єкт визначається в процесі діяльності індивідуума в залежності від його мети, обставин та впливів відповідних факторів. У будь-якій системі завжди існує ієрархія її складових.

Взаємодія всіх складових моделі (3.1) здійснюється в процесі зміни (поліпшення) об'єкта управління. Індивідуум, виходячи зі своїх цілей, знань, досягнень і можливостей, впливає на цей об'єкт. Ця взаємодія відбувається шляхом цілеспрямованої передачі отриманих значень поточних параметрів складових і елементів об'єкту управління особі, що приймає рішення. Аналіз

отриманих даних надає можливість особі, що приймає рішення, своєчасно здійснює корекцію управлінських рішень, реалізація яких відбивається на об'єкті управління. Об'єкт управлінського рішення в свою чергу певним чином корегує цей вплив, тобто така взаємонаправленість інформаційних потоків між об'єктом та менеджером забезпечує взаємодію і взаємозв'язки від одного до другого і навпаки.

Індивідуум впливає на об'єкт управління за допомогою управлінських впливів. Таким чином, модель управлінської діяльності (*УД*) можна описати залежністю:

$$УД = (ОПР, ОУ, УМ, УВ, ІЗ, ІЗІ, ЗЗ), \quad (3.2)$$

де *ОПР* – особа, що приймає управлінське рішення;

ОУ – об'єкт управління;

УМ – мета управлінської діяльності;

УВ – управлінський вплив;

ІЗ – інформаційні зв'язки;

ІЗІ – досвід і накопичені знання людини;

ЗЗ – зовнішні зв'язки системи.

Запропонована модель управлінської діяльності (формула 3.2) дозволяє пояснити яким чином особа, яка приймає рішення, і об'єкт управління взаємодіють як складноструктурована система управління підприємством. Якщо такий елемент працює стабільно, то і система управління в цілому функціонує раціонально та ефективно.

Зміст моделі прийняття інвестиційних рішень включає до неї наступні етапи: пошук інвестиційних проектів; формулювання, первинна оцінка і добір проектів; аналіз і остаточний вибір; здійснення; моніторинг проекту і післяінвестиційний контроль. При цьому передбачається така пріоритетність напруженостей внутрішнього середовища підприємства під час прийняття і здійснення інвестиційних рішень за якої вони не суперечать його загальній стратегії. Проте, ця модель не є достатньо адекватною сучасним складним

умовам невизначеності конкурентного середовища в Україні.

Формування інформаційної економіки відповідно до загальносвітових тенденцій значно розширює діапазон інвестиційних можливостей вітчизняних підприємств навіть при обмежені можливостях самофінансування. Крім того, становлення нового технологічного укладу, з одного боку, та кризові явища, постійні інфляційні процеси та політична нестабільність, з другого, стримують інвестиційну діяльність у зв'язку з посиленням тенденцій до збільшення терміну ухвалення управлінського рішення і отриманням кінцевого результату. Це спричинило значне зростання обсягів необхідних інвестицій, підвищило швидкість старіння устаткування, технологій та зменшило конкурентоздатність продукції. Тому помилки в прийнятті інвестиційних рішень коштують дуже дорого, згодом їх практично неможливо виправити, оскільки у сформованій економічній ситуації невизначеності функціонування інвестиційного середовища вітчизняні підприємства не мають реальних і повноцінних альтернатив.

Перспективи фінансової діяльності та виробнича стратегія ТОВ «Авант-Еліт» жорстко обмежені як внутрішніми так, і зовнішніми факторами впливу (законодавчим простором, податковим тиском, втраченими можливостями, гарантіями, захистом). Ухвалення інвестиційного рішення представляє собою розв'язання складної багатокритеріальної задачі з певними обмеженнями та невизначеністю, вирішення якої дозволяє сформувати комплекс організаційних дій. Загальна модель ухвалення рішення, яка існує в закордонній практиці, є, на погляд фахівців, достатньо ефективним інструментарієм. Пропонуються наступні етапи процесу ухвалення рішень з наступних складових елементів: система інвестиційних рішень і аналіз її ефективності; система результатів чи переваг, пов'язаних із кожним рішенням; аналіз навколишнього середовища; система загальних цілей і задач підприємства, що реалізуються при ухваленні інвестиційного рішення; ознаки та критерії класифікації альтернативних інвестиційних рішень з огляду на їх результативність, що впливають із загальних задач підприємства; обмеження та альтернативи, з яких обирає

суб'єкт управління; суб'єкт управлінського рішення.

Ці елементи у своїй сукупності є складовими частками загальної моделі ухвалення рішення. При розробці системи управлінських рішень слід користуватися однакою за суттю та термінами підходами і методами одержання інформації і виконання розрахунків, бо у протилежному випадку у вихідну інформацію будуть закладені різні за розміром погрішності за всіма факторними ознаками. Наприклад, якщо за першим альтернативним варіантом будуть застосовуватися методи кореляційно-регресійного аналізу, за другим – методи експертних оцінок, а за третім – методи параметричного прогнозування, то отриманні результати за різними варіантами вирішення задачі не можна вважати рівноцінними у зв'язку з різними використаними підходами і різною отриманою точністю прогнозування. Використання методів системного аналізу до процесу ухвалення інвестиційного рішення дає можливість структурувати проблему, взаємозв'язки складових системи, визначити систему і послідовність її рішення. Проведений аналіз функціонування підприємства як динамічної відкритої системи довів необхідність розробки комплексного методичного підходу оцінки її інвестиційної привабливості, у зв'язку з цим пропонується наступний алгоритм основних етапів методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства (рис. 3.3).

В більшості розвинутих країн усе більшого розповсюдження одержує використання в практичній діяльності підприємств структурно формалізованих моделей управління фінансами. Науковці та практики відмічають пряму залежність між ступенем формалізації та розмірів підприємства: з зростанням розміру підприємства керівництво змушено використовувати у більшому ступені формалізовані підходи до управління інвестиційною діяльністю. Це підтверджується результатами практичної діяльності зарубіжних фірм: близько 50% великих і близько 18% дрібних і середніх підприємств орієнтується на строго формалізовані кількісні методи в управлінні фінансовими ресурсами підприємства.

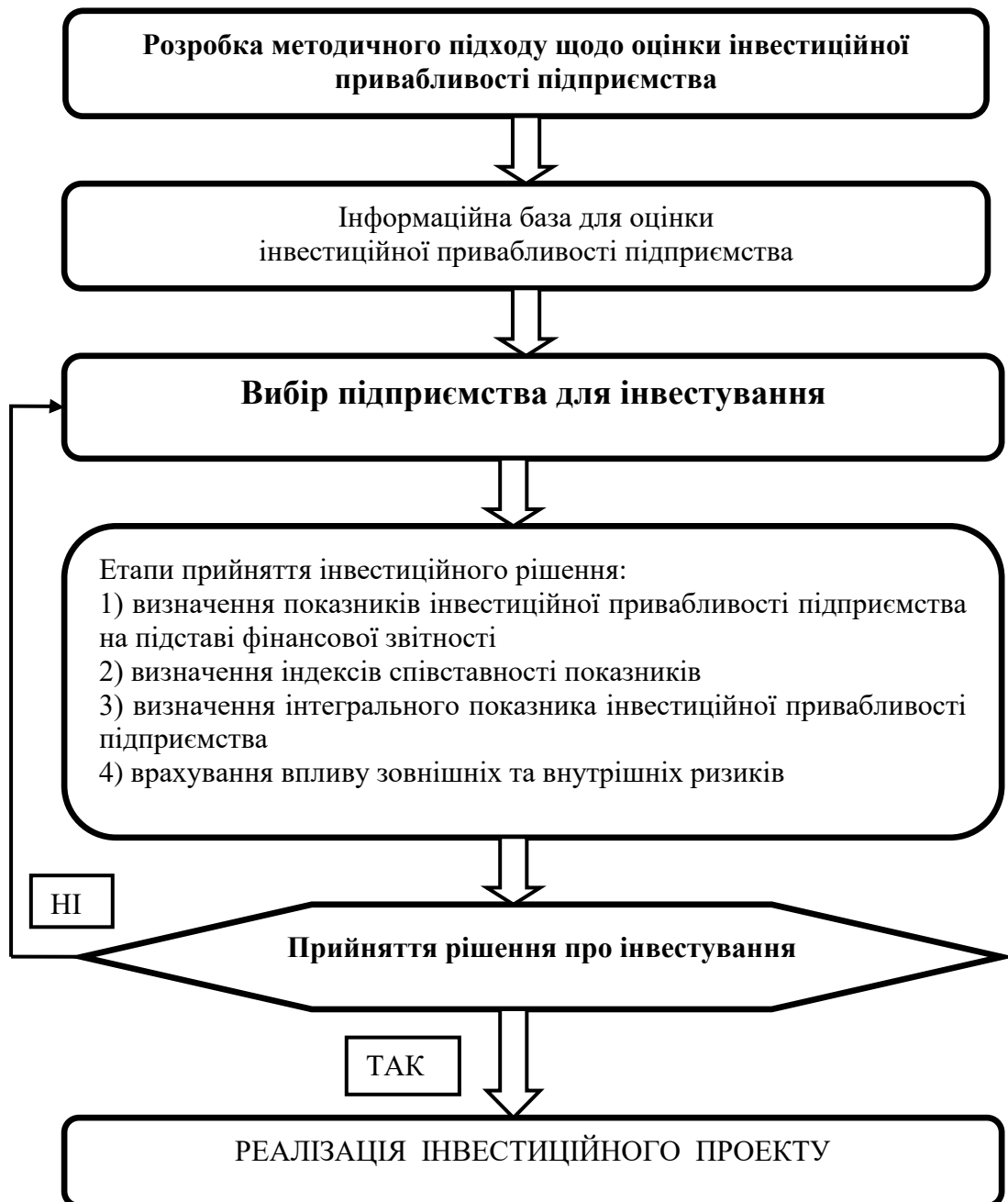


Рис. 3.3. Основні етапи оцінки інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт»

Джерело: побудовано на основі [47, с.143]

Вихідним пунктом кожного з методів прогнозування є визнання факту деякої наступності (чи визначеної стійкості) змін показників фінансово-господарської діяльності від одного звітного періоду до іншого. Тому, у загальному випадку перспективний аналіз фінансового стану підприємства являє собою вивчення його фінансово-господарської діяльності з метою

визначення фінансового стану цього підприємства в майбутньому. Перелік прогнозованих показників може відчутно варіювати. Цей набір величин можна прийняти як перший критерій для класифікації методів прийняття рішень відносно вибору об'єкту інвестування.

Методи прогнозування поділяються на:

1. Методи, за якими прогнозується один чи кілька окремих показників, що представляють найбільший інтерес і значимість для аналітика, наприклад, чистий дохід від продажів, прибуток, собівартість продукції.

2. Методи, за якими будуються прогнозні форми звітності у типовій чи укрупненій номенклатурі статей.

Всі методи прогнозування у залежності від виду використовуваної моделі можна поділити на три великі групи:

1. Методи експертних оцінок
2. Стохастичні методи
3. Детерміновані методи

Основними критеріями при оцінці ефективності моделі, що використовується в прогнозуванні, є точність прогнозу і повнота представлення майбутнього фінансового стану підприємства.

Метод аналізу фінансових результатів діяльності – це система теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію й регулятивних принципів дослідження процесів функціонування економічних суб'єктів. У найбільш загальному виді метод можна представити як комбінацію трьох складових:

$$M = \{K, I, P\}, \quad (3.3)$$

де K – категорія науки;

I – інструментарій дослідження;

P – принципи.

Принципи в аналізі фінансових результатів використовуються загальні для багатьох областей пізнання: системність, науковість, конкретність і т.п. Науковий інструментарій – це способи, прийоми й засоби, які в різних

комбінаціях використовуються для досягнення поставлених цілей аналізу.

Сучасні інформаційні технології, які використовуються в практичній діяльності підприємств, дозволяють звільнити економістів від рутинних операцій, нетворчої роботи, зосередити власні зусилля на розробку ефективної стратегії інвестиційної діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети ТОВ «Авант-Еліт» необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) визначити принципи побудови економіко-математичної моделі;
- 2) виділити складові елементи фінансових результатів та джерел їх формування, що підлягають управлінню та оптимізації;
- 3) обрати систему обмежень, які відображають принцип складання балансових моделей,
- 4) розробити та описати економіко-математичну модель оптимізації фінансових результатів діяльності підприємства.

Формування нового економічного укладу обумовлює принципову зміну підходів щодо методів управління підприємством інвестиційною діяльністю.

Розробка фінансової стратегії – це галузь фінансового планування, складовою частиною якої виступає обґрунтування обраної методики фінансової стійкості підприємства. Узагальнена схема етапів інформаційної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем наведена на рис.3.4.

Однією з актуальних проблем для підприємства є підвищення фінансової стійкості за допомогою впровадження сучасних методів управління, заснованих на інформаційних технологіях. Як показує світовий досвід, вірне застосування інформаційних технологій сприяє підвищенню керованості підприємницькою діяльністю, зростанню продуктивності, зниженню витрат.

Запропонована модель процесу прийняття рішення щодо інвестування у підприємство включає в себе 3 основних етапи. Перший етап – проведення експертного опитування з метою мінімізації кількості показників, що характеризують альтернативи інвестування.

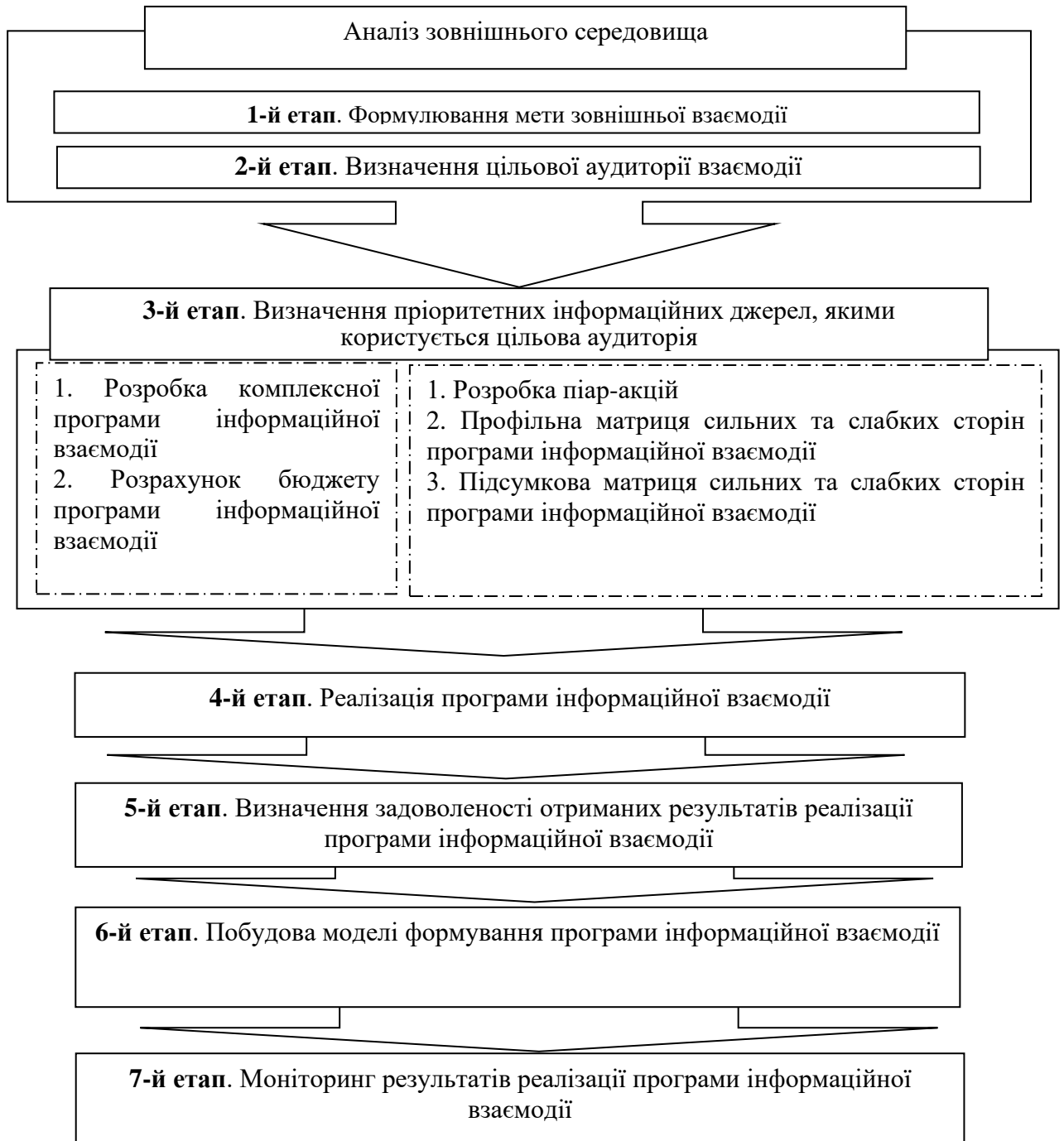


Рис. 3.4. Схема етапів інформаційної взаємодії ТОВ «Авант-Еліт» із зовнішнім середовищем

Джерело: побудовано на основі [42, с.156]

Другий етап представляє собою використання модифікованого методу Сааті, який базується на врахуванні думок попередньо виявлених коаліцій (груп) експертів. Третій етап являє собою аналіз чутливості прийнятого рішення щодо інвестування підприємства за допомогою пакету програми Expert

Choice.

На третьому етапі для використання пакету програми Expert Choice необхідно створити модель альтернатив, що презентує початкову оцінку альтернатив за всіма критеріями.

Вагу кожного окремого критерію визначаємо відповідно до отриманого в процесі факторного аналізу величини відсоткового впливу на інвестиційну привабливість ТОВ «Авант-Еліт», тим самим визначаємо межі чутливості рішення задачі: за першим фактором («Фінансова самостійність підприємства») – 20,95% впливу на інвестиційну привабливість; за другим («Ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства») – 13,72% впливу; за третім («Маневреність фінансово-господарської діяльності підприємства») – 10,24% впливу; за четвертим («Рухомість капіталу в господарському обороті підприємства») – 9,21% впливу.

У якості підкритеріїв пропонується використовувати ті часткові показники, які проаналізовано у 2 розділі. Систематизація критеріїв та підкритеріїв для проведення аналізу методом ієрархій наведена у табл. 3.1.

У нашому випадку запропоновано застосувати метод аналізу ієрархій з метою визначення пріоритетності інвестування в залежності від результатів фінансово-господарської діяльності підприємства у певний момент часу. У якості альтернатив нами запропоновано обрати варіанти інвестування:

1. Переважне інвестування;
2. Доцільне інвестування;
3. Обережне інвестування.

Наступним етапом виконання аналізу ієрархій є попарне порівняння спочатку підкритеріїв у рамках критеріїв «фінансова самостійність підприємства»; «ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства»; «маневреність фінансово-господарської діяльності підприємства»; «рухомість капіталу в господарському обороті підприємства», а потім порівняння критеріїв між собою за шкалою інтенсивності.

Таблиця 3.1

Критерії та підкритерії для проведення аналізу методом ієрархій

Критерії	Підкритерії
1. Фінансова самостійність підприємства	1.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності
	1.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності
	1.3. Коефіцієнт покриття
	1.4. Коефіцієнт фінансової автономії
	1.5. Частка залучення коштів в валюті балансу
	1.6. Коефіцієнт інвестування
	1.7. Коефіцієнт фінансової стійкості
	1.8. Показник фінансового левериджу
2. Ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства	2.1 Частка активної частини ОЗ
	2.2. Коефіцієнт прибутковості інвестицій
	2.3. Коефіцієнт прибутковості власного капіталу
	2.4. Коефіцієнт прибутковості активів
3. Маневреність фінансово-господарської діяльності підприємства	3.1. Коефіцієнт зносу ОЗ
	3.2. Коефіцієнт оновлення
	3.3. Коефіцієнт вибуття
	3.4. Коефіцієнт співвідношення КЗ/ДЗ
	3.5. Маневреність робочого капіталу
	3.6. Продуктивність праці
4. Рухомість капіталу в господарському обороті підприємства	4.1. Віддача основних засобів
	4.2. Оборотність запасів
	4.3. Оборотність власного капіталу
	4.4. Оборотність активів

Джерело: побудовано на основі [40]

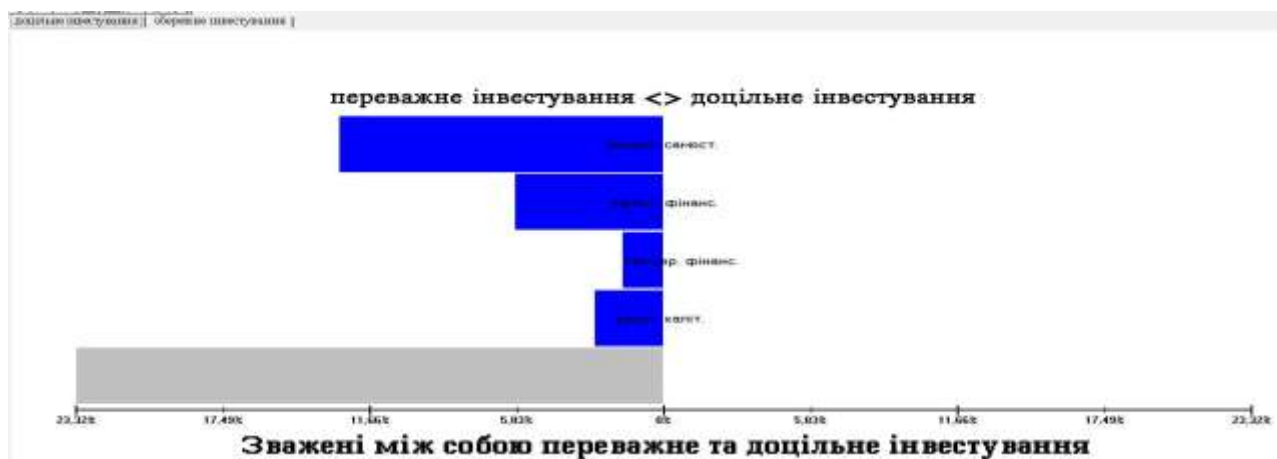
Результати, отримані в ході попарного порівняння підкритеріїв під час вибору варіанту інвестування, є наступними: у межах критерію «фінансова самостійність підприємства» найбільше значення за шкалою інтенсивності мають 2 підкритерія – «коефіцієнт фінансової автономії» та « коефіцієнт фінансової стійкості» (обидва мають величину впливу за результатами факторного аналізу $-0,875722$), для критерію «ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства» – «коефіцієнт прибутковості активів» (ступінь впливу $0,40978$), для критерію «маневреність фінансово-господарської діяльності підприємства» – «коефіцієнт зносу ОЗ» (ступінь впливу $0,557255$), для критерію «рухомість капіталу в господарському обороті підприємства» – «оборотність запасів» (ступінь впливу $-0,469076$).

Найбільше значення за шкалою інтенсивності для підприємства має

критерій «фінансова самостійність». Також слід зазначити, що суттєве значення має критерій «маневреність фінансово-господарської діяльності підприємства», формування якої для підприємств у процесі інвестування має найбільше значення.

Останнім етапом аналізу методом ієрархій є попарне порівняння всіх підкритеріїв у межах обраних альтернатив – варіантів інвестування: переважного, доцільного та обережного інвестування.

Загальні результати за альтернативами – варіантами інвестування наведено на рис.3.5.



Розроблено автором на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рис. 3.5. Співвідношення альтернатив інвестування

Джерело: побудовано на основі власних досліджень

За отриманими результатами можна зробити наступні висновки:

- для підприємства з метою досягнення оптимальної ефективності інвестування необхідно використовувати його переважну форму;
- пріоритетність можливих форм інвестування розподіляється наступним чином (табл. 3.2).

Найбільшу питому вагу у виборі форми інвестування за умов використання переважного інвестування має критерій «фінансова самостійність», про що свідчить загальна величина погодженості у ході

експертної оцінки (рис.3.6, 3.7).

Таблиця 3.2

Пріоритетність форм інвестування для ТОВ «Авант-Еліт»

Форми інвестування	Місце за пріоритетністю	Питома вага
Переважає	1	0,412
Доцільне	3	0,178
Обережне	2	0,410

Джерело: побудовано на основі власних досліджень

Графік ілюструє межі чутливості прийняття рішення щодо інвестування підприємств: при значенні критеріїв «ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства» та «рухомість капіталу в господарському обороті підприємства» від (0,10 – 0,15) до значення критеріїв «фінансова самостійність підприємства» та «маневреність фінансово-господарської діяльності підприємства» (0,60 – 0,65) – доцільне інвестування.

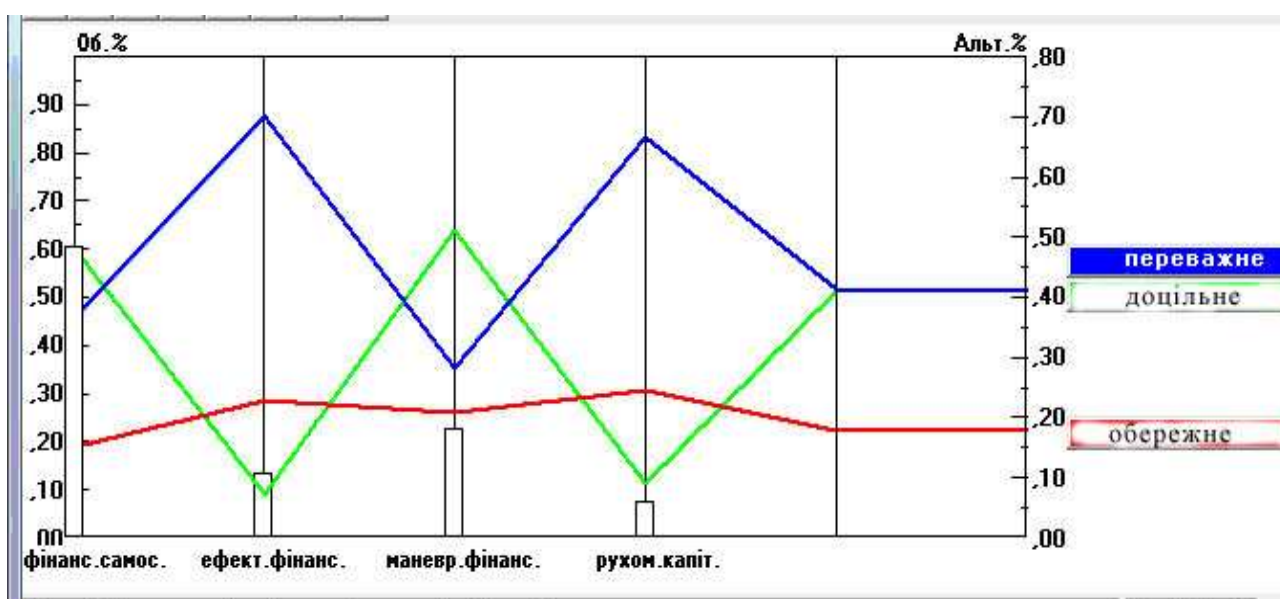


Рис.3.6. Графік розподілу пріоритетності варіантів інвестування ТОВ «Авант-Еліт»

Джерело: побудовано на основі власних досліджень

При значенні критеріїв «фінансова самостійність підприємства» та «маневреність фінансово-господарської діяльності підприємства» від (0,20 –

0,25) до значення критеріїв «ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства» та «рухомість капіталу в господарському обороті підприємства» (0,28 – 0,30) – обережне інвестування. При значенні критеріїв «маневреність фінансово-господарської діяльності підприємства» та «фінансова самостійність підприємства» від (0,38 – 0,48) до значення критеріїв «рухомість капіталу в господарському обороті підприємства» та «ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства» (0,82 – 0,88) – переважне інвестування.

Чутливість прийняття рішення щодо інвестування підприємств можна також проілюструвати за допомогою двовимірної матриці, в якій координатами обрано «фінансову самостійність підприємства» (вісь ОУ) та «ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства» (вісь ОХ) (рис.3.7).

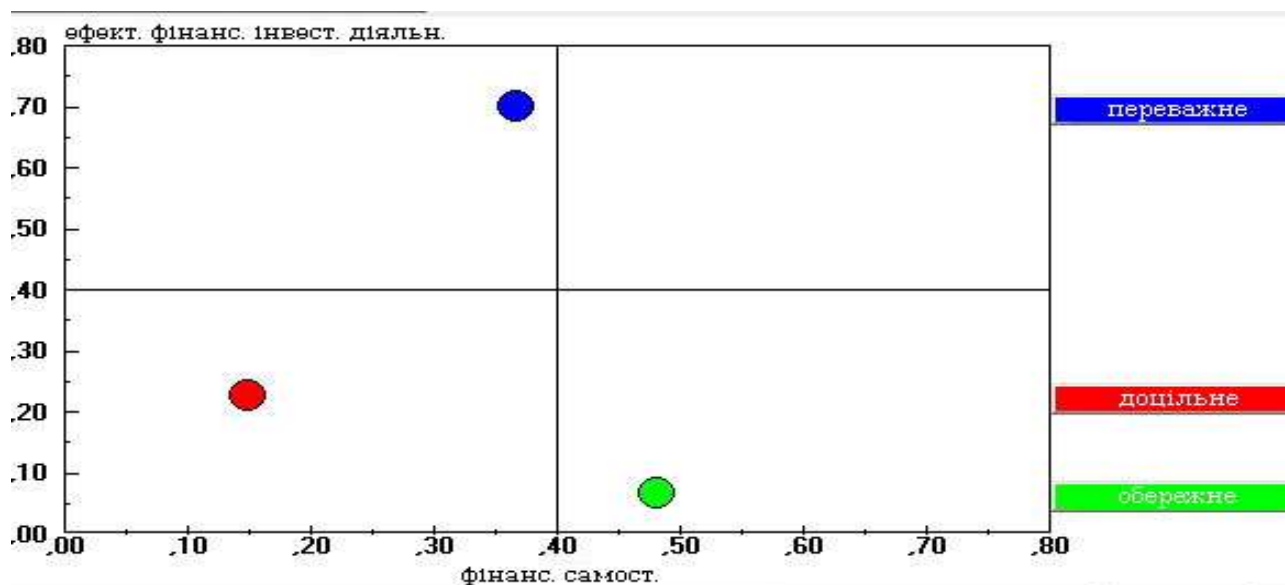


Рис. 3.7. Найбільш ефективний варіант інвестування ТОВ «Авант-Еліт»

Джерело: побудовано на основі власних досліджень

Згідно графіку, чим нижче величина критерію «ефективність фінансово-інвестиційної діяльності» – тим обережніше повинно бути інвестування (від «переважного» до «обережного»).

Таким чином, запропонований підхід прийняття управлінських рішень щодо інвестування в умовах невизначеності конкурентного середовища ТОВ

«Авант-Еліт» спрямована на вибір оптимального варіанту інвестування на основі сполучення ключових моментів – критеріїв: ефективності фінансово-інвестиційної діяльності підприємства, рухомості капіталу в господарському обороті підприємства, фінансової самостійності підприємства та маневреності фінансово-господарської діяльності підприємства.

3.2. Економічне обґрунтування проекту підвищення інвестиційної привабливості підприємства

На інвестиційний процес у ТОВ «Авант-Еліт» впливає велика сукупність факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. При цьому внутрішні фактори часто залежать від зовнішніх, тому що підприємство діє на ринку і функціонує за його законами. Так, такі ринкові чинники як попит та пропозиція, ціна, конкуренти, споживачі, постачальники ресурсів значно впливають на середовище діяльності підприємства, в результаті чого керівництво приймає відповідні управлінські рішення в інвестиційній діяльності. Процес управління інвестиційними процесами у ТОВ «Авант-Еліт» здійснюється під чітким керівництвом директора і тому майже всі внутрішні фактори є під контролем керівники або його заступників. Тому розглянемо фактори зовнішнього середовища.

Керівнику підприємства, незалежно від її розміру або ж місця на регіональному рівні, слід врахувати вплив зовнішнього середовища, оскільки підприємство як відкрита система залежить від зовнішнього світу у відношенні поставок ресурсів, енергії, кадрів, споживачів, конкурентів, фінансово-кредитних установ, облікової політики НБУ, наявності інвесторів та їх настроями. Оскільки від керівника залежить виживання підприємства, він повинен вміти виявити значущі фактори в оточенні, що вплинуть на його організацію. Тому підприємство вимушені прилаштовуватись до середовища, щоб вижити і зберегти ефективність. Підприємство весь час знаходиться під прямим або непрямым впливом зовнішніх факторів. До факторів прямого

впливу на інвестиційну діяльність слід віднести поведінку інвесторів, інвестиційний клімат в країні, ситуація на фінансово-кредитному ринку, валютна стабільність, а також постачальників, трудові ресурси, закони і провадження державного регулювання, споживачів і конкурентів, а до факторів непрямого впливу - стан економіки, науково-технічний прогрес, політичні зміни. Проаналізуємо вплив цих факторів на процес управління ТОВ «Авант-Еліт». Загальні проблеми підприємства ТОВ «Авант-Еліт» зведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Загальні проблеми підприємства ТОВ «Авант-Еліт»

№ з/п	Проблема	Шляхи вирішення
1.	Зниження конкурентоспроможності продукції	- вдосконалення технології виробництва; - підвищення якості надання послуг; - зниження витрат на виробництво;
2.	Зниження рівня придатності основних засобів	- оновлення устаткування; - активна інвестиційна діяльність
3.	Втрачання висококваліфікованих кадрів	- витрати на навчання персоналу; - зміна структури кадрів, набір більш кваліфікованого персоналу
4.	Зниження обсягів випуску та реалізації продукції, збільшення тривалості операційного циклу	- підвищення конкурентоспроможності продукції; - активна маркетингова політика; - пошук нових каналів збуту; - випуск нового виду продукції
5.	Зниження прибутку	- зниження витрат; - модернізація процесів
6.	Висока вартість інвестиційних ресурсів	- зменшувати кредитну залежність від установ, що пропонують кошти за високими процентами
7.	Відсутність контактів із надійним потенційним інвестором	- знайти інвестора на внутрішньому ринку; - знайти інвестора на зовнішньому ринку, який може запропонувати привабливі умови; - ввести інвестора в якості співвласника, що дозволить збільшити статутний капітал та розширити доступ до інвестицій.
8.	Значний обсяг дебіторської заборгованості	- скорочення операційного циклу надання послуг; - оцінка платоспроможності й ділової сумлінності, покупців, замовників; - використання варіабельних систем оплат, взаємоприйнятних для дебітора і кредитора; - самострахування ризиків - аутсорсинг.

Джерело: побудовано на основі [40]

Отже, головною задачею підприємства наразі є покращення рівня якості

продукції, що виробляється. При цьому повинні будуть вирішитися задачі підвищення якості та зниження витрат. Важливо зазначити, що вид продукції, що виробляється ТОВ «Авант-Еліт» не є масовим, але має певну специфіку, оскільки вироби з дерева для кожного клієнта можуть бути різних розмірів, призначення та мати різні характеристики.

Значною проблемою зовнішнього середовища підприємства, яка перешкоджає розвитку інвестиційних процесів, є негативна ситуація в Україні на фінансово-кредитному ринку через загрози національній безпеці, політичним негараздам та зниження купівельної спроможності населення. В таких умовах міжнародні інвестори скоротили свою активність і вичікують усунення перешкод для ефективного вкладання інвестицій.

Узагальнення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на інвестиційні процеси підприємства можна здійснити з допомогою SWOT-аналізу, спрямованого на визначення корпоративної стратегії ТОВ «Авант-Еліт», що є результатом прийняття управлінських рішень та вказівкою на проблеми для їх подальшого вирішення керівництвом. В таблиці 3.4 подано результати SWOT-аналізу ТОВ «Авант-Еліт».

Таблиця 3.4

**SWOT-аналіз факторів, що впливають на інвестиційні процеси
ТОВ «Авант-Еліт»**

Потенційні внутрішні сильні сторони	Потенційні зовнішні можливості
1	2
1. Випуск унікальної продукції, що має попит на внутрішньому та зовнішньому ринку 2. Можливість ефективного освоєння інвестицій 4. Наявність кваліфікованого персоналу, здатного реалізувати інвестиційні проекти 4. Досвід виробництва бруківки	1. Відносно стабільний попит на ринку України 2. Можливість поживлення внутрішнього ринку України під час повоєнної відбудови України 3. Присутність на зовнішніх ринках 4. Можливість активного освоєння зовнішнього та внутрішнього ринків за рахунок залучення інвестицій

Продовження таблиці 3.4

1	2
Потенційні внутрішні слабкі сторони	Потенційні зовнішні загрози
1. Недостатня конкурентоспроможність продукції 2. Недостача оборотних коштів 3. Відсутність системи обслуговування 4. низький імідж підприємства 5. Недостатнє використання сучасних технологій 6. Продукція переважно є неконкурентоспроможною з продукцією країн Заходу 10. Високий рівень зношення активної частини основних засобів 11. Низька інноваційна активність 12. Низька інвестиційна привабливість 13. Не сформовано корпоративну культуру підприємства на інноваційний розвиток	1. Поширення кризових явищ в економіці 2. Зростання конкуренції на ринку 3. Активна діяльність ключових конкурентів 4. Нестабільність курсів світових валют 5. Зростання цін на продукти і послуги 6. Ускладнення постачання сировини 7. Відсутність значних можливостей впливати на відтворення сировини

Джерело: побудовано на основі власних досліджень

Підприємство працює в певному економічному середовищі, яке впливає на його діяльність. Досконалість податкової та амортизаційної систем, кредитна і фінансова політика держави, стабільність і прогресивність норм чинного законодавства, стан банківської системи, рівень регулювання цін у національній економіці – ці та інші, незалежні від підприємства, чинники безперечно впливають на інвестиційні процеси його діяльності.

Зважаючи на охарактеризовані фактори впливу на інвестиційні процеси підприємства, наведемо її сильні і слабкі сторони у розрізі функцій, які виконують підрозділи ТОВ «Авант-Еліт» на чолі з керівниками цих підрозділів.

Загалом, ТОВ «Авант-Еліт» має досить високий рівень потенціалу до ефективного виконання бізнес-процесів, що виражається в сильних сторонах окремих його підсистем. За рахунок цього існує можливість привертати інвестиції на поточні та середньострокові проекти розвитку діяльності. Розширення й оновлення асортименту послуг і технологій їх надання, удосконалення системи управління діяльністю і збутом активізує розвиток підприємства, а постійний пошук і використання нових способів і сфер реалізації свого потенціалу в умовах змін зовнішнього середовища,

модифікація існуючих і формування нових ринків збуту покликані забезпечити динамічний процес розвитку бізнес-процесів підприємства. Важливою рисою, що характеризує ТОВ «Авант-Еліт» є новаторський підхід у пошуку можливостей для створення нових продуктів з проектування виробничого процесу та безпосередньо виробництво бруківки. Підприємство в своїй спеціалізації спромоглося запровадити у виробничі процеси передові здобутки у виробництві, про що свідчить відповідний сертифікат якості продукції міжнародного зразка. Це свідчить про застосування обраної агресивної стратегії, яка полягає у забезпеченні здатності організовувати нові бізнес-процеси, що постійно виражається їх ефективністю і забезпечує позитивний ринковий імідж.

Серед слабких сторін внутрішнього середовища особливо слід виділити низькій рівень оновлення існуючого устаткування, недостатньо завантажені виробничі потужності підприємства, недосконалу систему управління персоналом, що суттєво зменшує мотивацію працівників, а відповідно і ефективність роботи; також низькій рівень реінвестування, відсутність чіткої прописаної стратегії завоювання та зростання потенціалу ринку, в тому числі за рахунок інвестицій.

На основі проведеного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища можна зробити висновок, що підприємство досить успішно функціонує на ринку, оскільки функціонує в специфічному сегменті та в умовах високої якості послуг за помірних цін не відчуває значного впливу з боку конкурентів. Про це свідчить проведена робота щодо комплексного аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, виділення переваг і недоліків кожної групи факторів, розробка можливих рекомендацій покращення прийняття управлінських рішень в інвестиційному процесі підприємства. Розроблений SWOT-аналіз свідчить про наявність значних можливостей здійснення ефективною інвестиційною діяльністю та наявності загроз від її здійснення, основною з яких є національні загрози безпеці, відтік інвестиційних ресурсів та низька активність закордонних інвесторів на українському ринку.

Отже, до основних недоліків наявних управлінських рішень в інвестиційному процесі підприємства можна віднести наступні: застосування традиційних підходів у інвестиційному проектуванні, слабе проведення маркетингової роботи при просуванні своєї продукції на ринок, недосконале фінансово-економічне обґрунтування та супровід робіт по виробництву складної продукції. Наявність цих недоліків вимагає перегляду існуючих управлінських рішень та бізнес-процесів підприємства. Хоча вони не являються критичними і ТОВ «Авант-Еліт» і далі могло б успішно функціонувати на ринку, прагнення до комплексного розвитку підприємства вимагає оптимізації існуючих бізнес-процесів для створення передумов підвищення ефективності його діяльності.

За сучасних умов господарювання одним із найважливіших чинників, який одночасно зумовлює й обмежує результати інвестиційної діяльності ТОВ «Авант-Еліт», є відносно низький рівень платоспроможного попиту населення. Саме цей чинник у вітчизняній практиці конкурентної боротьби на ринку зумовлює використання цінових методів конкуренції як основних.

Тобто ринкові зовнішні чинники істотно впливають на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємства, а отже обґрунтування доцільності перетворення на основі залучення інвестицій від українських та закордонних інвесторів. Ці чинники характеризують відповідність основної товарної стратегії потребам ринку; відповідність товару вимогам ринку за обсягом і якістю; готовність і можливість подолання перешкод до проникнення на ринок; необхідність маркетингових досліджень і реклами для просування товару на ринок; імовірність комерційного успіху; позицію у конкурентній боротьбі; еластичність ціни на товар; захищеність від старіння товару; наявність і володіння ринковими технологіями.

До внутрішніх факторів підприємства, які прямо впливають на інвестиційні процеси можна віднести наступні:

- кількість споживачів, яка потребує, очікує продукту, заради якого здійснюється інвестиційна діяльність;

- рівень розвитку конкуренції та діяльність підприємств-конкурентів щодо здійснення ними інвестиційної діяльності;
- можливості отримання короткострокових та довгострокових кредитних ресурсів;
- можливості отримання додаткових фінансових ресурсів внаслідок зміни кількості власників за рахунок нових інвесторів.

Тож через призму дослідження інвестиційного механізму визначимо дві головні умови реалізації інвестиційного процесу у ТОВ «Авант-Еліт»:

- достатній ресурсний потенціал підприємства для розвитку інвестиційної сфери;
- наявність економічних суб'єктів, котрі здатні забезпечити інвестиційний процес в необхідних масштабах з урахуванням специфіки підприємства.

Тож, інвестиційний процес є незамінною складовою інвестиційного механізму, який характеризується циклічністю та визначає можливість використання інвестиційних ресурсів з метою їх приросту або досягнення певних ефектів в діяльності підприємства.

Кожне підприємство для використання у своїй діяльності інвестиційних ресурсів повинне мати певні фінансово-економічні передумови, оцінені як на основі первинної оцінки фінансової звітності підприємства та показників фінансового стану, так і на основі більше специфічних методик аналізу власного і позичкового капіталу. Досліджуване підприємство у якості інвестицій може залучити кошти власників та позичкові ресурси, зокрема кредити банків та вкладення інвесторів на умовах платності та поверненості. Зважаючи на це, у подальшому будуть оцінюватись можливості залучення інвестиційних ресурсів на основі дослідження власного і позичкового капіталу і умов їх формування.

Для виготовлення і виробництва будівельно-архітектурних матеріалів, таких як фігурні елементи мощення, тротуарна плитка, елементи ландшафтної архітектури, бордюри, будівельні блоки та інші бетонні вироби, використовується всього два основні методи. Цими методами є, метод

вібропресування і метод вібролиття. Для того, щоб порівняти ці два методи, слід детально розглянути кожен з них окремо. Це порівняння дозволить виявити їх позитивні і негативні сторони, переваги та недоліки продукції, виробленої за цими методами.

Тротуарна плитка, якщо вона була виготовлена шляхом вібропресування, має «шорстку» поверхню, саме тому вона стала популярна при мощенні вулиць в місті, міських площ, зупинок і так далі. Плитка досить проста в укладанні і ремонті, завдяки тому, що відрізняються паралельною ліній і строгими геометричними формами. При фарбуванні вібропресована тротуарна плитка зберігає насиченість кольору весь свій термін (> 25 років), а низька зношуваність і водопоглинання обумовлюють її довговічність. Є можливість виготовлення двокольорового тротуарної плитки.

При об'ємному вібропресуванні технологія виробництва плитки полягає в формуванні виробів з бетону віброущільненням суміші з невеликою кількістю води і в подальшому з навантаженням формуючого пуансона в обов'язковому порядку. Тому бетон, що використовується при вібропресуванні, володіє низьким водоцементним співвідношенням. Це дає можливість зменшити витрати цементу, забезпечує морозостійкість і міцність.

Процес вібропресування здійснюється на спеціальних вібропресах, що встановлюються стаціонарно. При формуванні плитки працюють дві частини вібропресу – матриця і пуансон. На поверхню пуансона нанесено візерунок – малюнок, він і виявляється на лицьовій частині плитки, а матриця утворює стінки плитки. Весь процес формування продукції повністю відбувається на технологічних піддонах, а потім вони переміщуються на ділянку, яка призначена для сушки.

Застосування такого методу, як вібропресування дає можливість виготовляти не тільки тротуарну плитку, а також водостоки, бордюри, стінові камені. На сьогоднішній день вибір різних вібропресів можна назвати досить великим. Але при цьому процес виготовлення у всіх них особливо не відрізняється. Отже, можна сміливо заявити про те, що при вібропресуванні

виробництво тротуарної плитки здійснюється в три етапи: перший етап – це приготування бетону; другий етап – це формування виробу; третій етап – це сушка.

Технологія вібролиття дозволяє робити будівельну продукцію шляхом вібрації бетонної суміші на вібростолі. Бетонну кольорову суміш заливають в пластикову або гумову форму і встановлюють на безперервно вібруючий вібростіл. Для того щоб виключити під час вібрації відбиття від стінок форми, необхідно стежити за рівномірністю амплітуди вібрації. Через деякий час, бетонна кольорова суміш у формі утрамбується, після чого в форму заливається основний шар бетонної суміші. Після остаточного заповнення форми бетонною сумішшю, необхідно зрізати надлишки бетону. При методі вібролиття необхідний точний контроль за наповненням форм бетонною сумішшю, оскільки менше розбіжність з нормою, навіть в кілька міліметрів, може створити надалі масу незручностей, пов'язаних із застосуванням. Після процесу вібраційної обробки, форми знімають з вібростолу і відправляють в тепле місце приблизно на 46-47 годин. Після повного циклу, так званого сушіння, виріб можна вважати готовим для вилучення. Наступним етапом можна назвати процес розпалубки виробу. Вироби, що знаходяться в формах, поміщають в водяні ванни і лише після проходження даної процедури, проводиться відображення виробів з форм, за допомогою спеціальних пристосувань. Представлений метод вібролиття має низький рівень продуктивності, в даному методі проглядається відсутність автоматизації, що тягне за собою використання дорогої ручної праці.

При виробництві виробів методом вібролиття для отримання принципово нового виробу, наприклад статуї або стовпа, досить просто купити потрібну форму.

І все, можна починати виробництво. При виробництві методом вібропресування для запуску нового виробу потрібно купувати дорогий блок «матриця-пуансон» і переналаштовувати верстат. А тому потрібні великі витрати грошей і часу.

3.3. Вплив запропонованого заходу на результати діяльності підприємства

Загальний економічний ефект від реалізації проекту, що дозволить підвищити інвестиційну привабливість ТОВ «Авант-Еліт» планується отримати внаслідок успішної реалізації заходів протягом тривалого періоду, а також внаслідок здійснення інвестиційних витрат. Перед початком реалізації проекту потрібно розрахувати вартість інвестиційних витрат, які складатимуться з:

- витрат на придбання станків та агрегатів;
- витрат на придбання та монтаж допоміжного обладнання за проектом;
- інвестиції у оборотний капітал за проектом;
- витрати на сертифікацію обладнання за проектом;
- витрати на навчання персоналу за проектом.

Результати розрахунків заносимо до таблиці та формуємо кошторис витрат на впровадження нового обладнання ТОВ «Авант-Еліт».

Таблиця 3.5

Інвестиційні витрати по проекту підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт»

№ з/п	Найменування статті	Одиниці виміру	Значення
1	Витрати на придбання та монтаж станків та агрегатів	Тис. грн.	700
2	Витрати на придбання додаткового обладнання	Тис. грн.	150
3	Інвестиції у оборотний капітал за проектом	Тис. грн.	200
4	Витрати на сертифікацію обладнання	Тис. грн.	20
5	Витрати на навчання персоналу	Тис. грн.	51
6	Разом	Тис. грн.	1221

Джерело: побудовано на основі власних розрахунків

Таким чином, з табл. 3.5 можна побачити, що інвестиційні витрати по проекту «Підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» повинні скласти 1221 тис. грн. До цих витрат входять витрати на придбання та монтаж станків та агрегатів у сумі 700 тис. грн., які підлягають амортизації. Проектний

термін використання обладнання становить 12 років, зважаючи на це щорічні амортизаційні відрахування повинні скласти 57,9 тис. грн. Також передбачається здійснення витрат на придбання допоміжного обладнання вартістю 150 тис. грн. Інвестиції у оборотний капітал, до яких також включається вартість запасів сировини для монтажних робіт, складуть 200 тис. грн., також необхідно витратити 20 тис. грн. на сертифікацію обладнання та 51 тис. грн. на навчання персоналу. Фінансування проекту передбачається здійснити за рахунок фінансових ресурсів підприємства із можливістю залучення зовнішніх інвестицій.

З кошторису інвестиційних витрат, розрахованих на початок проекту, при розрахунку витрат на наступні роки виключаємо витрати на придбання і монтаж станків та агрегатів, витрати на додаткове обладнання, витрати на сертифікацію та витрати на найм і навчання персоналу. Проведення навчання персоналу передбачається проводити представниками постачальників основного обладнання, які повинні прибути на потужності замовника та налагодити роботу нового обладнання протягом 3 днів.

Виходячи з обсягів продажу конкурентів ТОВ «Авант-Еліт», кількості працівників та планового приросту обсягів реалізації продукції за рахунок вдосконалення виробничої діяльності, збільшення постійних та капітальних витрат на проведення монтажних робіт розраховуємо прибутки (збитки) по проекту «Підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» з помісячним розподілом. У 1 рік реалізації проекту планується отримати чистий дохід продукції у сумі 5612,3 тис. грн., при цьому чистий прибуток має скласти 443,0 тис. грн. Щорічне зростання чистого доходу планується на рівні 5%, що забезпечуватиметься за рахунок зростання обсягів виробництва продукції та можливого зростання цін. При цьому витрати будуть зростати щорічно на 3% за рахунок росту витрат на обслуговування проектних робіт та діяльності в цілому. Це буде реалістичний прогноз реалізації проекту. При цьому досягти вищих темпів росту чистого доходу порівняно з витратами планується за рахунок підвищення якості роботи працівників на новому обладнанні.

У табл. 3.6 розрахуємо величину експлуатаційних витрат по проекту «Підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» на основі модернізації виробництва та використання нового обладнання на підприємстві.

Таблиця 3.6

Динаміка експлуатаційних витрат по проекту підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт», тис. грн.

Стаття витрат	Значення за роками реалізації проекту				
	1-ий рік	2-ий рік	3-ий рік	4-ий рік	5-ий рік
Матеріальні витрати	3367,3	3468,4	3572,4	3679,7	3790,0
Оплата праці працівників	142,6	146,9	151,3	155,8	160,5
Єдиний соціальний внесок	38,3	39,4	40,6	41,9	43,1
Амортизаційні відрахування	57,9	57,9	57,9	57,9	57,9
Адміністративні витрати	223,9	229,6	235,8	242,5	249,7
Витрати на оренду приміщень	300	310	320	330	340
Сукупні витрати	4130	4252,2	4378	4507,8	4641,2

Джерело: побудовано на основі власних розрахунків

Розрахуємо також оптимістичний та песимістичний варіанти реалізації проекту. На основі опрацювання думок керівництва підприємства та керівників відповідальних за реалізацію підрозділів встановлено, що песимістичним прогнозом буде досягнення чистого доходу від реалізації на рівні 70% від реалістичного, а витрат 75% відповідно до реалістичних прогнозів. Оптимістичний варіант реалізації проекту передбачатиме зростання чистого доходу від виконання робіт до 130% від песимістичного прогнозу та витрат відповідно на 124% від реалістичного прогнозу. У табл. 3.7 наведені прогнозні розрахунки чистого прибутку від реалізації проекту за трьома варіантами. Початок реалізації проекту передбачено на 2023 рік, коли будуть проведені всі проектні роботи, виконані прогнозні розрахунки, змонтовано виробниче обладнання, отримана продукція та зроблені відповідні висновки. У випадку виконання планових показників на початковому етапі проекту існуватиме можливість говорити про ефективність проекту, що може стати аргументом у забезпеченні інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт». Тому важливо забезпечити виконання проекту.

Таблиця 3.7

Динаміка чистого прибутку по проекту підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт», тис. грн.

Стаття витрат	Значення за роками реалізації проекту				
	1-ий рік	2-ий рік	3-ій рік	4-ий рік	5-ий рік
1	2	3	4	5	6
1. Обсяг реалізації продукції					
Песимістичний прогноз	3928,6	4125,0	4331,3	4547,9	4775,3
Реалістичний прогноз	5612,3	5892,9	6187,6	6496,9	6821,8
Оптимістичний прогноз	7296,0	7660,8	8043,8	8446,0	8868,3
2. Чистий дохід від реалізації продукції					
Песимістичний прогноз	3273,8	3525,5	3701,7	3886,8	4081,2
Реалістичний прогноз	4676,9	5036,4	5288,2	5552,6	5830,2
Оптимістичний прогноз	6080,0	6547,3	6874,7	7218,4	7579,3
3. Сукупні експлуатаційні витрати					
Песимістичний прогноз	3097,5	3189,2	3283,5	3380,9	3480,9
Реалістичний прогноз	4130,0	4252,2	4378	4507,8	4641,2
Оптимістичний прогноз	5121,2	5272,7	5428,7	5589,7	5755,1
4. Прибуток до оподаткування					
Песимістичний прогноз	176,3	336,3	418,2	506,0	600,3
Реалістичний прогноз	546,9	784,2	910,2	1044,8	1189,0
Оптимістичний прогноз	958,8	1274,6	1445,9	1628,7	1824,2
5. Податок на прибуток					
Песимістичний прогноз	33,5	53,8	66,9	81,0	96,0
Реалістичний прогноз	103,9	125,5	145,6	167,2	190,2
Оптимістичний прогноз	182,2	203,9	231,4	260,6	291,9
6. Чистий фінансовий результат проекту					
Песимістичний прогноз	142,8	282,5	351,3	425,0	504,2
Реалістичний прогноз	443,0	658,7	764,6	877,6	998,8
Оптимістичний прогноз	776,6	1070,6	1214,6	1368,1	1532,4

Джерело: побудовано на основі власних розрахунків

Далі наведемо розрахунок економічної доцільності проекту, шляхом порівняння дисконтованих грошових потоків та інвестицій. Інвестиційні витрати складуть 1070 тис. грн. Обчислимо значення основних показників доцільності інвестицій, взявши за основну ставку дисконту (мінімальну вимогу до доходності проекту) 22% та 60%, що необхідно для визначення показника «внутрішня норма доходності проекту», у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Розрахунок чистої вартості по проекту підвищення інвестиційної
привабливості ТОВ «Авант-Еліт»

Параметр	Значення параметру на розрахункову дату						
	поч. 1-го року	кін. 1-го р.	кін. 2-го р.	кін. 3-го р.	кін. 4-го р.	кін. 5-го р.	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8
Обсяг чистого прибутку, тис. грн.							
Песимістичний прогноз	0	142,8	282,5	351,3	425,0	504,2	
Реалістичний прогноз	0	443,0	658,7	764,6	877,6	998,8	
Оптимістичний прогноз	0	776,6	1070,6	1214,6	1368,1	1532,4	
Обсяг амортизаційних відрахувань, тис. грн.	0	57,9	57,9	57,9	57,9	57,9	289,5
Обсяг грошового потоку, CF, тис. грн.							
Песимістичний прогноз	0	200,7	340,4	409,2	482,9	562,1	1995,3
Реалістичний прогноз	0	500,9	716,6	822,5	935,5	1056,7	4032,2
Оптимістичний прогноз	0	834,5	1128,5	1272,5	1426	1590,3	6251,8
Обсяг інвестиційних вкладень, I, тис. грн.	1070	-	-	-	-	-	1070
Розрахунок показника NPV за дисконтної ставки у 22 %							
Коефіцієнт дисконтування, α_i	1	0,82	0,672	0,551	0,451	0,37	
Дисконтовані грошові потоки, CF* α_i тис. грн.							
Песимістичний прогноз	0	164,6	228,7	225,5	217,8	208,0	1044,6
Реалістичний прогноз	0	410,7	481,6	453,2	421,9	391,0	2158,4
Оптимістичний прогноз	0	684,3	758,4	701,1	643,1	588,4	3375,3
Дисконтовані інвестиції, I* α_i тис. грн.	1070	0	0	0	0	0	1070
Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV _i тис. грн.							
Песимістичний прогноз	-1070	-905,4	-676,7	-451,2	-233,4	-25,4	
Реалістичний прогноз	-1070	-659,3	-177,7	275,5	697,4	1088,4	
Оптимістичний прогноз	-1070	-385,7	372,6	1073,8	1716,9	2305,3	
Розрахунок показника NPV за дисконтної ставки у 60 %							
Коефіцієнт дисконтування, k_d	1	0,63	0,39	0,24	0,15	0,10	
Дисконтовані грошові потоки, CF*K _d тис. грн.							
Песимістичний прогноз	0	125,4	133,0	99,9	73,7	53,6	485,6
Реалістичний прогноз	0	256,7	188,1	110,6	64,4	37,3	657,1
Оптимістичний прогноз	0	427,7	296,2	171,2	98,1	56,1	1049,3
Дисконтовані інвестиції, I*K _d тис. грн.	1070	0	0	0	0	0	1070
Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV _i тис. грн.							
Песимістичний прогноз	-1070	-944,6	-811,6	-711,7	-638,0	-584,4	
Реалістичний прогноз	-1070	-813,3	-625,2	-514,5	-450,2	-412,9	
Оптимістичний прогноз	-1070	-642,3	-346,1	-174,9	-76,8	-20,7	

Джерело: побудовано на основі власних розрахунків

Отже, за дисконтної ставки у 22% отримали позитивне значення показника чиста теперішня вартість проекту за реалістичним сценарієм ($NPV_{\text{при } R=22\%} = 1088,4$ тис. грн.), що свідчить про ефективність інвестицій. Далі на основі наведеної вище таблиці обчислимо також і інші показники доцільності здійснення проекту:

- індекс доходності інвестицій: $PI = \frac{\sum_{i=1}^n CF_i * k_{di}}{\sum_{i=1}^n I_i * k_{di}} = \frac{2157,4}{1070} = 2,02$ Таке значення

свідчить про економічну вигідність проекту адже індекс доходності (2,02) більший за 1;

- термін окупності: $TR = \frac{\sum_{i=1}^n I_i * k_{di}}{\frac{CF_i * k_{di}}{m}} = \frac{1070}{\frac{2157,4}{5}} \approx 2,6 \text{ роки}$. Таке значення

свідчить про економічну вигідність проекту адже термін окупності (2 роки 6 місяців) менше за час, протягом якого проект дає грошові потоки (5 років);

- внутрішня норма доходності (фактична доходність) проекту:

$$IRR = 22 + \frac{1088,4}{1088,4 + |-412,9|} * (60 - 22) \approx 49,55\% .$$

Отже, фактична прибутковість проекту (49,55%) перевищує мінімально необхідну (22%), що свідчить про вигідність реалізації проекту.

Наведемо значення показників ефективності проекту за всіма трьома варіантами його реалізації (табл. 3.9). З табл. 3.9 можна побачити, що за песимістичного варіанту розвитку подій під час реалізації проекту він є збитковим, оскільки чиста теперішня вартість має від'ємне значення на рівні - 25,4 тис. грн., індекс доходності є меншим 1, строк окупності більший за 5 років, а внутрішня норма доходності 20,27%, тобто менша за мінімальну норму доходності по проекту. Отже, за умови досягнення чистого доходу від реалізації на рівні 70% від реалістичного варіанту проекту, а витрат 75% відповідно до реалістичних прогнозів по проекту проект буде збитковим. Тому керівництво ТОВ «Авант-Еліт» повинно слідкувати, щоб чистий дохід від реалізації продукції не був меншим 4000 тис. грн. у перший рік проекту зі

збереженням намічених тенденцій зростання доходу, а сукупні експлуатаційні витрати знаходились в межах 3100 – 3200 тис. грн. За таких умов проект буде мати мінімальний рівень прибутковості, а також існуватимуть умови для зростання інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт».

Таблиця 3.9

Показники ефективності реалізації проекту підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт»

Показник	Значення
Чиста теперішня вартість (NPV), тис. грн.	
песимістичний прогноз	-25,4
реалістичний прогноз	1088,4
оптимістичний прогноз	2305,3
Індекс доходності інвестицій (PI)	
песимістичний прогноз	0,98
реалістичний прогноз	2,02
оптимістичний прогноз	3,15
Термін окупності (TR), років	
песимістичний прогноз	5,1
реалістичний прогноз	2,6
оптимістичний прогноз	1,7
Внутрішня норма доходності (IRR)	
песимістичний прогноз	20,27
реалістичний прогноз	49,55
оптимістичний прогноз	59,66

Джерело: побудовано на основі власних розрахунків

Щодо оптимістичного варіанту реалізації проекту, то чиста теперішня вартість повинна скласти 2305,3 тис. грн., індекс доходності інвестицій складе 3,15, термін окупності – 1 рік і 7 місяців, а внутрішня норма доходності 59,66%. За всіма показниками оптимістичний варіант реалізації проекту є вигіднішим від реалістичного прогнозу. Але можна побачити, що внутрішня норма доходності інвестицій відрізняється не на багато від реалістичного сценарію, що говорить про зниження темпів зростання доходності інвестицій. В таких умовах підприємству можна порекомендувати розробляти заходи для досягнення реалістичного сценарію реалізації проекту, що повинно бути орієнтиром для потенційних інвесторів.

Охарактеризуємо можливі ризики реалізації проекту по підвищенню

інвестиційної привабливості підприємства. Головними ризиками можуть бути відсутність замовлень на продукцію, нижчі ціни конкурентів на аналогічну продукцію. За умови нейтралізації цих ризиків або не проявлення у діяльності підприємства будуть створені умови для успішної реалізації проекту та досягнення запланованих показників. Основні стратегічні ризики представлено в табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Стратегічні ризики реалізації проекту підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт»

Вид ризику	Характеристика
Погіршення умов оподаткування	Погіршення умов оподаткування представляє основну загрозу, обумовлену макроекономічною ситуацією. В деяких випадках таке погіршення є наслідком «енергетичної кризи», в інших – високих цін на енергоносії.
Зростання витрат при зниженні якості продукції, подорожчання сировини та енергоресурсів	Дана проблема пов'язана з прискоренням темпів інфляції, здороженням майже всіх видів ресурсів при одночасному зниженню їх якості.
Політичні фактори	Політична нестабільність, боротьба за владу знижують можливість ефективного управління підприємством, а також знижують його інвестиційну привабливість
Різкі зміни попиту та пропозиції	Зниження попиту на продукцію може призвести до зупинки бізнес-процесів на підприємстві взагалі.
Зниження конкурентоспроможності продукції порівняно із західними компаніями	Швидкий розвиток НТП, впровадження новітніх технологій та розробок, перетікання висококваліфікованих наукових кадрів, відсутність досконалої наукової бази – все призводить до таких наслідків, як відставання в розвитку та зниження конкурентоспроможності продукції
Неефективність прямих інвестицій	Ризик неспроможності підприємства виконати виробничу програму, передбачену інвестиційним проектом під впливом чинників зовнішнього середовища, а також внутрішнього середовища

Джерело: побудовано на основі власних досліджень

Заходи щодо зниження негативного впливу ризиків передбачають укладання довгострокових контрактів з постачальниками та клієнтами (для забезпечення постачання сировини і матеріалів, а також попиту на продукцію в довготривалій перспективі), пропонування додаткового сервісу з обслуговування своєї продукції, застосування фінансових інструментів з метою

страхування від впливу фінансових ризиків.

Оцінку економічної ефективності запропонованого заходу та його вплив на результати діяльності підприємства наведемо в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Планові показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Авант-Еліт» внаслідок реалізації інвестиційного проекту

Показники	2021 рік	Планові показники	Абсолютне відхилення (+,-)	Темп росту, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	40401	45077,9	4676,9	11,58
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	32974	37104	4130	12,53
Валовий прибуток, тис. грн.	7427	7973,9	546,9	7,36
Фінансові результати до оподаткування, тис. грн.	4039	4585,9	546,9	13,54
Чистий фінансовий результат, тис. грн.	3311,98	3754,98	443	13,38
Рентабельність продукції, %	8,20	8,33	0,13	

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Отже, за рахунок запровадження інвестиційного проекту чистий дохід за реалістичним сценарієм зросте на 11,58%, чистий прибуток підприємства збільшиться на 443 тис. грн., або на 13,38%, а рентабельність продукції на 0,13% та буде становити 8,33%.

Висновки до розділу 3

Зміст моделі прийняття інвестиційних рішень включає до неї наступні етапи: пошук інвестиційних проектів; формулювання, первинна оцінка і добір проектів; аналіз і остаточний вибір; здійснення; моніторинг проекту і післяінвестиційний контроль. При цьому передбачається така пріоритетність напрямленостей внутрішнього середовища підприємства під час прийняття і здійснення інвестиційних рішень за якої вони не суперечать його загальній

стратегії. Проте, ця модель не є достатньо адекватною сучасним складним умовам невизначеності конкурентного середовища в Україні.

ТОВ «Авант-Еліт» має досить високий рівень потенціалу до ефективного виконання бізнес-процесів, що виражається в сильних сторонах окремих його підсистем. За рахунок цього існує можливість привертати інвестиції на поточні та середньострокові проекти розвитку діяльності. Розширення й оновлення асортименту послуг і технологій їх надання, удосконалення системи управління діяльністю і збутом активізує розвиток підприємства, а постійний пошук і використання нових способів і сфер реалізації свого потенціалу в умовах змін зовнішнього середовища, модифікація існуючих і формування нових ринків збуту покликані забезпечити динамічний процес розвитку бізнес-процесів підприємства. Тротуарна плитка, якщо вона була виготовлена шляхом вібропресування, має «шорстку» поверхню, саме тому вона стала популярна при мощенні вулиць в місті, міських площ, зупинок і так далі. Плитка досить проста в укладанні і ремонті, завдяки тому, що відрізняються паралельною ліній і строгими геометричними формами. При фарбуванні вібропресована тротуарна плитка зберігає насиченість кольору весь свій термін (> 25 років), а низька зношуваність і водопоглинання обумовлюють її довговічність. Є можливість виготовлення двокольорового тротуарної плитки.

За умови досягнення чистого доходу від реалізації на рівні 70% від реалістичного варіанту проекту, а витрат 75% відповідно до реалістичних прогнозів по проекту проект буде збитковим. Тому керівництво ТОВ «Авант-Еліт» повинно слідкувати, щоб чистий дохід від реалізації продукції не був меншим 4000 тис. грн. у перший рік проекту зі збереженням намічених тенденцій зростання доходу, а сукупні експлуатаційні витрати знаходились в межах 3100 – 3200 тис. грн. За таких умов проект буде мати мінімальний рівень прибутковості, а також існуватимуть умови для зростання інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт».

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки та пропозиції:

Визначено, що інвестиційна привабливість підприємства визначається на основі комплексної характеристики фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, стратегічних перспектив розвитку та рівня ефективності залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику, факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Проведений порівняльний аналіз методів вимірювання рівня інвестиційної привабливості підприємств, що використовуються у даний час, дозволив визначити, що найбільш прийнятним методом для характеристики цього складного економічного явища є використання системи статистично достовірних показників, яка має містити в собі узагальнюючий показник і кілька рівнів часткових, взаємопов'язаних між собою показників, що всебічно характеризують досліджуване явище і мають спільну розмірність і структуру.

Слід зазначити, що початковим етапом визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства, для можливості прогнозування перспективності залучення інвестицій, є урахування її оцінки на рівнях впливу зовнішнього середовища, а його завершальним етапом повинна стати саме оцінка інвестиційної привабливості окремого підприємства, як потенційного об'єкту залучення інвестицій. Від галузевої та регіональної направленості інвестиційної діяльності підприємства залежить і стан його інвестиційної привабливості.

Процеси інвестування пов'язані, насамперед, з акумулюванням та визначенням напрямку використання фінансових інструментів. При цьому оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства може бути цікавою не лише для інвестора, як вкладника коштів, для визначення потенційної ефективності вкладень, а й саме підприємство – для визначення слабких і сильних сторін своєї фінансово-господарської діяльності. Тобто, в позитивному ефекті від інвестування зацікавлені обидві складові системи «об'єкт-інвестор».

Основою обґрунтування прийняття рішення про інвестування інвестором повинна бути оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства, аналіз його динаміки, як складових визначення вірогідних резервів фінансово-господарської діяльності підприємства та передбачення заходів їх реалізації для підвищення ефективності впровадження та використання інвестиційних ресурсів.

Серед вітчизняних методик фінансового аналізу об'єктів інвестування виділяють наступні:

1. Оцінку інвестиційної привабливості окремих компаній і фірм, запропоновану проф. І.О. Бланком;

2. Методику оцінки ефективності та привабливості інвестиційних проектів, розроблену колективом науковців Київського державного технічного університету будівництва і архітектури (КДТУБА);

3. Показники оцінки інвестиційної привабливості, рекомендовані рішенням Координаційної Ради з інвестиційної діяльності Промінвестбанку України;

4. Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджену наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій.

Діяльність ТОВ «Авант-Еліт» пов'язана з будівництвом та реконструкцією різноманітних будинків, споруд, реконструкцією парків, доріг та доріжок. У 2021 році активи підприємства мали тенденцію до зростання на 3673,5 тис. грн., або на 49,13%, що відбувалося за рахунок збільшення оборотних активів на 2965 тис. грн., або на 67,14% за рахунок збільшення запасів на 869 тис. грн., або на 62,79% та дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги підприємства на 1958 тис. грн., або на 128,14%; необоротні активи збільшуються на 68,72% або 787,3 тис. грн. У 2021 року господарська діяльність значно підвищила про що свідчить зростання фінансових результатів від операційної діяльності та формування чистого фінансового результату у розмірі 3312 тис. грн. У 2019-2020 роках прибуток складав – 370 та 1309,2 тис.

грн відповідно.

За результатом проведеного аналізу фінансового стану можна зробити наступні висновки:

- у 2021 році ліквідність підприємства значно підвищилася та існує нестача лише високоліквідних активів у сумі 14013 тис. грн. (тобто недостатньо грошових коштів для покриття найтерміновіших зобов'язань підприємства);

- на основі проведеного аналізу ліквідності ТОВ «Авант-Еліт» можна відзначити, що за 2019-2021 рр. всі показники ліквідності знаходяться нижче нормативного значення, що свідчить про неможливість підприємства покрити поточні активи за рахунок поточних зобов'язань, кредиторська заборгованість переважає вдвічі дебіторську, потребують вдосконалення розрахунків із кредиторами підприємства;

- у 2021 році всі показники ділової активності мають негативну тенденцію: відбувається зростання періоду погашення кредиторської та дебіторської заборгованостей (відповідно на 3,88 дні та на 45,64 дні), операційний цикл підприємства складає 200,02 днів (в 2019 році склав 129,44 днів). Отже, оборотні активи використовуються менш ефективно

- у 2021 році фінансовий стан підприємства можна вважати залежним від зовнішніх інвесторів. Про цю ситуацію свідчить значення коефіцієнта фінансового ризику, а саме: в динаміці його величина змінилася з 4,96 у 2019 році до – 4,63 у 2021 році. Тобто підприємство працює переважно за рахунок позикових коштів. Зменшення ризиків для нього може бути досягнуто прискоренням формування власного капіталу. Отже, в загальному, усі визначені коефіцієнти фінансової залежності за 2019-2021 рр. в динаміці характеризуються негативно. Оскільки зменшення частки власного капіталу і збільшення частки залученого капіталу негативно характеризує діяльність підприємства, це свідчить про його незадовільний фінансовий стан;

- в цілому за аналізом показників рентабельності відбулися наступні зміни: рентабельність капіталу за аналізований період має тенденцію до зростання. Тобто власники підприємства отримали збільшення прибутку від

вкладеного власного капіталу; у 2021 році всі показники рентабельності мають позитивну тенденцію до зростання за рахунок значного покращення господарської діяльності та отримання чистого фінансового результату в сумі 3312 тис. грн. (в 2019 році – 370 тис. грн.).

Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт» показала, що:

- показники майнового стану підприємства позитивно впливають на інвестиційну привабливість ТОВ «Авант-Еліт», оскільки зношеність основних засобів складає 26%, відбувається поступове їх оновлення;
- показники поточної та абсолютної ліквідності є недостатніми для проведення діяльності підприємства;
- через негативним показникам фінансової стійкості ТОВ «Авант-Еліт» має суттєве боргове навантаження, що зменшує вірогідність залучення інвестицій;
- оскільки показники рентабельності носять високій рівень, це є гарним підґрунтям для інвестиційної привабливості підприємства;
- за розрахованими методиками підприємство має середню інвестиційну привабливість, але із зростаючим результатом, що вказує на доцільність інвестування на підприємстві.

Зміст моделі прийняття інвестиційних рішень включає до неї наступні етапи: пошук інвестиційних проектів; формулювання, первинна оцінка і добір проектів; аналіз і остаточний вибір; здійснення; моніторинг проекту і післяінвестиційний контроль. При цьому передбачається така пріоритетність напрямленостей внутрішнього середовища підприємства під час прийняття і здійснення інвестиційних рішень за якої вони не суперечать його загальній стратегії. Проте, ця модель не є достатньо адекватною сучасним складним умовам невизначеності конкурентного середовища в Україні.

Таким чином, запропонований підхід прийняття управлінських рішень щодо інвестування в умовах невизначеності конкурентного середовища ТОВ «Авант-Еліт» спрямована на вибір оптимального варіанту інвестування на основі сполучення ключових моментів – критеріїв: ефективності фінансово-

інвестиційної діяльності підприємства, рухомості капіталу в господарському обороті підприємства, фінансової самостійності підприємства та маневреності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Загалом, ТОВ «Авант-Еліт» має досить високий рівень потенціалу до ефективного виконання бізнес-процесів, що виражається в сильних сторонах окремих його підсистем. За рахунок цього існує можливість привертати інвестиції на поточні та середньострокові проекти розвитку діяльності. Розширення й оновлення асортименту послуг і технологій їх надання, удосконалення системи управління діяльністю і збутом активізує розвиток підприємства, а постійний пошук і використання нових способів і сфер реалізації свого потенціалу в умовах змін зовнішнього середовища, модифікація існуючих і формування нових ринків збуту покликані забезпечити динамічний процес розвитку бізнес-процесів підприємства. Тротуарна плитка, якщо вона була виготовлена шляхом вібропресування, має «шорстку» поверхню, саме тому вона стала популярна при мощенні вулиць в місті, міських площ, зупинок і так далі. Плитка досить проста в укладанні і ремонті, завдяки тому, що відрізняються паралельною ліній і строгими геометричними формами. При фарбуванні вібропресована тротуарна плитка зберігає насиченість кольору весь свій термін (> 25 років), а низька зношуваність і водопоглинання обумовлюють її довговічність. Є можливість виготовлення двокольорової тротуарної плитки, що і пропонується розглянути в інвестиційному проекті.

За умови досягнення чистого доходу від реалізації на рівні 70% від реалістичного варіанту проекту, а витрат 75% відповідно до реалістичних прогнозів по проекту проект буде збитковим. Тому керівництво ТОВ «Авант-Еліт» повинно слідкувати, щоб чистий дохід від реалізації продукції не був меншим 4000 тис. грн. у перший рік проекту зі збереженням намічених тенденцій зростання доходу, а сукупні експлуатаційні витрати знаходились в межах 3100 – 3200 тис. грн. За таких умов проект буде мати мінімальний рівень прибутковості, а також існуватимуть умови для зростання інвестиційної привабливості ТОВ «Авант-Еліт».

За рахунок запровадження інвестиційного проекту ТОВ «Авант-Еліт» чистий дохід за реалістичним сценарієм зросте на 11,58%, чистий прибуток підприємства збільшиться на 443 тис. грн., або на 13,38%, а рентабельність продукції на 0,13% та буде становити 8,33%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева Т. Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств на засадах інноваційного управління / Т. Є. Андреева, О. П. Бутенко, Н. В. Опікунова // Актуал. проблеми економіки. – 2020. – № 5. – С. 69-77.
2. Безгінова Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості / Л. І. Безгінова, Л. Д. Забродська, Г. І. Забродська, О. М. Нестеренко // Бізнес Інформ. - 2021. - № 6. - С. 259-264.
3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств : підручник / І. О. Бланк, Г. В. Ситник, В. С. Андрієць. - 2-ге вид., перероб. і допов. - Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. - 791 с.
4. Брюховецька Н. Ю. Інвестиційна привабливість публічного акціонерного товариства: теорія та практика : монографія / Н. Ю. Брюховецька, О. В. Хасанова. – Київ : ІЕП НАН України, 2018. – 211 с.
5. Васьківська К. В. Інвестиційна діяльність суб'єктів підприємництва в системі бізнес-адміністрування : монографія / Васьківська К. В., Децик О. І. ; [за заг. ред. К. В. Васьківської]. - Львів : Галич-Прес, 2019. - 191 с.
6. Вецепура Н. В. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства з позицій стратегічного контексту / Н. В. Вецепура, Н. В. Смагло // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. - 2021. - № 1. - С. 57-64.
7. Вітковський Ю. П. Напрями інноваційної та інвестиційної діяльності суб'єктів бізнесу як основної сфери мобілізації їх економічного потенціалу / Ю. П. Вітковський // Актуал. проблеми інновац. економіки. - 2020. - № 1. - С. 45-51.
8. Волощук В. Р. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств : монографія. - Житомир : ЖНАЕУ, 2020. - 391 с.
9. Гацько А. Ф. Інноваційно-інвестиційна діяльність та розвиток потенціалу конкурентоспроможності підприємств : монографія / А. Ф. Гацько. - Харків : Смугаста типографія, 2018. - 333 с.

10. Гелеверя Є. М. Інвестиційна привабливість регіонів як основа сталого розвитку країни / Є. М. Гелеверя, Ю. І. Сергієнко // Бізнес Інформ. - 2020. - № 4. - С. 111-117.
11. Гончаров В. М. Інвестиційна привабливість підприємств: організація оцінки, напрями підвищення : монографія / В. М. Гончаров, М. М. Білоусова, В. Ю. Припотень . – Луганськ : Прес-експрес, 2018. – 159 с.
12. Грицаєнко Г. І. Основи інвестиційної діяльності : навч. посібник / Г. І. Грицаєнко. – Мелітополь : Вид. будинок Мелітоп. міськ. друк., 2019. – 223 с.
13. Давиденко Н. М. Аналіз інвестиційних проєктів : навч. посіб. / Н. М. Давиденко. – Київ : Компринт, 2020. – 377 с.
14. Діагностика інвестиційної привабливості підприємств: концепція та інструментарій : монографія / О. Є. Кузьмін та ін. – Луцьк : Вежа-Друк, 2018. – 195 с.
15. Дмитрієв І. А. Оцінка і забезпечення інвестиційної привабливості підприємства в контексті регіонального розвитку : монографія / Дмитрієв І. А., Левченко Я. С. – Харків : Бровін О. В., 2019. – 267 с.
16. Економіка, фінанси та управління: оцінка та перспективи розвитку : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., 8 верес. 2017 р., Полтава. – Полтава : ЦФЕНД, 2017. – 146 с.
17. Зайцева І. Ю. Інвестування : навч. посіб. / І. Ю. Зайцева, М. В. Бормотова. - Харків : УкрДУЗТ, 2017. - 170 с.
18. Зельдіна О. Р. Інвестиційна привабливість України в умовах сталого розвитку: проблеми та напрями модернізації : монографія / Зельдіна О. Р. – Київ ; Чернігів : Десна Поліграф, 2018. – 190 с.
19. Інвестиційна активність підприємств з виробництва продукції з високою доданою вартістю в умовах обмежених ринків: парадигма та механізми забезпечення : монографія / [Н. Ю. Брюховецька та ін. ; наук. ред. д-р екон. наук, проф. І. П. Булеєв]. - Київ : Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2019. - 387 с.

20. Інвестиційна привабливість підприємства : колект. монографія / за заг. ред. канд. екон. наук, проф. Т. Є. Андрєєвої . – Харків : Панов А. М., 2019. – 89 с.
21. Кальний С. В. Інвестування. Практикум : навч. посіб. / Кальний С. В. - Київ : Наукова столиця, 2020. - 135 с.
22. Керанчук Т. Л. Управління інвестиційними проектами підприємства на основі ціннісно-орієнтованих підходів / Т. Л. Керанчук, Т. П. Басюк // Актуал. проблеми економіки. – 2021. – № 9. – С. 137-143.
23. Колесник І. С. Моделі і методи для аналізу і оптимізації інвестиційних проектів / І. С. Колесник, Т. М. Боровська, В. А. Северілов // Вісн. Вінниц. політехн. ін-ту. – 2020. – № 4. – С. 56-62.
24. Коломієць Н. О. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства / Н. О. Коломієць, О. П. Коломієць // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту сіл. госп-ва ім. П. Василенка. – 2021. – Вип. 188. – С. 91-106.
25. Конакова К. Фактори впливу на інвестиційну привабливість України / К. Конакова // Проблеми і перспективи економіки та упр. – 2020. – № 4. – С. 34-41.
26. Кондратенко Н. О. Удосконалення механізму управління інвестиційною діяльністю суб'єктів господарювання / Н. О. Кондратенко, О. Я. Трагнюк // Бізнес Інформ. - 2021. - № 3. - С. 194-201.
27. Коренюк П. І. Формування інвестиційної привабливості підприємств галузей національної економіки : монографія / П. І. Коренюк, О. Т. Левандівський. – Кам'янське : ДДТУ, 2019. – 293 с.
28. Костирко Л. А. Комплексний аналіз інвестиційної привабливості підприємств в контексті фінансового забезпечення розвитку підприємств / Л. А. Костирко, Р. О. Костирко, Е. С. Мадіярова, О. О. Серєда // Фінанс.-кредит. діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2018. – Вип. 2. – С. 198-207.
29. Крахмальова Н. А. Інвестиційний клімат і проблеми іноземного інвестування в Україні : монографія / Крахмальова Н. А., Ліщук В.

В.. - Київ : КНУТД, 2017. - 223 с.

30. Крупка М. І. Інвестування : підручник / М. І. Крупка, Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак, Я. Б. Дропа, В. М. Коваленко, М.І. Кульчицький; ред.: М. І. Крупка. – Львів, 2020. – 452 с.

31. Комірна О. В. Контрольно-аналітичне забезпечення оцінки інвестиційної привабливості підприємств / О. В. Комірна, О. В. Катрич // Бізнес Інформ. – 2021. – № 1. – С. 67-72.

32. Коцюба О. С. Оцінка економічної привабливості інвестиційних проектів в умовах невизначеності та ризику з використанням аналізу чутливості / О. С. Коцюба // Бізнес Інформ. – 2018. – № 2. – С. 90-98.

33. Лихолат С. М. Вплив деструктивних чинників на інвестиційну та інноваційну привабливість України / С. М. Лихолат, М. В. Вінчук, Н. М. Руцишин, Т. В. Мединська, О. Сапінський // Фінанс.-кредит. діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр.. - 2021. - Вип. 1. - С. 250-259.

34. Лохман Н. В. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: практичний досвід : монографія / Н. В. Лохман, Т. М. Берідзе, Н. В. Пасічник. – Кременчук : Щербатих О.В., 2017. – 266 с.

35. Луців Б. Л. Інвестування : підручник / Б. Л. Луців, І. С. Кравчук, Б. Б. Сас. – Тернопіль : ТНЕУ, 2019. – 543 с.

36. Маковоз О. С. Економічний захист результатів інвестиційної діяльності підприємств та об'єднань: стратегії, механізми та інструментарій : монографія / О. С. Маковоз. - Харків : Смугаста типографія, 2018. - 313 с.

37. Матюшенко І. Ю. Інвестування : навч. посіб. / І. Ю. Матюшенко. – Харків, 2018. – 395 с.

38. Омельченко Г. Ю. Інвестиційна привабливість підприємств / Г. Ю. Омельченко // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту сіл. госп-ва ім. П. Василенка. - 2019. - Вип. 202. - С. 282-292.

39. Петренко К. В. Інвестиційний клімат України в умовах інтеграції: проблеми та напрямки покращення / К. В. Петренко // Бізнес Інформ. – 2017. – № 7. – С. 71-75.

40. Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара. Наказ Міністерства фінансів №616 від 14.07.2016 р. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16#Text>

41. Проволоцька О. М. Місце України у світових рейтингах як індикатор її інвестиційної привабливості / О. М. Проволоцька, С. В. Волошина, О. С. Гура // Проблеми економіки. – 2018. – № 1. – С. 108-114.

42. Рижикова Н. І. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств та об'єднань: стратегії, механізми та інструментарій : монографія. - Харків : Смугаста типографія, 2017. - 400 с.

43. Русин Р. С. Інвестиційні проекти: сутність та класифікація / Р. С. Русин // Екон. вісн. ун-ту/Переяслав-Хмельниц. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. – 2020. – Вип. 31/1. – С. 177-183.

44. Саїнчук Н. В. Інвестування : навч. посіб. / Н. В. Саїнчук, В. О. Семенюк, В. А. Биндю. - Чернівці : ЧНУ ім. Юрія Федьковича : Рута, 2019. - 207 с.

45. Семенчук Д. В. Проблеми модернізації інвестиційної політики України / Д. В. Семенчук // Формування ринк. відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2021. – № 7/8. – С. 75-83.

46. Сергєєва Н. В. Аналітичне забезпечення капітальних інвестицій підприємств на інноваційній основі : монографія / Сергєєва Н. В., Столярчук Н. М. - Київ : ННЦ «ІАЕ», 2021. - 263 с.

47. Сириченко Н. С. Міжнародне інвестування: теоретико-практичні аспекти дослідження : монографія / Н. С. Сириченко. – Вінниця : Нілан, 2018. – 182 с.

48. Степанова А. А. Інвестування в схемах і таблицях : підручник / А.

А. Степанова. - Київ : Ліра-К, 2021 . Ч. 1. - 2021. - 103 с.

49. Теоретико-методологічні засади формування інвестиційної привабливості: монографія. – Львів : Галиц. видав. спілка, 2019. – 164 с.

50. Турленко Н. В. Інструменти підвищення інвестиційної привабливості / Н. В. Турленко, М. А. Чайковська, В. В. Лагодієнко // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту сіл. госп-ва ім. П. Василенка. - 2019. - Вип. 206. - С. 378-387.

51. Чумак Л. Ф. Управління інвестиційною привабливістю підприємства / Л. Ф. Чумак, М. М. Івченко // Бізнес Інформ. – 2018. – № 9. – С. 71-76.

52. Федулова С. О. Методичні основи формування та оцінки привабливості території / С. О. Федулова, М. Є. Савченко // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. - 2020. - 3 (ч. 2). - С. 42-48.

53. Управління інвестиційною діяльністю в системі фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств : монографія / [О. О. Нестеренко та ін.]. - Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2021. - 236 с.

54. Шапуров О. О. Інвестування : підручник / О. О. Шапуров. - Запоріжжя : ЗДІА, 2017. - 175 с.

55. Шкварчук Л. О. Аналіз грошових потоків у системі оцінювання інвестиційної привабливості підприємств / Л. О. Шкварчук, Р. А. Слав'юк // Фінанс.-кредит. діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2021. – Вип. 1. – С. 158-171.

56. Штепенко К. П. Чинники інвестиційної привабливості підприємств Полтавської області / К. П. Штепенко // Економіка і регіон. – 2020. – № 6. – С. 134-140.

57. Furdychko L. Ye. Adverse influence of investment climate on investment attractiveness of Ukraine = Несприятливий вплив інвестиційного клімату на інвестиційну привабливість України / L. Ye. Furdychko, O. M. Pikhotska // Фінанс.-кредит. діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2020. – Вип. 3. – С. 281-292.

ДОДАТКИ

Додаток А

Зведений баланс ТОВ «Авант-Еліт» за 2019-2021 рр., тис. грн.

Актив	Код рядка	2019	2020	2021
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	252	620	615
Основні засоби:	1010	893,7	1313	1731
первісна вартість	1011	1258	1529	2153
знос	1012	364,3	216	422
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			
накопичена амортизація	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			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	1145,7	1933	2346
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	1384	2253	5434
Виробничі запаси	1101	700	1566	3321
Незавершене виробництво	1102	684	687	2113
Готова продукція	1103			
Товари	1104			
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестраховання	1115			

Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1528	3486	10558
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	18	263	811
з бюджетом	1135	18	53	286
у тому числі з податку на прибуток	1136	9	3	5
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	68	152	153
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	481	513	113
Готівка	1166			
Рахунки в банках	1167			
Витрати майбутніх періодів	1170			
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	919	661	1137
Усього за розділом II	1195	4416	7381	18492
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	7476,9	11150,4	30525
Пасив				
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	850	850	850
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	83,5	829,4	2851
Емісійний дохід	1411			
Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420			
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Інші резерви	1435			
Усього за розділом I	1495	933,5	1679,4	3701
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			

Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521			
Цільове фінансування	1525			
Благодійна допомога	1526			
Страхові резерви, у тому числі:	1530			
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531			
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532			
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533			
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534			
Інвестиційні контракти;	1535			
Призовий фонд	1540			
Резерв на виплату джек-поту	1545			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	2957	5263	12698
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	1374	1477	3608
за розрахунками з бюджетом	1620	26	662	571
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625			
за розрахунками з оплати праці	1630	187	78	
за одержаними авансами	1635	10	2	8
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	1640			
за страховою діяльністю	1645			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690	74,5	152,3	252
Усього за розділом III	1695	4628,5	7634,3	17137
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	7476,9	11150,4	30525

Додаток Б

Зведений звіт про фінансові результати ТОВ «Авант-Еліт»
за 2019-2021 рр., тис. грн.

Стаття	Код рядка	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11435,3	23894,4	40401
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	9645,6	19584	32974
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070			
Валовий: прибуток	2090	1789,7	4309,5	7427
Валовий: 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	75	258	374
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	2130			
Адміністративні витрати	2130	418,5	929	1277
Витрати на збут	2150	398	849	970
Інші операційні витрати	2180	563,3	794,1	657
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181			
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182			

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	484,9	1995,4	4897
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195			
Дохід від участі в капіталі	2200			
Інші фінансові доходи	2220			
Інші доходи	2240	52	57	63
Дохід від благодійної допомоги	2241			
Фінансові витрати	2250			
Втрати від участі в капіталі	2255			
Інші витрати	2270	85,7	455,8	921
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275			
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	451,2	1596,6	4039
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295			
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	81,2	287,4	727,0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	370,0	1309,2	3312,0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355			

Додаток В

Групування підприємств на класи за рівнем фінансової стійкості на основі
методики скорингового аналізу

Показник	Межі класів відповідно критеріям				
	I клас - абсолютна фінансова стійкість	II клас - нормальна фінансова стійкість	III клас - ризикований фінансовий стан	IV клас - нестійке фінансове положення	V клас - кризовий фінансовий стан
	Стійкий фінансовий стан		Втрата стійкості	Нестійкий фінансовий стан	
Рентабельність сукупного капіталу, %	30% і вище – 50 балів	від 29,9 до 20% – від 49,9 до 35 балів	від 19,9 до 10% – від 34,9 до 20 балів	від 9,9 до 1% – від 19,9 до 5 балів	менше 1% – 0 балів
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 і вище – 30 балів	від 1,99 до 1,7 – від 29,9 до 20 балів	від 1,69 до 1,4 – від 19,9 до 10 балів	від 1,39 до 1,1 – від 9,9 до 1 балу	1,0 і менше – 0 балів
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,7 і вище – 20 балів	від 0,69 до 0,45 – від 19,9 до 10 балів	від 0,44 до 0,3 – від 9,9 до 5 балів	від 0,29 до 0,20 – від 5 до 1 балу	менше 0,2% – 0 балів
Межі класів	100 балів і вище	від 99 до 65 балів	від 64 до 35 балів	від 34 до 6 балів	0 балів

Додаток Д

Методика розрахунку фінансових коефіцієнтів, що використовуються для визначення інтегрального показника фінансового стану бенефіціара (малі підприємства)

Фінансовий коефіцієнт	Формула розрахунку	Алгоритм розрахунку з використанням форм звітності
1. МК ₁ – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)	Оборотні активи	ф.1-м р.1195 гр.4
	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{ф.1-м р.1195 гр.4}}{\text{ф.1-м р.1695 гр.4}}$
3. МК ₃ – коефіцієнт фінансової незалежності	Власний капітал	ф.1-м р.1495 гр.4
	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	$\frac{\text{ф.1-м р.1495 гр.4}}{\text{ф.1-м р.1900 гр.4}}$
5. МК ₅ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід від реалізації	ф.2-м р. 2000 гр. 3
	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$	$\frac{\text{ф.2-м р. 2000 гр. 3}}{\text{ф.1-м [р. 1610+1615+1620+1625+1630+1690 (гр. 3+гр. 4)] :2}}$
6. МК ₆ – коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ)	Фінансовий результат від операційної діяльності	ф.2-м р.2000+2120–2050-2180 гр.3
	$\frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$	$\frac{\text{ф.2-м р.2000+2120–2050-2180 гр.3}}{\text{ф.2-м р.2000 гр.3}}$
7. МК ₇ – коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності	ф.2-м р.2000+2120-2050–2180 гр.3
	$\frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації + інші операційні доходи}}$	$\frac{\text{ф.2-м р.2000+2120-2050–2180 гр.3}}{\text{ф.2-м р.2000+2120 гр.3}}$
8. МК ₈ – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	Чистий фінансовий результат	ф.2-м р.2350 гр.3 (зі знаком «-» у разі збитків)
	$\frac{\text{Чистий фінансовий результат}}{\text{Валюта балансу}}$	$\frac{\text{ф.2-м р.2350 гр.3}}{\text{ф.1 –м р.1300 (гр.3+гр.4):2}}$
10. МК ₁₀ – коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами до оподаткування	Фінансові результати перед оподаткуванням	ф.2-м р.2290 гр.3 (зі знаком «-» у разі збитків)
	$\frac{\text{Фінансові результати перед оподаткуванням}}{\text{Довгострокові та поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{ф.2-м р.2290 гр.3}}{\text{ф.1-м р.1595+1695 гр.4}}$

Джерело: побудовано автором на основі даних [40]