

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю

«РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА»

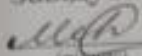
Кваліфікаційна робота здобувача
освітнього ступеня «бакалавр»
спеціальності 073 Менеджмент
освітньої програми «Менеджмент:
бізнес-адміністрування»
Маковей Олександр Олександрович
Керівник: к.екон.н., доц. Сорока Л.М.
Рецензент: д.е.н., проф. Чернодід І.С.

Робота допущена до захисту
на засіданні кафедри управління підприємницькою
та туристичною діяльністю

(назва англійської кафедри)

протокол № 14 від «06» червня 2023 р.

Завідувач кафедри


(підпис)

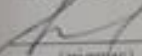
Мерзієв Т. К.
(прізвище, ініціали)

Робота пройшла публічний захист
на відкритому засіданні ЕК

«22» червня 2023 р.

Оцінка 64 задовільно
(за стобальною шкалою) (за традиційною шкалою)

Голова ЕК


(підпис)

Меркулов С. С.
(прізвище, ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність та класифікація інвестицій	7
1.2. Особливості розвитку інвестиційних можливостей підприємства	15
1.3. Методичні підходи до оцінки інвестиційних можливостей підприємства	23
Висновки до розділу I	31
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПП «ЕЛЕКТРОТЕХНОСЕРВІС»	32
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства	32
2.2. Аналіз економічної ефективності та привабливості ПП «Електротехносервіс»	41
2.3. Оцінка інвестиційних можливостей підприємства	49
Висновки до розділу II	54
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПП «ЕЛЕКТРОТЕХНОСЕРВІС»	55
3.1. Рекомендації щодо підвищення економічної ефективності підприємства	55
3.2. Концептуальні засади розширення інвестиційних можливостей ПП «Електротехносервіс»	64
3.3. Використання зарубіжного досвіду оцінки інвестиційної привабливості підприємства	72
Висновки до розділу III	79
ВИСНОВКИ	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	84

ВСТУП

Актуальність дослідження. На даному етапі розвитку України важливим є питання залучення інвестицій в будь-яку сферу діяльності підприємства. Одним із найбільш важливих завдань, які стоять перед інвестором є вибір об'єктів інвестування, що мають найпривабливіші перспективи розвитку та дозволяють забезпечити найвищу ефективність інвестицій. В той же час підприємство проявляє ініціативу і прагне знайти потрібного інвестора, а потім переконати його інвестувати грошові кошти.

Оцінка інвестиційних можливостей підприємства має вагоме значення у процесі прийняття рішення щодо його інвестування. Інвестиційний процес безперервний у часі і безмежний у просторі. Для залучення коштів підприємство має постати перед інвестором як інвестиційно привабливе, тобто підприємство, в яке доцільно вкладати капітал. Тому актуальним постає питання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Теоретичні та практичні аспекти розвитку інвестиційних можливостей підприємства розглянуті в працях вітчизняних та зарубіжних науковців: М. Д. Білик, І. О. Бланка, С. Л. Брю, С. О. Гуткевич, І. В. Зятківського, О. С. Іванілова, О. Р. Квасовського, В. Г. Лінника, К. Р. Макконнелла, К. Маркса, А. Маршалла, В. М. Опаріна та ін.

Високо оцінюючи вклад вищезгаданих науковців у розробку теоретико-методологічних основ розвитку інвестиційних можливостей підприємства, слід відмітити, що все ж залишаються недостатньо дослідженими питання визначення економічної сутності інвестиції, методичних підходів до оцінки ефективності інвестиційної діяльності на різних етапах управлінського процесу, розробки прогресивних моделей управління для підприємств різної форми власності в умовах посилення конкуренції на ринках та глобалізації економіки. Необхідність поглибленого розгляду і вирішення цих проблем зумовили вибір теми дипломної роботи, її актуальність та значення для науки і практики.

Метою кваліфікаційної роботи є поглиблення теоретичних, методичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо розвитку

інвестиційних можливостей підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Завданнями кваліфікаційної роботи є:

- систематизувати основні наукові теорії щодо сутності та класифікації інвестицій;

- розкрити особливості та існуючі методичні підходи до оцінки інвестиційних можливостей підприємства;

- проаналізувати економічну ефективність та привабливість ПП «Електротехносервіс»;

- оцінити інвестиційні можливості підприємства;

- розробити рекомендації щодо підвищення економічної ефективності підприємства;

- обґрунтувати концептуальні засади розширення інвестиційних можливостей ПП «Електротехносервіс».

Об'єктом дипломної роботи є процеси розвитку інвестиційних можливостей підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти розвитку інвестиційних можливостей підприємства. Поглиблені дослідження здійснені на матеріалах ПП «Електротехносервіс» Львівської області.

Методологія і методи дослідження. Методологічною базою наукового дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних науковців, присвячені проблемі розвитку інвестиційних можливостей підприємства.

Поставлені завдання вирішувалися за допомогою комплексу загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Із загальнонаукових методів було використано: метод дедукції – для побудови структури роботи, вивчення предмету дослідження з урахуванням принципу єдності і взаємозалежності окремих його частин; метод синтезу – для уточнення

категоріального апарату дипломної роботи; метод аналізу – для удосконалення класифікації інвестицій та метод індукції – для формування висновків до дипломної роботи.

Окрім загальнонаукових методів було широко використано спеціальні методи дослідження, а саме: метод вертикального та горизонтального аналізу балансу, метод фінансових коефіцієнтів – для оцінки фінансового стану досліджуваного підприємства; метод факторного аналізу – для оцінки впливу різних факторів на розвиток інвестиційних можливостей підприємства; метод виробничого левериджу – для оцінки можливості нарощування обсягів виробництва товарів; метод фінансового левериджу – з метою визначення доцільності залучення позикових коштів для фінансування підприємства.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти України, теоретико-методичні напрацювання вітчизняних і зарубіжних авторів, офіційні дані Державної служби статистики України, дані фінансової та статистичної звітності ПП «Електротехносервіс», а також результати власних спостережень та розрахунків.

Апробація результатів дослідження. Окремі результати дослідження доповідались та обговорювались у V Всеукраїнської науково-практичній конференції: «Освітні інновації у закладах освіти: проблеми та перспективи» (грудень 2022 р., м. Ізмаїл).

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 77 позиції. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 90 сторінок основного тексту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та класифікація інвестицій

Інвестиції відіграють важливу роль в економіці будь-якого підприємства і країни загалом, оскільки вони є основою для систематичного оновлення й розширення виробничого капіталу, прискорення науково-технічного прогресу і поліпшення якості продукції, структурної перебудови суспільного виробництва й збалансованого розвитку всіх галузей економіки в умовах глобальних трансформацій. Глобалізація виявляється у розширенні проникнення компаній в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту, а в ширшому значенні – за допомогою іноземних інвестицій. Без інвестицій неможливі підготовка та запуск у виробництво нових видів продукції (робіт, послуг), підвищення якості та дизайну товарів, використання нових видів матеріалів, енергозбереження тощо. Забезпечення економічного зростання безпосередньо пов'язане з якісним оновленням виробництва, соціальної та ринкової інфраструктури, формуванням конкурентного середовища при переході до більш інтегрованої і взаємозалежної світової економіки.

Термін «інвестиції» трактується неоднозначно, існують різні визначення цього поняття, які мають значні відмінності, що й обумовлює необхідність уточнення їхньої сутності. Крім того, у ході дослідження встановлено, що різні види інвестицій мають неоднаковий вплив на розвиток економічних процесів, і для окремих господарюючих суб'єктів спрямовуються на розв'язання суттєво несхожих завдань, забезпечення ефективного управління інвестиціями потребує їхнього поділу за окремими формами здійснення. У табл. 1.1 проаналізовано різні наукові підходи до визначення поняття «інвестиції».

Наукові підходи до визначення поняття «інвестиції»

Автор	Сутнісне бачення
Зві Боді, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус [13]	Це витрачання в даний час грошових чи інших коштів в очікуванні на отримання майбутніх вигод.
Федоренко В. Г.[58]	Це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу.
Румянцева Е. Е.[46]	Один з ключових чинників економічного зростання, довгострокові і короткострокові вкладення капіталу, що складаються з капітальних витрат (капітальних вкладень); витрат, пов'язаних з приростом оборотного капіталу (при розширенні виробництва) або оборотним капіталом в повному об'ємі, необхідним для запуску виробництва (при створенні нових виробництв), а також витрат, необхідних для підготовки інвестиційного проекту.
Азрилиян А. Н., Азрилиян О. М., Калашникова Е. В., Квардакова О. В. [18]	Грошові кошти, цінні папери, інше майно, у тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, вкладаються в об'єкти підприємницької і (чи) іншої діяльності з метою отримання прибутку і (чи) досягнення іншого корисного ефекту.
Гаврилишин Б. Д., Устенко О. А. [3]	Довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку.
Макконнелл К. Р., Брю С. Л. [10]	Витрати на виробництво і накопичення засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [17]	Це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.
Шарп У., Александр Г., Бэйли Дж. [36]	Це відмова від певної цінності зараз за (можливо, невизначену) цінність в майбутньому.

На основі узагальнення сутності інвестицій, можна зробити такі висновки:

- кожне з формулювань суті інвестицій представляє певний науковий інтерес, оскільки дозволяє виявити погляд окремого автора на суть інвестицій і представити це поняття об'ємніше;

- трактування суті інвестицій багатьох авторів до певної міри схожі, за винятком окремих деталей;

- зустрічаються лаконічні визначення суті інвестицій, що характерно в основному для зарубіжних авторів і більше розгорнуті – вітчизняних авторів.

Порівнюючи різні підходи авторів щодо формулювання поняття інвестиції, встановлено, що інвестиції – це вкладення власних, позичених, або залучених ресурсів у формі матеріальних, фінансових, інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, як на короткий, так і тривалий період, усередині країни й за її межами, індивідуальними або інституціональними інвесторами, і утворенням на цій основі державно-транснаціонального капіталу з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення позитивно-соціального ефекту.

Важко знайти людину, яка не хотіла б бути багатою, або, як мінімум, жити в достатку. Дохід може формуватися двома основними шляхами, тому його ділять на: активний дохід – це дохід, що отримується в якості плати за працю, для переважної більшості людей цей дохід є основним; пасивний дохід – це засоби, що отримуються незалежно від того, працюєте ви або ні. Наприклад, це може бути дохід від придбаних акцій, вкладень в нерухомість і так далі. Важливо розуміти: якщо людина хоче в майбутньому забезпечити собі комфортне безбідне життя, вона повинна постійно думати про те, як збільшити розмір пасивного доходу. Саме інвестування є найпоширенішим способом отримання такого доходу [9].

Сьогодні ніхто не стане заперечувати, що без інвестицій неможливо вирішити задачі щодо підйому економіки на довгострокову перспективу та забезпечити економічне зростання. Тому для аналізу, планування, а також для підвищення ефективності інвестицій на макро- та мікрорівні потрібна їх науково обґрунтована класифікація. Класифікація інвестицій здійснюється на підставі ознак (чи критеріїв), яка дозволяє об'єднати інвестиції в однорідні за ознакою групи. У економічній літературі існує безліч підходів до класифікації інвестицій, на підставі яких було систематизовано за певними ознаками класифікацію інвестицій.

Види інвестицій і їх класифікація характеризуються дуже великою різноманітністю. Одна з найбільш важливих ознак фінансових вкладень – це

за об'єктами інвестиційної діяльності, яка ділиться на реальні та фінансові.

Реальними (капіталоутворювальними) називають інвестиційні вкладення, зроблені в реальний сектор економіки, – тобто спрямовані на придбання конкретних активів. Це може бути як матеріальні активи (будівлі, споруди, машини, устаткування і так далі), так і нематеріальні (патенти, ліцензії, науково-дослідні роботи, освіта, інформація, бренди, підвищення кваліфікації кадрів і інше).

Фінансові інвестиції є вкладенням коштів в цінні папери, банківські депозити, об'єкти тезаврації, паї. При цьому слід зазначити, що банківські депозити є одним з найменш прибуткових активів, і, у кращому разі, дозволяють компенсувати втрати від інфляції. Більша частка фінансових інвестицій є непродуктивним вкладенням капіталу, тобто не у сферу виробництва, а насамперед в державні облігації, які випускають для покриття бюджетних дефіцитів. Саме тому більшість інвесторів шукають більше високодохідні варіанти вкладення коштів [18].

Класифікація і структура інвестицій можуть відрізнятися і за характером участі в інвестуванні. Зокрема, інвестування може бути прямим і портфельним. У першому випадку зазвичай йдеться про вкладення в статутні капітали підприємств. Портфельне інвестування здійснюється з метою отримання інвестором додаткового прибутку від вкладень в цінні папери та інші активи економічних об'єктів без забезпечення йому права реального контролю за об'єктами інвестування.

Вкладаючи кошти, інвестор завжди усвідомлює те, на який період він це робить. За терміном вкладення капіталу інвестиції діляться на: короткострокові; середньострокові; довгострокові.

Обираючи одні або інші види вкладень, інвестор орієнтується на поставлені їм цілі. При збільшенні сум вкладення та терміну інвестування, надійніше мають використовуватися фінансові інструменти. Зазвичай підвищена доходність пов'язана і з більш високим рівнем ризику, тому

досвідчені інвестори розбивають свій капітал на декілька частин [72].

Інвестиції можна класифікувати за мірою очікуваних ризиків на низько-, середньо- та високоризиковані. Конкретні цифри доходності можуть відрізнятися, але загальний принцип залишається незмінним – капітал обов'язково повинен розподілятися між активами з різним рівнем ризику.

При цьому мінімум половина усіх засобів повинна вкладатися в надійні цінні папери.

Однією з помилок початкуючих інвесторів є саме неправильний розподіл капіталу. Зменшити ризики – це не означає розподілити засоби між декількома активами з високим ризиком. Необхідно вкладати кошти саме в активи з різним рівнем ризику, при цьому максимальну їх частину в найнадійніші і високоліквідні інструменти [5].

У інвестицій є дві важливі характеристики: ризик і доходність, які частіше за все мають взаємозв'язок прямо пропорційний. Тобто чим вище потенційна доходність, тим вище ризик зазнати збитків, без ризиків інвестицій не буває. Щоб була можливість отримати прибуток, треба йти на виправданий ризик, якщо ризик збитків великий, а шанс отримати прибуток – малий, то це погані інвестиції. Якщо інвестор погоджується на великий ризик, то і премія за це має бути відповідною [5].

За рівнем доходності інвестиції можна поділити на високодоходні (що значно перевищують середній показник), середньодоходні (що приблизно відповідають середній доходності), низькодоходні (менше середнього прибутку на ринку), а також безприбуткові інвестиції (не для отримання прибутку, а для отримання екологічного, соціального та інших видів позаекономічних ефектів) [12].

Інвестор може вкладати фінансові кошти в різноманітні активи, але при цьому він повинен не забувати про можливість швидко реалізувати свої активи за прийнятною ціною.

Тому за мірою ліквідності усі активи можна розділити на високоліквідні, з середнім рівнем ліквідності і з низьким. На фондовому ринку найліквідніші цінні папери називають «блакитними фішками», саме в них вкладає свої кошти основна маса інвесторів. Це акції провідних компаній, їх завжди можна продати у будь-який час з мінімальними втратами у вартості. З іншого боку, якщо ви спробуєте реалізувати акції, що не мають попиту, вам доведеться істотно понизити їх ціну [59].

За територіальною ознакою, тобто в залежності від того, де вкладається капітал (у межах країни чи за кордоном) виокремлюють інвестиції:

- внутрішні (вітчизняні) – вкладення суб'єктів господарської діяльності даної держави в межах цієї держави;
- зовнішні – вкладання коштів в об'єкти інвестування за межами території даної країни;
- іноземні – вкладення іноземних юридичних та фізичних осіб, іноземних держав, міжнародних урядових та неурядових організацій [19].

За формою власності на інвестиційні ресурси інвестиції поділяють на:

- державні (інвестиції, що здійснюються державними та місцевими органами влади (управління) за рахунок бюджетних коштів, позабюджетних фондів, залучених коштів, а також державними підприємствами та закладами за рахунок власних і залучених коштів. Спрямовані здебільшого у базові, малоприбуткові сфери й галузі господарства, об'єкти інтелектуальної належності;
- приватні інвестиції (вкладення капіталу фізичними особами, а також юридичними особами недержавних форм власності);
- наддержавні інвестиції здійснюють міжнародні економічні організації, міжнародні інвестиційні інституції, наднаціональні органи (наприклад, Кабінет міністрів ЄС);
- змішані (інвестиції, які здійснюються різними інвесторами, компаніями і установами, юридичними і фізичними особами, центральними

і місцевими органами влади, інвестиційними фондами;

- спільні (інвестиції, що здійснюються за участю декількох держав) [12].

За характером застосування капіталу інвестиції поділяють на:

- початкові або нетто-інвестиції, що здійснюються при заснуванні проекту або купівлі підприємства;

- інвестиції на розширення або екстенсивні інвестиції – спрямовуються на розширення виробничого потенціалу, збільшення масштабів діяльності на тому ж технічному рівні (вкладення на введення додаткових складських приміщень, виробничих площ, основного технологічного обладнання та інше);

- реінвестиції – повторні інвестиції за рахунок використання прибутку, отриманого від первинного вкладення капіталу. До них відносять інвестиції на заміну зношеного обладнання, раціоналізацію, зміну асортименту продукції, диверсифікацію, підготовку кадрів, НІОКР, охорону довкілля, забезпечення виживання підприємства в майбутньому тощо;

- брутто-інвестиції, що складаються з нетто-інвестицій та реінвестицій, і таким чином являють собою сукупність інвестицій, що здійснюються при заснуванні (придбанні) підприємства та пов'язаних з ним коштів, що вивільняються;

- дезінвестиції – процес вилучення раніше інвестованого капіталу із інвестиційного обороту без наступного його використання в інвестиційних цілях [9].

За ступенем сумісності здійснення інвестиції поділяють на:

- незалежні – вкладення капіталу в об'єкти інвестування (інвестиційні проекти, фінансові інструменти), які можуть бути реалізовані як автономні (незалежні від інших об'єктів інвестування і не є взаємовиключні);

- взаємозалежні – вкладення капіталу в об'єкти інвестування, черговість реалізації і наступна експлуатація яких залежить від інших

об'єктів інвестування і може здійснюватися лише у комплексі з ним;

- взаємовиключні (альтернативні) – мають аналоговий характер за цілями їх здійснення, характером технологій, номенклатури продукції та іншими основними параметрами і потребують альтернативного вибору [9].

За способом обліку засобів інвестиції поділяють на:

- валові – вкладення в основний виробничий капітал, це загальний обсяг інвестування за певний період, що спрямоване на нове будівництво, придбання засобів виробництва та приріст товарно-матеріальних запасів;

- чисті – це сума валових інвестицій без суми амортизаційних відрахувань основного капіталу у певному періоді. Динаміка чистих інвестицій характеризує економічний розвиток будь-то підприємства, галузі, регіону чи держави. Валові інвестиції спрямовані на оновлення основного капіталу та його розширення, чисті інвестиції спрямовані лише на його розширення [24].

Таким чином, для сучасних підприємств інвестування – це один з найважливіших і потрібніших процесів. Будь-які кошти можна використовувати двома способами: або витратити на купівлю послуг, предметів, або зберігати і накопичувати. Якщо кошти не знаходяться в обороті – це одночасно знижує їх вартість внаслідок інфляції, а в глобальному масштабі зменшує оборот і тим самим сприяє кризі. Інвестиції на рівні підприємства – це вкладення у розвиток продуктивних сил підприємства і відносин економічної власності, а на макрорівні – у розвиток продуктивних сил суспільства, економічної системи.

1.2. Особливості розвитку інвестиційних можливостей підприємства

Збільшення обсягів залучення інвестицій є засобом забезпечення умов виходу підприємств з економічної кризи, сприяє процесу їх економічного

зростання, стимулює впровадження новітніх технологій, зростання продуктивності праці та в цілому підвищення життєвого рівня населення. Для отримання залучених інвестиційних ресурсів підприємство повинно бути інвестиційно привабливим. Основною перешкодою на шляху до інвестиційно-інноваційної діяльності постають обмежені можливості щодо відтворення основного капіталу. Більшість вітчизняних підприємств працюють в умовах нестачі власних інвестиційних ресурсів і вкрай обмеженого надходження іноземних інвестицій [20].

Інвестиції є передумовою забезпечення економічного зростання підприємства, а у зв'язку з дефіцитністю у підприємств власних фінансових ресурсів, виникає необхідність залучення інвестицій. Отже, першочерговим завданням, виконання якого зумовлює успіх у цій конкурентній боротьбі, є максимальне підвищення інвестиційної привабливості.

При управлінні інвестиційною привабливістю слід враховувати для кого підприємство повинно бути привабливим, так як різні групи інвесторів надають перевагу різним оціночним показникам. Так, фінансово-кредитні установи надають перевагу оцінюванню фінансового стану; дрібні інвестори, а відповідно і фонди спільного інвестування, – показникам віддачі акціонерного капіталу; стратегічні інвестори вважають за потрібне бути обізнаними не тільки з цими двома аспектами діяльності, а й із становищем внутрішнього середовища підприємства, переважно з його слабкими сторонами, бо їх подолання в подальшому потребуватиме вкладення нових коштів у відтворювальні процеси чи реструктуризацію [64].

Управління фінансовим станом підприємства, в свою чергу, передбачає управління майновим станом, фінансовою стійкістю, ліквідністю активів, діловою активністю, рентабельністю, ринковою вартістю цінних паперів. Так, здійснюючи управління ліквідністю, відбувається управління інвестиційними ризиками. Ефективне управління фінансовою стійкістю, дає можливість, з одного боку, зменшити рівень інвестиційного ризику, пов'язаного зі структурою формування інвестиційних ресурсів, а з іншого – підвищити раціональність використання джерел фінансування виробничої діяльності підприємства, що є

суттєвими моментами для інвестора. Для акціонерів підприємства є дві головні цілі інвестування в цінні папери: отримання дивідендів (інакше поточного доходу), а також нагромадження засобів внаслідок зростання курсової вартості акцій. Певною мірою ці дві цілі дещо суперечать одна одній, однак як свідчить практика, стабільність отримання дивідендів (навіть і незначних) є одним із найголовніших факторів інвестиційної привабливості для інвесторів – акціонерів підприємства. Управління рентабельністю, дозволяє збільшити прибутковість акцій та підвищити інвестиційну привабливість підприємства з погляду акціонерів [48].

При управлінні інвестиційною привабливістю варто враховувати те, що інвестор при виборі об'єкта капіталовкладення проводить оцінку інвестиційної привабливості на таких рівнях – рівні держави, регіону, галузі та безпосередньо самого підприємства (рис. 1.1).

У ході дослідження встановлено, що розвиток інвестиційних можливостей підприємства може бути внутрішнім та зовнішнім. Перший передбачає внутрішній розвиток підприємства та пов'язана з реальними інвестиціями, що спрямовані на оновлення наявних та створення нових матеріальних та нематеріальних ресурсів (патентів, ліцензій, «ноу-хау», програмного забезпечення тощо). Зовнішня інвестиційна діяльність сприяє зовнішньому розвитку підприємства та пов'язана з фінансовими інвестиціями, які передбачають вкладення коштів у різні фінансові інструменти (активи), серед яких найбільш значну частку займає вкладення коштів у цінні папери, а також депозити, цільові банківські вклади тощо. Так, внутрішня інвестиційна діяльність безпосередньо прибуток підприємству не приносить. Її ефективність реалізується в процесі основної діяльності завдяки розширенню, реконструкції, технічному оновленню матеріально-технічної бази підприємства, зростанню його виробничого потенціалу, тому ефективність інвестиційної діяльності вимірюється показниками ефективності основної діяльності, у тому числі показниками рентабельності основних засобів. А прибуток у вигляді отриманих процентів та дивідендів забезпечує лише зовнішня інвестиційна діяльність.

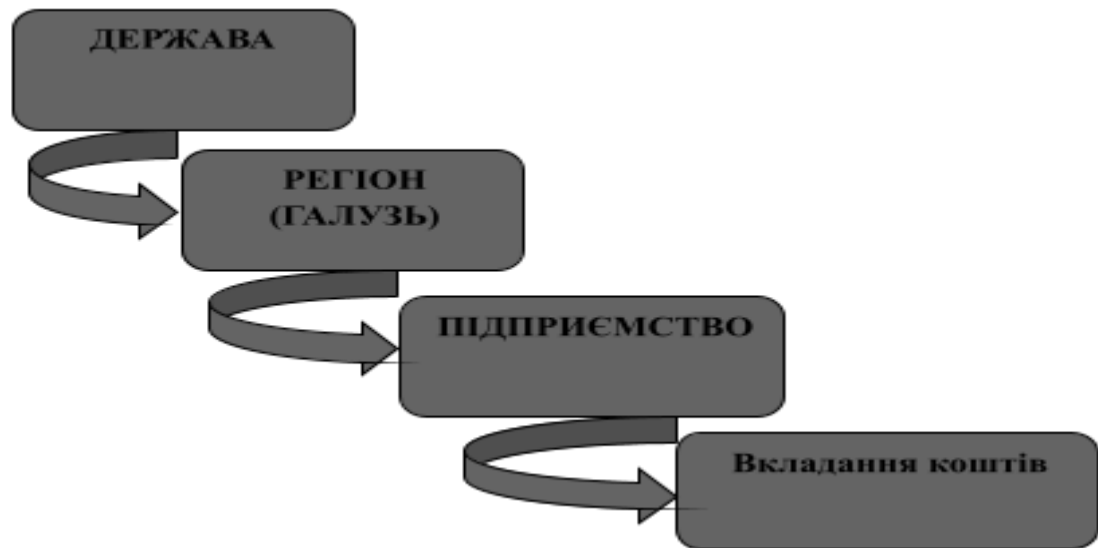


Рис.1.1. Рівні інвестиційної привабливості [4]

Інвестиційна активність підприємств шляхом інноваційного забезпечення та простого оновлення основних засобів створює передумови для їх технологічного оновлення. Особливістю інвестиційної активності є те, що її обсяги визначають темпи економічного розвитку підприємства. Іншими словами, інвестиційна активність є складовою частиною ділової активності суб'єктів господарювання. Таким чином, розвиток інвестиційних можливостей підприємства залишається одним з основних шляхів стабілізації економіки, забезпечення випуску якісної конкурентоспроможної продукції.

У результаті дослідження встановлено, що на сучасному етапі існують певні передумови, які стримують розвиток інвестиційних можливостей вітчизняних підприємств, серед яких особливо слід відзначити:

- відсутність законодавчо визначених гарантій для інвесторів;
- нестабільність та недосконалість вітчизняного податкового законодавства;
- високий рівень податкового тиску на капітал господарюючих суб'єктів;
- відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій;
- невисокий рівень знань фахівців у галузі інвестиційного менеджменту;
- нерозвиненість вітчизняної інвестиційної інфраструктури тощо [20].

Необхідно зазначити, що для інвестиційного ринку характерні такі етапи життєвого циклу, як зростання інвестиційної активності, пік інвестиційної активності, її зниження та спад. Залежно від конкретних етапів формується інвестиційна активність підприємства.

Рівень інвестиційної активності, як і будь-якої діяльності підприємства, визначає складна та динамічна взаємодія факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Вони визначають якісні та кількісні характеристики інвестиційної активності, впливають на обсяги та напрями інвестицій, одно часно обмежують та стимулюють зростання ефективності інвестиційної діяльності підприємств.

До внутрішніх факторів належать суб'єктивні чинники, які визначають інвестиційні можливості підприємства і залежать від організації та управління підприємством. Впливати та змінювати їх спроможне керівництво підприємства [20].

Оскільки підприємство не є самодостатньою закритою системою, а здійснює свою діяльність в певних умовах, під час здійснення інвестиційної діяльності також необхідно враховувати вплив зовнішніх (об'єктивних та некерованих) факторів. Вони не залежать від підприємства, вимагають від нього адаптації господарських процесів, отже, мають бути враховані під час здійснення інвестиційної діяльності.

Узагальнюючи вище викладене, в табл. 1.2 наведено класифікацію чинників, які впливають на розвиток інвестиційних можливостей підприємства.

Сучасний стан діяльності підприємств дає змогу виділити такі групи чинників, які визначатимуть кількісні та якісні зміни інвестицій на мікрорівні:

1. Організаційно-правові: забезпечують правову основу інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання, враховують політичну ситуацію в країні, визначають організаційні аспекти створення та діяльності підприємств.

Таблиця 1.2

Класифікація чинників, що впливають на розвиток інвестиційних можливостей підприємства [62]

Чинники	Зовнішнє середовище	Внутрішнє середовище
Організаційно-правові	- законодавство - політичні кризи - режим митного регулювання	- форма власності - галузева приналежність - вид продукції - тип та розмір підприємства - тип контрактів із контрагентами - рівень продуктивності праці
Фінансово-економічні	- економічні кризи - стан кредитно-банківської сфери, доступність кредитів - система оподаткування - рівень інфляції - конкуренція	- фінансово-економічний стан підприємства - кредитоспроможність підприємств - наявність власних коштів і рівень прибутковості
Техніко-технологічні	- державне стимулювання інновацій - напрями розвитку науково-технічного прогресу	- виробничий потенціал - технічне оснащення - рівень наочної і технологічної спеціалізації - рівень техніки безпеки
Соціальні	- соціальна нестабільність у державі - доступні кваліфіковані працівники - дешева робоча сила	- кадровий потенціал - організація праці - умови праці
Екологічні	- стан навколишнього середовища	- відповідність якості товарів та послуг екологічним нормам
Інформаційні	- стан розвитку ринку продукції (послуг), що виробляється (надається) підприємством - очікування споживачів - умови страхування й отримання гарантій від некомерційних заходів	- інформація про інвестиційну привабливість підприємства

2. Фінансово-економічні: визначають вплив грошової, бюджетної, кредитної, податкової, амортизаційної політики держави та підприємства на інвестиційну активність суб'єктів господарювання.

3. Техніко-технологічні: враховують рівень використання досягнень науки та техніки, стан оновлення та модернізації основних засобів підприємства.

4. Соціальні: зумовлюють вплив соціальних наслідків на розвиток держави та суб'єктів господарювання, зокрема на трудовий потенціал, рівень освіченості, умови та рівень організації праці.

5. Екологічні: досліджують можливості залучення та використання природних ресурсів, нових видів енергії як об'єктів інвестування, а також ураховують їх вплив на стан навколишнього середовища в процесі розвитку господарської діяльності підприємств.

6. Інформаційні: забезпечують суб'єктів інвестування інформацією про фактичний стан інвестування, ситуацію на ринку, перспективні напрями розвитку, оцінку зовнішнього середовища підприємства, потенційних інвесторів та об'єктів інвестування, інвестиційний потенціал підприємства [42].

Одним із чинників фінансово-економічної групи факторів, який має особливий вплив на інвестиційну активність підприємства, є діюча система оподаткування. Питання законного зменшення податків до сплати в бюджет є важливим аспектом діяльності кожного підприємства, оскільки для власника будь-якого бізнесу податки і збори – це частина його прибутків, які можливо інвестувати в подальший розвиток підприємства для отримання більших прибутків.

Сучасний зарубіжний досвід доводить, що держава може стимулювати інвестиційну активність підприємств за допомогою податків. Зокрема, у розвинених країнах доходи від приросту вартості акцій оподатковуються за нижчою ставкою, ніж доходи у формі дивідендів. Отже, для мінімізації

податків доцільно більшу частину доходів інвестувати, а не витратити на дивіденди. Проте, вітчизняна податкова система не є достатньо гнучкою, відзначається громіздкістю та регресивністю. Хоча А. Сміт ще в 1776 р. обґрунтував, що податки на підприємницьку діяльність мають бути «легкими» [36].

Варто відмітити, що найважливішою складовою розвитку інвестиційних можливостей підприємства є розробка проектів у межах національної концепції інноваційного розвитку. Алгоритм дії інноваційно-інвестиційної діяльності схематично зображено на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Алгоритм управління інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства [31]

Інноваційно-інвестиційна діяльність – це складна система довгострокової діяльності, що складається з різних етапів функціонування підприємства та динамічних інноваційних процесів, які підкріплені юридично-економічними механізмами управління інвестиційним та соціокультурним забезпеченням нововведень. Діяльність підприємства формується із періодів від зародження ідеї до виробництва, реалізації, використання та занепаду нової продукції. Така послідовність поетапних періодів називають життєвим циклом.

Життєвий цикл у сфері виробництва: перша фаза – дослідження і розробка нововведення-продукту, коли кошти вкладаються в науково-дослідницькі і конструкторські розробки. Це сфера збитків. Закінчується дана фаза передаванням опрацьованої документації у виробництво.

Друга фаза – технологічне освоєння масштабного виробництва нової продукції. При цьому обсяги виробництва мають сягнути рівня, який забезпечує беззбитковість роботи. Результатом буде збільшення обсягів виробництва та прибутків. Особливістю третьої фази є стабілізація обсягів виробництва, а на четвертій фазі відбувається поступове зниження обсягів виробництва, і продукцію виводять зі сфери реалізації [31].

Оцінка ефективності фінансування інноваційної діяльності має нерівнозначний діапазон ефекту. Залежно від етапу інноваційного процесу, життєвого циклу інновації та фундаменту науковості вона може коливатися від збиткових значень до надприбуткових.

Таким чином, врахування чинників, які впливають на розвиток інвестиційної діяльності підприємства допоможе підвищити ефективність його роботи, раціонального використання інвестиційно-інноваційних ресурсів та створення сприятливого інвестиційного клімату. Крім того, для реалізації інвестиційної політики повинні бути розроблені відповідні інструменти та методи.

1.3. Методичні підходи до оцінки інвестиційних можливостей підприємства

Досліджуючи інвестиційні можливості суб'єктів господарювання, доцільно розглядати їх з позиції забезпечення можливості реалізації інвестиційного потенціалу підприємства. Інвестиційна привабливість та інвестиційний потенціал є своєрідними формами взаємодії інвестиційного інтересу та інвестиційної потреби. Якщо врахувати, що інвестиційні потреби та інвестиційний інтерес перебувають у певному протиріччі (бажання отримати істотні доходи за мінімальних вкладень), то саме взаємодія між інвестиційною привабливістю та інвестиційним потенціалом розкриває внутрішній механізм здійснення інвестиційної діяльності як рушійної сили розвитку виробництва. При цьому інвестиційна привабливість є загальною характеристикою переваг і недоліків інвестування окремих напрямків та об'єктів із позиції конкретного інвестора [32]. Також доцільно виокремлювати поняття інвестиційної привабливості групи підприємств, що являє собою середньозважену оцінку рівня інвестиційної привабливості підприємств, що входять до групи, з урахуванням їх відносної величини, масштабу діяльності та ступеню значущості. Узагальнення результатів дослідження свідчить, що єдиного критерію оцінки інвестиційної привабливості підприємств не існує, що обумовлено наступними причинами.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства насамперед припускає виявлення стадії його життєвого циклу, яких у теорії ринку виділяють шість: «народження»; «дитинство»; «юність»; «рання зрілість»;

«остаточна зрілість»; «старіння». Загальний період всіх стадій життєвого циклу підприємства визначається приблизно в 20–25 років, після чого підприємство припиняє своє існування або відроджується на новій основі й з новим складом власників і керуючого персоналу.

Інвестиційно привабливими вважаються підприємства, що перебувають у процесі зростання, тобто на перших чотирьох стадіях свого розвитку. На

стадії «остаточної зрілості» інвестування доцільно лише в тому випадку, за якого продукція, яку випускає підприємство, має досить високі маркетингові перспективи, а обсяг інвестицій у технічне переозброєння відносно невеликий, вкладені кошти можуть окупитися в найкоротший термін. На стадії «старіння» інвестування, як правило, недоцільне, за винятком тих випадків, коли передбачається суттєва диверсифікація продукції, що випускається, тобто певне перепрофілювання підприємства [11].

Визначення стадій життєвого циклу підприємства здійснюється шляхом проведення динамічного аналізу. З цією метою за останні роки аналізуються такі показники: динаміка обсягу продукції; динаміка загальної суми активів; динаміка суми власного капіталу; динаміка суми прибутку. За темпами зміни цих показників можна судити про стадії життєвого циклу підприємства. Найбільш високі темпи приросту показників по роках характерні для стадії

«юність» і «рання зрілість»; стабілізація більшості перерахованих показників характерна для стадії «остаточна зрілість», а зниження – для стадії

«старіння».

Поряд з виявленням стадії життєвого циклу підприємства оцінка його інвестиційної привабливості передбачає здійснення детального фінансового аналізу його діяльності, який надає можливість оцінити можливу прибутковість і строки повернення вкладених (інвестованих) коштів, а також виявити найбільш значимі за фінансовими наслідками інвестиційні ризики.

В сучасних умовах існує значна кількість методик оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств із використанням різноманітних чинників, що впливають на наміри інвесторів. Можна виділити два основні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості: загальний, який базується на аналізі обмеженої кількості показників, що є універсальним, проте достатньо звуженим, та факторний – оснований на оцінці комплексу чинників, що впливають на інвестиційну привабливість.

Метод рейтингової оцінки проводиться в два етапи. Перший етап полягає в аналізі обмежень, що накладаються інвестором, з метою

«відсіювання» підприємств і формування «вузького списку» кандидатів що задовольняють початковим вимогам і претендують на отримання коштів для фінансування своєї інвестиційної програми. Другий припускає рейтингову оцінку підприємств з «вузького списку» – ранжирування по мірі зниження інвестиційної привабливості підприємств, що потрапили в нього.

Аналіз обмежень здійснюється в контексті вибору «відповідність-невідповідність»: якщо підприємства відповідають заданим обмеженням, вони включаються у «вузький список», при невідповідності - виключаються з подальшого розгляду.

До показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства та його інвестиційної привабливості, належать:

1. Рентабельність продажу, який розраховується як відношення валового прибутку до виручки від реалізації (формула (1.1)). Рентабельність продажів показує, який прибуток отримає підприємство з кожної гривні реалізованої продукції. Величина даного показника широко варіює залежно від сфери діяльності підприємства, що пояснюється різною швидкістю обороту коштів, пов'язаних з відмінностями в розмірах капіталу, необхідного для здійснення господарських операцій в необхідному обсязі, термінах кредитування, величиною складських запасів і т.п. Тривалий оборот капіталу викликає необхідність отримання більшого прибутку з метою досягнення очікуваних результатів. Величина показника рентабельності продукції знаходиться в безпосередній залежності від структури інвестицій підприємства. Очевидно, що за інших рівних умов рентабельність продажів буде знижуватися зі зростанням величини позикового капіталу (і відповідно, плати за кредитні ресурси) [36].

$$R_{prod} = \frac{ВП}{ЧД} \times 100\% \quad (1.1)$$

де ВП – валовий прибуток; ЧД
– чистий дохід .

2. Рентабельність активів – розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів (формула 1.2)).

(1.2)

$$Pa = \frac{ЧП}{A} \times 100\%,$$

де А – середньорічна вартість активів.

3. Рентабельність оборотних активів визначається як відношення чистого прибутку до середньорічної величини оборотних коштів (формула (1.3)) [36]:

$$Poa = \frac{ЧП}{OA} \times 100\%, \quad (1.3)$$

де OA – оборотні активи

4. Рентабельність власного капіталу. Даний показник визначається як відношення чистого прибутку підприємства до величини власного капіталу (формула (1.4)). Інвестори капіталу (акціонери) вкладають у підприємство свої кошти з метою отримання прибутку від інвестицій, тому, з точки зору акціонерів найкращою оцінкою результатів господарської діяльності є отримання прибутку на вкладений капітал, а саме рентабельність власного капіталу [36].

$$Pvk = \frac{ЧП}{BK} \times 100\%, \quad (1.4)$$

де BK – власний капітал.

5. Коефіцієнт зносу. Даний показник визначається як відношення суми зносу до середньорічної вартості основних засобів та вказує на технічний стан основних засобів підприємства (формула (1.5)) [36]:

$$Kzn = \frac{\sum Z}{OZ} \times 100\%, \quad (1.5)$$

де Z – знос;

OZ – середньорічна вартість основних засобів.

До показників, що характеризують платоспроможність підприємства належать:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності – показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство зможе погасити, мобілізувавши всі оборотні активи (формула (1.6)). Багаторазове перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями дає змогу зробити висновок про те, що підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які формуються з

власних джерел. З позиції кредиторів така ситуація є більш прийнятною, оскільки посилює їх упевненість у погашенні боргів. Однак з погляду ефективності діяльності підприємства значне накопичення запасів, відволікання коштів у дебіторську заборгованість спричиняє уповільнення оборотності його коштів, а отже, призводить до зменшення маси прибутку [36].

$$K_n = \frac{OA}{ПЗ}, \quad (1.6)$$

де OA – оборотні активи;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності, який обчислюється за часткою оборотних активів, коли з їх загальної величини вилучають найменш ліквідну частку – виробничі запаси (формула (1.7)). Логіка такого вилучення полягає не тільки в значно меншій ліквідності запасів, а й у тому, що грошові кошти, які можна отримати на випадок змушеної реалізації виробничих запасів, можуть бути значно менші за витрати на їх придбання [36].

$$K_{лив} = \frac{OA - З}{ПЗ} = \frac{ДЗ + ПФІ + ГК}{ПЗ}, \quad (1.7)$$

де $ПФІ$ – поточні

фінансові інвестиції; $ДЗ$ – дебіторська

заборгованість; $ГК$ – грошові кошти

та їх еквіваленти.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань зможе погасити підприємство негайно за рахунок наявних грошових коштів (формула (1.8)). Даний фінансовий коефіцієнт розраховується як відношення найбільш ліквідних активів до короткострокових зобов'язань. Обсяг коштів є свого роду страховим запасом і призначається для покриття короткострокової незбалансованості грошових потоків. Оскільки грошові кошти не приносять доходу підприємства, то їх розмір повинен підтримуватися на рівні безпечного мінімуму [36].

$$K_{\text{лабс}} = \frac{ПФІ + ГК}{ПЗ} \quad (1.8)$$

4. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами. Показує, яка частина оборотних коштів підприємства була сформована за рахунок власного капіталу. Чим вища частка власних коштів позичальника в покритті оборотних активів, тим безпечнішим для кредитора є укладання кредитних угод (формула (1.9)) [36]:

$$K_{\text{зоа}} = \frac{ОА}{ВК} \quad (1.9)$$

5. Коефіцієнт автономії. Показує частку власних коштів у загальній сумі джерел фінансування. Даний фінансовий коефіцієнт дозволяє оцінити залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, тобто можливість здійснення діяльності без додаткового залучення позикового капіталу. З іншого боку, коефіцієнт автономії показує, наскільки фінансові зобов'язання підприємства можуть бути покриті за рахунок власного капіталу.

$$K_{\text{авт}} = \frac{ВК}{К} \quad (1.10)$$

Для визначення виявлення найбільш вагомих факторів впливу рекомендується провести факторний аналіз зміни рентабельності за формулою (1.11) [36]:

$$Рвк = a \times b \times v \times z \times d, \quad (1.11)$$

де a – рентабельність продаж;

b – коефіцієнт фінансового левериджу;

v – коефіцієнт поточної заборгованості;

z – коефіцієнт покриття;

d – коефіцієнт оборотності активів.

Окрім зазначених методичних підходів, доцільно здійснювати матричне моделювання оцінки інвестиційних можливостей підприємства, де для прийняття інвестиційного рішення обрано матричну форму як зручний математичний апарат [11].

Для забезпечення можливостей порівняння фінансової привабливості

різних підприємств може бути використана матриця попереднього обґрунтування інвестиційних пріоритетів.

Більш трудомістким і складним є матричне моделювання [56], що передбачає формування певного інтегрального показника, який дасть змогу здійснити кількісну оцінку різноманітних показників господарської діяльності підприємств.

На першому рівні в даній моделі визначається мета інвестиційного завдання та зміст його вирішення.

На другому рівні здійснюється інформаційне забезпечення, необхідне для вирішення інвестиційного завдання. Для цього використовується відкрита інформація, а саме – фінансова та статистична звітності підприємства.

На третьому рівні формується набір критеріїв, які дають змогу оцінити інвестиційну привабливість підприємств. Такий набір критеріїв передбачає проведення аналізу кількісних показників $F(x_1 \dots x_n)$, які допомагають всебічно здійснити процес оцінювання.

Так, складовими показниками $F(x_1 \dots x_n)$ можуть бути такі групи показників (вектори оцінки):

$f(x_1)$ – показник, за допомогою якого визначається ліквідність активів підприємства;

$f(x_2)$ – показник, що визначає фінансову стійкість підприємства;

$f(x_3)$ – показник, що дає змогу проаналізувати оборотність активів підприємства;

$f(x_4)$ – показник, що визначає прибутковість використовуваних активів;

$f(x_5)$ галузева приналежність підприємству на основі середньогалузевого рівня прибутковості використання активів;

$f(x_6)$ - регіональна інвестиційна привабливість на основі попереднього групування областей України;

$f(x_7)$ – стадія життєвого циклу підприємства тощо [21].

При формуванні системи показників у матричній моделі важливим є дотримання однакової кількісної наповнюваності всіх груп показників, тобто якщо вектор $f(x_1)$ представлено трьома показниками, то і всі інші також мають

складатися з такої кількості показників.

Для відображення інвестиційної привабливості використовується матрична форма, яка забезпечує зручність і прозорість в інтерпретації відповідних результатів. Врахування показників пропонується здійснювати шляхом складання підсумкової матриці, кількість рядків якої визначається числом кількісних показників, що оцінюють фінансовий стан підприємства, а кількість стовпчиків матриці – кількістю складових, які забезпечують коректне визначення відповідних кількісних показників.

Важливо відзначити, що оцінка інвестиційних можливостей підприємств, які вважаються близькими до банкрутства (що є актуальним для багатьох підприємств України), може проводитись за спрощеною схемою, з використанням таких фінансових показників [61];

- Z-рахунок Альтмана (який вважається головним критерієм для оцінки перспективи банкрутства);

- три основні показники неплатоспроможності або можливостей її відновлення:

- 1) коефіцієнт поточної ліквідності, що характеризує забезпеченість підприємства обіговими коштами, необхідними для відновлення господарської діяльності та погашення короткотермінових зобов'язань;

- 2) коефіцієнт забезпеченості власними коштами, що характеризує достатній рівень обігових коштів для забезпечення фінансової стійкості;

- 3) коефіцієнт відновлення платоспроможності, що показує реальність за певний термін відновити або втратити платоспроможність.

Отже, за результатами дослідження методичних підходів щодо оцінювання інвестиційних можливостей підприємства, можна дійти до висновку, що на сучасному етапі не існує методики яка б повністю задовольняла принципи та інтереси інвесторів. Міжнародні методики неадаптовані для використання в нашій країні. Більшість методик пристосовані тільки для акціонерних підприємств або конкретної галузі економіки, а також потребують значних ресурсів для їх здійснення. Особливою рисою вітчизняних методик є те, що вони відображають виключно

фінансовий стан підприємства і як наслідок неповною мірою характеризують інвестиційну привабливість. Таким чином, при оцінці інвестиційних можливостей підприємства потрібно використовувати комплекс методичних підходів, який для кожного підприємства буде різним.

Висновки до розділу I:

В розділі I проаналізовано наукові підходи щодо визначення поняття «інвестиції» та визначено із класифікацією і структурою інвестицій.

Під час дослідження встановлено, що розвиток інвестиційних можливостей підприємства може бути внутрішнім та зовнішнім. У першому відбувається внутрішній розвиток підприємства та вона є пов'язаною із реальними інвестиціями, які спрямовані на оновлення наявних та створення нових матеріальних та нематеріальних ресурсів (патентів, ліцензій, «ноу-хау», програмного забезпечення тощо). У зовнішній інвестиційній діяльності відбувається сприяння зовнішньому розвитку підприємства та пов'язана з фінансовими інвестиціями, які передбачають вкладення коштів у різні фінансові інструменти, серед яких найбільш значну частку займає вкладення коштів у цінні папери, а також депозити, цільові банківські вклади тощо.

Отже, завдяки дослідженню встановлено, що на сучасному етапі існують передумови, які стримують розвиток інвестиційних можливостей вітчизняних підприємств, а саме: відсутність законодавчо визначених гарантій для інвесторів; нестабільність та недосконалість вітчизняного податкового законодавства; високий рівень податкового тиску на капітал господарюючих суб'єктів.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПП «ЕЛЕКТРОТЕХНОСЕРВІС»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства

Приватне підприємство «Електротехносервіс» (далі – ПП «Електротехносервіс») створене в 1998 році. З першого року свого існування підприємство вийшло на передові позиції серед українських виробників та постачальників кабельно-провідникової продукції, комплектуючих та аксесуарів для будівництва, монтажу та експлуатації засобів зв'язку, радіо і телебачення. Впродовж усіх років діяльність ПП «Електротехносервіс» характеризується динамізмом, надійністю та стабільністю.

Підприємство знаходиться за адресою: м. Львів, вул. Ніщинського, 35, корп. 25, тел. (032) 2240979.

Своїми досягненнями ПП «Електротехносервіс» завдячує чітко побудованій політиці росту, професіоналізму працівників, а також впровадженню передових технологій компанії Tусо/Еlectronics, надійним партнером якої ПП «Електротехносервіс» є протягом десяти років.

ПП «Електротехносервіс» спеціалізується на виробництві пасивного телекомунікаційного обладнання, а саме:

- оптичні панелі на 8, 16, 24 і 48 волокон (1U, 2U) для встановлення в 19" стійки;
- оптичні настінні бокси;
- антивандальні настінні шафи;
- антивандальні комутаційні бокси;
- різного роду настінні кабельні бокси;
- кабельні пристрої;

- розподільчі бокси;
- абоненські коробки;
- кросове обладнання та панелі;
- настінні кроси різної ємності;
- напольні кросові стійки;
- монтажні хомути;
- кронштейни під плінти QDF і KRONE

ПП «Електротехносервіс» комплектує продукцію виробами компанії Tyco/Electronics оптичні адаптери, пігтейли, патчкорди (SC, FC, LC, ST, E2000), геленаповнені плінти (QDF, C5C), з'єднувачі TelSplice, модулі VX).

Крім того ПП «Електротехносервіс» пропонує для виробничих потреб: оптичні муфти, термоусаджувальні муфти, термоприсаджувальні трубки (термотрубка), монтажні інструменти під плінти QDF, C5C; лотки для організації оптичних волокон та ін.

ПП «Електротехносервіс» прагне постійно розширювати асортимент пропонованої продукції і забезпечувати своїм клієнтам оптимальне співвідношення ціни і якості. Стратегія ПП «Електротехносервіс» спрямована на прагнення передбачати і випереджати потреби замовника.

Управлінські функції на підприємстві реалізуються персоналом, з числа якого створюються відділи, служби, групи та формується структура апарату управління. Структура управління – це склад і взаємозв'язок органів управління, що становлять певну єдність ступенів і ланок управління. Комплектування посадового і кількісного складу персоналу управління здійснюється з урахуванням типових штатів і штатних нормативів, складу, норм обслуговування, керованості і нормативів чисельності. Раціональна структура апарату управління повинна передбачати самостійне і повноцінне розв'язання питань на кожному рівні управління і дотримання вимог, що ставляться до апарату управління [93].

На рис. 2.1 графічно зображено структуру управління ПП «Електротехносервіс».

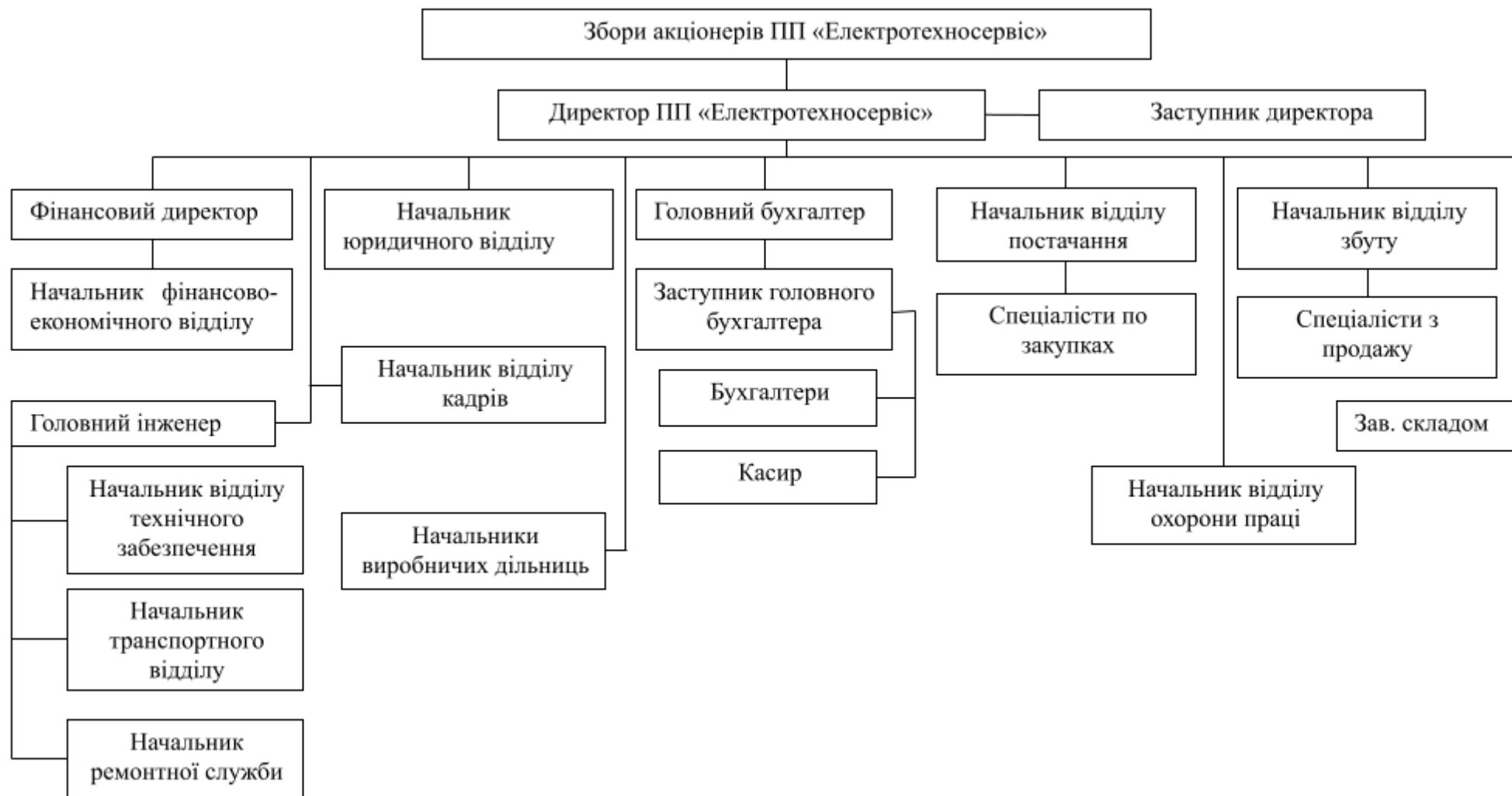


Рис. 2.1. Структура управління ПП «Електротехносервіс»

Таким чином, структура управління є невід'ємним елементом системи менеджменту підприємства, яка повинна сприяти досягненню його цілей через встановлення прав, відповідальності кожної структурної одиниці за виконання поставлених перед нею завдань, раціонального розподілу праці між різними рівнями управління. Найраціональнішою слід вважати таку структуру управління, яка сприяє взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, продуктивному розподілу завдань працівників та задоволенню потреб споживачів, що відповідно дає змогу підприємству успішно функціонувати і розвиватись на певному ринку.

Протягом досліджуваного періоду у ПП «Електротехносервіс» у загальній структурі персоналу збільшилася кількість працівників від 30 до 40 років з 40,8 % у 2015 р. до 41,4 % у 2017 р. та зменшилася кількість працівників віком від 40 до 50 років – із 39,7 % у 2015 р. до 37,9 % у 2018 р. Також спостерігається збільшення кількості працівників молодше 30 років на 3,1 відсоткових пункти та зменшення працівників старше 50 років – на 1,9 відсоткових пункти, що свідчить про заміщення у підприємстві молоддю тих працівників, які вийшли на пенсію.

На рис. 2.3 зображено динаміку структури персоналу ПП «Електротехносервіс» за статтю.

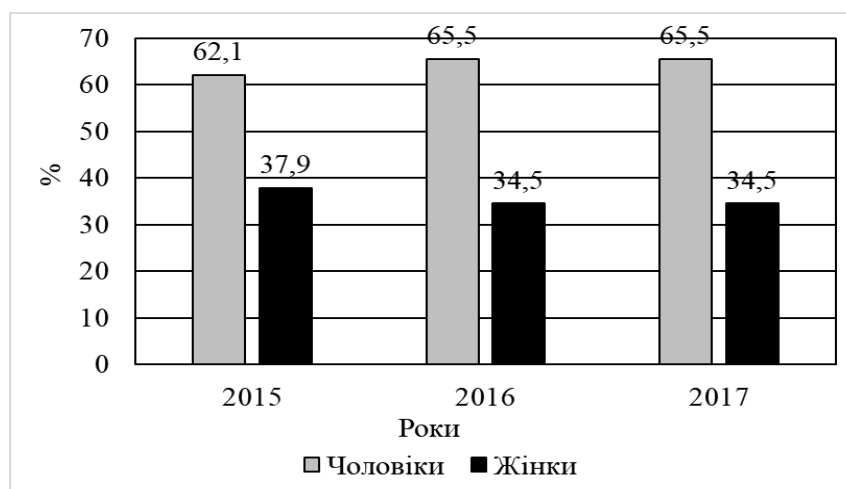


Рис. 2.3. Динаміка структури персоналу ПП «Електротехносервіс» за статтю

Проаналізувавши дані рис. 2.3, варто відмітити, що у ПП

«Електротехносервіс» протягом 2015–2017 рр. переважають працівники чоловічої статі, частка яких у загальній структурі зросла з 62,1 % у 2015 р. до 65,5 % у 2017 р., в той час, як частка працівників жіночої статі зменшилася на 3,4 відсоткових пункти.

У ході дослідження було проведено вертикальний та горизонтальний аналіз балансу для ПП «Електротехносервіс» з метою оцінки фінансового стану підприємства та виявлення основних тенденцій його розвитку (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка показників балансу ПП «Електротехносервіс»

Показник	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2017 р. у % до 2015 р.
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Необоротні активи т. ч.	541835	49	244769	19	214827	18	40
Нематеріальні активи	2864	-	6314	-	6175	-	216
Основні засоби	530150	-	229107	-	199581	-	38
Інвестиції	8821	-	9348	-	9071	-	103
Оборотні активи в т. ч.	566049	51	1026054	81	1002452	82	177
Дебіторська заборгованість	224159	-	877977	-	896195	-	400
Грошові кошти	62359	-	29883	-	31795	-	51
Витрати майбутніх періодів	5828	-	7229	-	6909	-	119
Актив	1113712	100	1278052	100	1224188	100	110
Власний капітал	252432	23	41657	3	-16617	-1	-
Забезпечення витраті платежів	12423	1	38608	3	34772	3	280
Довгострокові зобов'язання	71401	6	47328	4	47190	4	66
Поточні зобов'язання т. ч.	776082	70	1149509	90	1157893	94	149
з бюджетом	96123	-	173621	-	190814	-	199

зі страхування	20964	-	20057	-	20303	-	97
з оплати праці	27251	-	12576	-	9685	-	36
Доходи майбутніх періодів	1374	0	950	0	950	0	69
Пасив	1113712	100	1278052	100	1224188	100	110

Як свідчать дані табл. 2.1, за проаналізований період вартість основних засобів зменшилась на 62 %, з одночасним збільшенням оборотних активів на 77 %. В 4 рази зросла дебіторська заборгованість, що свідчить про погіршення роботи з покупцями та зниження ефективності ведення претензійно-позовної роботи. Також майже в 2 рази знизилася маса грошових коштів на підприємстві. Якщо ж говорити про пасив, то слід зосередити увагу на зменшенні довгострокової заборгованості на 34 % та зростання поточних зобов'язань на 49 % (з них перед бюджетом майже в 2 рази). Загальна сума заборгованості перед бюджетом станом на 31.12.2017 р. складала 190,8 млн грн, що свідчить про значну неплатоспроможність

ПП «Електротехносервіс». Значення власного капіталу з позитивного перетворилося на від'ємне і в 2017 році склало -16,6 млн грн.

В структурі активів найбільшу частку займає дебіторська заборгованість (73 %), пасивів – поточні зобов'язання (94 %). В загальному можна говорити про те, що за період з 2015 по 2017 роки підприємство значно погіршило структуру балансу, незважаючи на зростання валюти балансу на 10 %.

Результати вертикального та горизонтального аналізу балансу ПП «Електротехносервіс» підтверджують дані табл. 2.2. Так, значення коефіцієнта автономії знизилось з 0,23 в 2015 р. до 0,08 у 2017 р., що свідчить про значну залежність підприємства від позикового капіталу.

Також складною є ситуація із забезпеченням власними оборотними засобами. Однак, варто відмітити динаміку до його покращення: з -0,51 у

2015 р. до -0,09 у 2017 р. За досліджуваний період спостерігалось

покращення забезпеченості власними основними засобами з 0,47 (нормативне значення >0,5) в 2015 р. до 0,51 в 2015 р.

Проаналізуємо фінансовий стан підприємства протягом 2015–2017 років. Система показників платоспроможності дозволяє оцінити здатність підприємства відшкодувати поточні борги у визначені терміни. Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності поточних активів. Ліквідність означає спроможність перетворення активу в готівку.

Таблиця 2.2

Зміна показників фінансової стійкості ПП «Електротехносервіс»

Показник	2015	2016	2017	Відхилення 2017 р. до 2015 р. (+; -)
Коефіцієнт автономії	0,23	-0,01	0,08	-0,15
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-0,51	-0,23	-0,09	+0,42
Коефіцієнт забезпечення власними основними засобами	0,47	-0,08	0,51	0,04

У табл. 2.3 наведені показники ліквідності та платоспроможності ПП «Електротехносервіс» в динаміці.

Таблиця 2.3

Зміна показників ліквідності та платоспроможності ПП «Електротехносервіс»

Показник	Рік			Відхилення 2017 р. до 2015 р. (+; -)
	2015	2016	2017	
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,92	0,96	0,96	+0,04
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,73	0,87	0,98	+0,25
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,03	0,14	+0,06

Згідно даних табл. 2.3, за досліджуваний період можна відмітити незначне покращення коефіцієнту поточної заборгованості з 0,92 у 2015 р. до 0,96 у 2017 р. Варто зазначити, що значення цього показника майже в 2 рази перевищувало нормативне (0,5), що свідчить про значне переважання поточної заборгованості над довгостроковою.

Спостерігається динаміка до зростання коефіцієнта поточної ліквідності ПП «Електротехносервіс» з 0,73 у 2015 р. до 0,98 у 2017 р. Проте, дане значення коефіцієнта поточної ліквідності свідчить про неможливість в повній мірі погасити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів підприємства, оскільки нормативне значення даного коефіцієнта >2 .

Якщо ж говорити про абсолютну ліквідність, то за досліджуваний період в ПП «Електротехносервіс» вона не відповідала нормативу ($>0,2$), хочай зросла з 0,08 у 2015 р. до 0,14 у 2017 р. В табл. 2.4 наведено динаміку показників ділової активності ПП «Електротехносервіс».

Таблиця 2.4

Динаміка показників ділової активності ПП «Електротехносервіс»

Рік	Термін обороту активів, днів	Строк погашення, днів		Тривалість операційного циклу, днів
		Дебіторської заборгованості	Кредиторської заборгованості	
2015 р.	217	42	147	76
2017 р.	207	8	191	155
Відхилення (+, -)	-10	-34	44	79

Дні табл. 2.4 свідчать про зниження у ПП «Електротехносервіс» тривалості обороту активів з 217 днів у 2015 р. до 207 у 2017 р. Також за досліджуваний період зменшився термін погашення дебіторської заборгованості на 34 дні, що свідчить про активізацію роботи по стягненню даних зобов'язань на користь підприємства. Однак поряд з цим варто відмітити зростання терміну погашення кредиторської заборгованості на

44 дні, що свідчить про дефіцит грошових коштів на підприємствах та ознаки порушення фінансової стійкості. Також заслуговує на увагу факт зростання операційного циклу більш як у 2 рази, що свідчить про погіршення фінансово-господарської діяльності ПП «Електротехносервіс».

Констатуючи погіршення фінансово-економічного стану ПП «Електротехносервіс», доцільно проаналізувати, що саме його спричинило. Для цього проаналізуємо масу отриманого прибутку підприємством за досліджуваний період з метою поглибленої оцінки системи управління прибутком на етапі його формування (рис. 2.4). Це дозволить віднайти резерви для покращення ситуації, оновлення виробництва та нарощування обсягів збуту продукції.

Згідно даних динаміки валового прибутку (збитку) ПП «Електротехносервіс» у 2015 та 2017 рр. було прибутковим підприємством, а саме у 2015 р. сума валового прибутку становила 49581 тис. грн, а у 2017 р. – 32124 тис. грн. У 2016 р. спостерігається збитковість підприємства, сума якої становила 41613 тис. грн.

В табл. 2.5 наведено дані про структуру валового прибутку (збитку) ПП «Електротехносервіс».

Таблиця 2.5

Структура валового прибутку (збитку) ПП «Електротехносервіс»,
млн грн

Показник	Рік			Відхилення 2017 р. до 2015 р. (+; -)
	2015	2016	2017	
Операційна діяльність	72,9	-33,9	32,1	-40,8
Фінансова діяльність	-23,2	-7,8	-7,2	-30,4

Згідно даних табл. 2.5 найбільше прибутку від операційної діяльності підприємством було отримано у 2015 р. (72,9 млн грн). В подальшому спостерігається тенденція до зниження прибутку, а у 2016 р. було отримано майже 34 млн грн збитку від операційної діяльності. В загальному за три роки сума валового прибутку від операційної діяльності зменшилася на 40,8 млн грн. За проаналізований період ПП «Електротехносервіс» окрім

реалізації товарів проводив також фінансову діяльність. Протягом 2015–2017 років цей вид діяльності був збитковим, що свідчить про неефективне управління позиковими коштами всього підприємства. Однак в 2017 р. в порівнянні з 2015 р. ця збитковість знизилась з 23,2 млн грн у 2015 р. до 7,2 млн грн у 2017 р.

Таким чином, в загальному ж спостерігається незначне погіршення фінансово-економічної ситуації ПП «Електротехносервіс», що свідчить про необхідність внесення певних змін у виробничо-збутовий та управлінський процес діяльності підприємства.

2.2. Аналіз економічної ефективності та привабливості ПП «Електротехносервіс»

Визнання валового прибутку кінцевим результатом етапу формування, на наш погляд, є не зовсім вірним, оскільки витрати підприємства на соціальні заходи, податок на додану вартість, податок на прибуток і т. д. є податками, в основі яких в тій чи іншій мірі лежить розподіл доданої вартості між підприємством та державою.

Включення витрат на соціальні заходи до собівартості продукції в бухгалтерському обліку, окремий облік ПДВ, не включення його до складу доходів при формуванні прибутку не дозволяє чітко оцінити, яку масу прибутку підприємство отримало безпосередньо від здійснення своєї господарської діяльності, а яка частина виготовленої вираженої в грошовій формі доданої вартості була перерахована на користь держави. Наявність такої кількості непрямих податків, при використанні існуючої системи управління прибутком не дозволяє фінансовому менеджеру ефективно оцінити рівень податкового тиску на вітчизняні підприємства. Тому пропонується при управлінні прибутком чітко розділити етап формування та етап розподілу (рис. 2.4):

Маса отриманого від господарської діяльності підприємства прибутку визначатиметься без врахування витрат на соціальні заходи при визначенні

собівартості продукції та без виключення ПДВ при визначення доходу підприємства і дорівнюватиме створеній доданій вартості. Відповідно до цього, для оцінки ефективності формування прибутку пропонується використовувати показник рентабельності за доданою вартістю (формула (2.1)) [36]:

$$P_{\text{дв}} = \frac{ДВ}{С} , \quad (2.1)$$

де $P_{\text{дв}}$ – рентабельність за доданою вартістю, %;

ДВ – додана вартість, грн;

С – собівартість без урахування витрат на соціальні заходи, грн.

В табл. 2.6 наведені дані щодо ефективності формування прибутку ПП «Електротехносервіс».

Таблиця 2.6

Динаміка ефективності процесу формування прибутку ПП
«Електротехносервіс», %

Показник	Рік			2017 р. у в. п. до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Рентабельність за доданою вартістю	26,07	36,96	49,63	23,56
Рентабельність продаж	3,51	-1,49	1,77	-1,74
Загальна рентабельність	0,98	-10,00	0,62	-0,36

Згідно даних табл. 2.6 у ПП «Електротехносервіс» протягом досліджуваних трьох років рентабельність за доданою вартістю зросла на 23,56 відсоткових пункти з 26,07 % у 2015 р. до 49,63 % у 2017 році. Це свідчить про вірно обрану стратегію з розвитку виробництва, де ефективність формування прибутку є найвищою. Заслуговує на увагу той факт, що лише у 2016 р. досліджуване підприємство мало від’ємну рентабельність продажів та загальну рентабельність підприємства, тоді як у 2015 та 2017 рр. – додатну. Однак, у 2017 р. порівняно з 2015 р. рентабельність продажів зменшилася на 1,74 відсоткових пункти, а загальна рентабельність – на 0,36 відсоткових

пункти. Це свідчить про те, що керівництву ПП «Електротехносервіс», в першу чергу, варто зосередити свою увагу на покращенні ефективності збутової діяльності підприємства, оскільки це дасть можливість отримати швидкі результати, не затрачаючи надмірних зусиль та витрат.

З метою визначення резервів підвищення ефективності формування прибутку проаналізуємо залежність середньої рентабельності за доданою вартістю за досліджуваний період від основних факторів, що впливають на неї, а саме доходу від реалізації продукції та її собівартості.

Аналізуючи динаміку виробництва товарів ПП «Електротехносервіс», згідно даних, обсяг виробництва товарів ПП «Електро-техносервіс» у 2017 р. порівняно з 2015 р. знизився з 32184,25 тис. шт. у 2015 р. до 18789,01 тис. шт. у 2017 р., або на 41,62 %.

Одним із найвідоміших методів визначення оптимального рівня випуску товарів є використання точки беззбитковості, яка показує кількість товарів, що має виготовити підприємство для забезпечення беззбитковості своєї операційної діяльності. В табл. 2.7 наведено динаміку товарообороту в точці беззбитковості ПП «Електротехносервіс».

Таблиця 2.7

Порівняння товарообороту в точці беззбитковості з фактичним обсягом у ПП «Електротехносервіс»

Показник	Рік			2017 р. у % до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Беззбитковий обсяг, тис. шт.	20917,00	23180,00	14281,00	68,27
Фактичний обсяг, тис. шт.	32184,25	17292,09	18789,01	58,38
Відхилення фактичного обсягу від беззбиткового, тис. шт.	11267,25	-5887,91	4508,01	-

З даних табл. 2.7 видно, що у 2016 р. підприємство виробляло товарів значно менше, ніж необхідно було для забезпечення його беззбитковості. У 2015 та 2017 рр. фактичний обсяг вироблених товарів був вищим ніж беззбитковий, що відповідно зумовило одержання досліджуваним

підприємством прибутку у дані роки. За досліджуваний період значення товарообороту в точці безбитковості зменшилось на 31,73 % і в 2017 році складало 14281 тис. шт.

Наступним етапом нашого дослідження є аналіз динаміки та структури витрат ПП «Електротехносервіс» за елементами (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Динаміка та структура витрат за елементами ПП «Електротехносервіс»

Рік	Матеріальні витрати		Витрати на оплату праці		Витрати на соціальні заходи		Амортизація		Інші	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2015	1208,2	68,3	203,0	11,5	80,1	4,5	45,0	2,5	232,2	13,2
2016	1256,6	67,7	228,1	12,3	87,2	4,7	52,3	2,8	232,1	12,5
2017	1308,7	66,5	259,8	13,2	98,4	5,0	68,9	3,5	232,1	11,8
2017 р. у % до 2015 р.	108,3	-	128,0	-	122,8	-	153,1	-	100,0	-
Відхилення (+, -)	100,5	-1,8	56,8	1,7	18,3	0,5	23,9	1,0	-0,1	-1,4

Як бачимо, матеріальні витрати за досліджуваний період у ПП «Електротехносервіс» займали в середньому більше 66 % в структурі собівартості продукції. Це свідчить про значну залежність підприємства від сировинної бази та велику ресурсоемність виробництва. Спостерігається тенденція до зростання матеріальних витрат у 2017 р. порівняно з 2015 р. на 8,3 %. Однак, спостерігається скорочення частки матеріальних витрат в собівартості продукції протягом трьох років на 1,8 відсоткових пункти. Однак, це, в першу чергу, пов'язано зі значним скороченням виробництва товарів, що не дозволяє говорити про наявні інтенсифікаційні процеси.

В цілому по підприємству також відбулося зростання витрат на оплату праці на 28 % у 2017 р. в порівнянні з 2015 р. В структурі собівартості даний вид витрат займав від 11,5 % у 2015 р. до 13,2 % у 2017 р. Особливої уваги заслуговує факт низької частки амортизації в структурі собівартості продукції ПП «Електротехносервіс» (від 2,5 % у 2015 р. до 3,5 % у 2017 р.), що є наслідком

наявності великої кількості застарілого обладнання та техніки і свідчить про необхідність технічного оновлення підприємства. Позитивним є скорочення частки інших витрат в структурі собівартості продукції на 1,4 відсоткових пункти. Однак варто зазначити, що незважаючи на це, частка інших витрат в структурі собівартості продукції все ж залишається досить великою (11,8 % у 2017 році в цілому), що може стати резервом зниження собівартості продукції підприємства в майбутньому.

Для повноцінного аналізу витрат підприємства не достатньо лише їх розподілу за елементами. Не менш важливу роль відіграє класифікація витрат за ступенем залежності їх від обсягів виробництва (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Динаміка та структура операційних витрат ПП «Електротехносервіс»
за ступенем залежності їх від обсягів виробництва

Рік	Постійні витрати		Змінні витрати		Всього витрат, тис. грн
	тис. грн	%	тис. грн	%	
2015	810791	39	1260906	61	2071697
2016	647341	28	1624615	72	2271956
2017	472296	26	1495604	74	1967900
2017 р. у % до 2015 р.	58,3	-	118,6	-	95,0
Відхилення(+, -)	-338495	-13	234698	13	-103797

даних табл. 2.9 видно, що у ПП «Електротехносервіс» протягом досліджуваного періоду відбулися зміни в структурі операційних витрат в бік збільшення частки змінних витрат. Це свідчить про намагання керівництва підприємства максимально використовувати резерви зниження собівартості за рахунок зменшення постійних витрат. В цілому у структурі операційних витрат у 2017 р. постійні витрати склали 26 %, змінні – 74 %. Таким чином, можна говорити про неповне використання резервів для зниження собівартості одиниці продукції. В загальному за досліджуваний період постійні витрати зменшились на 41,7 % з одночасним зростанням змінних на

18,6 %.

Резервом нарощування прибутковості може слугувати збільшення обсягів виробництва товарів. Для оцінки доцільності нарощування випуску у фінансовій практиці використовується метод виробничого (операційного) левериджу, який базується на аналізі співвідношення постійних та змінних витрат. В найпростішому варіанті виробничий леверидж визначається за формулою (2.2) [36]:

$$DOL = \frac{R - VC}{R - VC - FC}, \quad (2.2)$$

де DOL – виробничий леверидж;

R – виручка від реалізації товарів, грн;

VC – сумарні постійні витрати, грн;

FC – сумарні змінні витрати, грн.

Виробничий леверидж показує, на скільки відсотків зросте прибуток підприємства, при зростанні обсягу виробництва (реалізації) товарів на 1 %, що дозволяє фінансовому менеджеру ефективно управляти собівартістю одиниці продукції та обсягом її виробництва, виходячи з бажаного розміру прибутку. В табл. 2.10 наведена динаміка виробничого левериджу ПП «Електротехносервіс» за досліджуваний період.

Таблиця 2.10

Динаміка виробничого левериджу ПП «Електротехносервіс», %

Показник	Рік			2017 р. у в. п. до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Виробничий леверидж	-4,13	-14,35	2,11	-2,02

Як свідчать дані табл. 2.10, лише у 2017 році нарощування обсягів виробництва товарів у ПП «Електротехносервіс» дало б відчутний приріст прибутку, в той час як в інші роки розширення виробництва було недоцільним. Варто відмітити, що у 2015 р. значення виробничого левериджу було від'ємним, а тому скорочення обсягів випуску товарів досліджуваним підприємством в подальшому було правильним та логічним. В цілому по підприємству зростання рівня виробництва товарів на 1 % у 2017 році

зумовить зростання прибутку на 2,11 %, що свідчить про наявність значних резервів для покращення фінансово-економічних показників за рахунок зниження собівартості продукції.

Динаміку аналізу доходу від реалізації товарів ПП «Електротехносервіс» наведено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка доходу від реалізації товарів ПП «Електротехносервіс»

Показник	Рік			2017 р. у % до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Дохід від реалізації, тис. грн	2527243	3102268	2797413	111
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	1826126	2166086	2001116	105

Динаміка ціни товарів, обсягів їх виробництва та реалізації, непрямих податків за досліджуваний період призвели до зростання доходу від реалізації товарів ПП «Електротехносервіс» на 11 % (табл. 2.11). Поряд зі зростанням виручки від реалізації відбулося збільшення чистого доходу лише на 5 %, тобто можна говорити про збільшення частки непрямих податків в виручці від реалізації товарів. Так, в 2015 р. чистий дохід від реалізації становив близько 72 % від виручки, тоді як в 2017 р. – 71 %, що свідчить про зростання податкового тиску в підприємстві.

Як зазначалося вище, окрім операційного прибутку, ПП «Електротехносервіс» має фінансові результати від фінансової діяльності. З метою визначення можливості підвищення її ефективності в менеджменті часто застосовують метод фінансового важеля (левериджу). Ефект фінансового важеля показує на скільки відсотків зросте значення чистого прибутку (збитку) підприємства при збільшенні суми запозичених коштів на 1 відсоток.

Сутність цього методу полягає в використанні позикових коштів з фіксованим відсотком за користування ними для збільшення доходів на одиницю власного капіталу. Оскільки збільшення очікуваного доходу призводить до збільшення ринкової ціни акцій, а зростання ризику при використанні позикових коштів – до зниження цієї ціни, то задачею

фінансового менеджера є знаходження оптимального співвідношення між ризиком і очікуваним доходом з метою максимізації прибутку акціонерів [26]. Ефект фінансового важеля (формула (2.3)) визначається, виходячи із трьох складових [36]:

- сили фінансового важеля, яка визначається як відношення вартості власного капіталу до вартості залученого;
- диференціалу фінансового важеля (різниці між рентабельністю одиниці капіталу та відсотковою ставкою залучених кредитних ресурсів);
- рівня податкового щита:

$$ЕФЛ = СФЛ \times ДФЛ \times РПЩ = \frac{ПК}{ВК} \times (P_{\kappa} - B) \times (1 - СОП), \quad (2.3)$$

де СФЛ – сила (плече) фінансового левериджу;

ДФЛ – диференціал фінансового левериджу;

РПЩ – рівень податкового щита;

ЕФЛ – ефект фінансового левериджу;

ПК – вартість позичкового капіталу;

ВК – вартість власного капіталу;

P_{κ} – рентабельність капіталу;

B – відсоткова ставка за користування позичковими коштами;

СОП – ставка оподаткування прибутку;

Варто зазначити, що нарощування сили фінансового левериджу (залучення позичкових коштів) доцільне тоді, коли дотримуються такі умови:

- диференціал фінансового левериджу більший нуля, оскільки тільки в такому випадку можливий приріст чистого прибутку за допомогою залучення коштів;

- сила фінансового левериджу більша за одиницю або, іншими словами, вартість позичкового капіталу менша за вартість власного, що дозволяє підприємству в будь-якому випадку розрахуватися по своїм зобов'язанням, реалізувавши активи, сформовані за рахунок власного капіталу (погасити зобов'язання за рахунок санаційного прибутку). Таким чином, залучення

позичкових коштів є недоцільним при управлінні прибутком від фінансової діяльності ПП «Електротехносервіс», оскільки не виконуються дві необхідні умови, а саме:

- сума позичкового капіталу в структурі балансу повинна бути меншою, ніж сума власного;
- різниця між рентабельністю капіталу і відсотковою ставкою за користування позичковими коштами повинна бути більшою нуля.

Саме тому керівництву ПП «Електротехносервіс» у процесі управління фінансовою діяльністю не варто розглядати можливість залучення позичкових коштів, оскільки це призведе до нарощування збитків.

Отже, очевидним є факт важкого фінансового стану в останні роки ПП «Електротехносервіс», що свідчить про необхідність прийняття відповідних заходів і доцільність застосування при управлінні прибутком підприємства нових методів фінансового менеджменту.

2.3. Оцінка інвестиційних можливостей підприємства

На наш погляд, доцільним є комплексне дослідження розподілу та використання прибутку ПП «Електротехносервіс», оскільки тільки такий підхід дозволить зробити висновки про ефективність використання інвестиційних можливостей підприємства. Відповідно до зміни етапу формування прибутку підприємства, змін зазнає і етап розподілу. Частина доданої вартості, що перераховується до бюджету у відповідності до запропонованої концепції визначатиметься як сума витрат на соціальні заходи, податку на додану вартість та податку на прибуток підприємства. Таким чином, сума прибутку, що залишилася після сплати вищезгаданих податків (чистий прибуток) дорівнюватиме різниці між доданою вартістю та податковими платежами.

Проблеми зі значним податковим тиском у ПП «Електротехносервіс» найчастіше пов'язують з податком на додану вартість. В табл. 2.12 наведено динаміку ПДВ ПП «Електротехносервіс».

Таблиця 2.12

**Динаміка податку на додану вартість ПП «Електротехносервіс»,
тис. грн**

Показник	Рік			2017 р. у % до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Податкове зобов'язання з ПДВ	381347	486895	433217	114
Податковий кредит з ПДВ	240228	59755	53167	22
ПДВ до сплати в бюджет	141119	427140	380050	269

Як свідчать дані табл. 2.12 у ПП «Електротехносервіс» податкове зобов'язання з ПДВ зросло на 14 % з 381,3 млн грн у 2015 р. до 433,2 млн грн у 2017 р. Зовсім іншою була ситуація з податковим кредитом, який за досліджуваній період знизився на 78 %, що пов'язано зі скороченням обсягу виробництва і втратою експортного потенціалу підприємства. Така динаміка податкового зобов'язання та кредиту з податку на додану вартість призвела до збільшення податкових платежів до бюджету з ПДВ більш як в 2,6 рази у ПП «Електротехносервіс» з 141,1 млн грн у 2015 р. до 380,1 млн грн у 2017 р.

Окрім суми ПДВ, яка має бути сплачена до бюджету ПП «Електротехносервіс», не менш значною проблемою є накопичення суми невідшкодованого податку на додану вартість минулих періодів, яка виникала через оподаткування за нульовою ставкою ПДВ деяких операцій у досліджуваному підприємстві.

В табл. 2.13 наведено динаміку інших податків та обов'язкових платежів до бюджету. Так, витрати на соціальні заходи у ПП «Електротехносервіс» зросли на 23 % з 80 млн грн у 2015 р. до 98,4 млн грн у 2017 р. Щодо податку на прибуток, то спостерігається його зменшення на 79 %, з 29,5 млн грн у 2015 р. до 6,1 млн грн у 2017 р.

Таблиця 2.13

Динаміка інших податків та зборів ПП «Електротехносервіс», тис. грн

Показник	Рік			2017 р. у % до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Витрати на соціальні заходи	80042	22246	98421	123
Податок на прибуток	29454	3240	6121	21

Як свідчать дані, отримані підприємством у 2016 р. ПП «Електротехносервіс» отримало 44853 тис. грн збитку. У 2017 р. було отримано 26 млн грн чистого прибутку, що на 49 % більше, ніж у 2015 р., що свідчить про значне поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства.

В табл. 2.14 наведено динаміку показників ефективності розподілу прибутку. Так, за досліджуваний період рівень податкового тиску на ПП «Електротехносервіс» зменшився на 1,53 відсоткових пункти, внаслідок чого значення показника рентабельності за чистим прибутком зросло на 0,49 відсоткових пункти, до рівня 1,32 % у 2017 р.

Таблиця 2.14

Динаміка показників ефективності процесу розподілу прибутку ПП «Електротехносервіс», %

Показник	Рік			2017 р. у в. п. до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Рівень податкового тиску	96,58	105,24	95,05	-1,53
Рентабельність за чистим прибутком	0,83	-1,97	1,32	0,49

В цілому по ПП «Електротехносервіс» у 2016 році значення податкового тиску склало 105,24 %, тобто для сплати усіх податків потрібно було віддати державі більше, ніж було створено доданої вартості за рахунок статутного або залученого капіталу, що негативно вплинуло на структуру пасиву балансу і зумовило посилення збитковості на підприємстві. Варто відмітити, що за досліджуваний період коефіцієнт податкового тиску в цілому

ПП «Електротехносервіс» не опускався нижче 95 %, що свідчить про відношення до підприємства з боку держави як до джерела поповнення бюджету за допомогою податків та зборів. Такий високий податковий тиск, як свідчить світовий досвід, в кінцевому випадку призводить до тінізації економіки, а не до зростання надходжень до бюджету. Незважаючи на незначне покращення ситуації у 2017 році, показники ефективності розподілу прибутку ПП «Електротехносервіс» знаходяться на низькому рівні.

Для виявлення взаємозалежності між коефіцієнтом податкового тиску і рентабельністю за чистим прибутком за допомогою програмних засобів Microsoft Excel було обчислено коефіцієнт парної кореляції між цими двома ознаками, який становить -0,74. Це означає, що між двома цими показниками існує тісний обернено-пропорційний зв'язок, і в разі збільшення на 1 % податкового тиску відбудеться зменшення показника рентабельності за чистим прибутком на 0,74 % і навпаки (формула (2.4)):

$$y = -0,74x, \quad (2.4)$$

де y – темпи зміни податкового тиску, в. п.;

x – темпи зміни рентабельності за чистим прибутком, в. п.

Дана модель доводить доцільність зменшення податкового тиску на ПП «Електротехносервіс», що дасть можливість йому підвищити свою рентабельність за чистим прибутком задля покращення свого фінансово-економічного стану.

Відповідно до зміни показників формування та розподілу прибутку за досліджуваний період спостерігаються зміни в процесі його використання. Так, у 2015 році основна маса отриманого чистого прибутку (61 %) була направлена до резервного фонду, що дозволило ПП «Електротехносервіс» покращити свою структуру капіталу, а також забезпечити стабільність підприємства. Окрім того, залишилося в розпорядженні підприємства 25 % чистого прибутку у вигляді нерозподіленої його частини. Для заохочення персоналу було використано 6 % чистого прибутку, що є позитивним кроком,

оскільки дозволяє підвищити продуктивність праці за рахунок додаткової мотивації працівників. Також у 2015 році 8 % чистого прибутку було направлено до державного бюджету у вигляді дивідендів.

У 2017 році 85 % чистого прибутку було направлено до резервного фонду, що пов'язано з отриманим чистим збитком від діяльності ПП «Електротехносервіс» у 2016 році, внаслідок чого значення власного капіталу підприємства стало від'ємним. Лише 15 % прибутку у 2017 році було направлено до державного бюджету у вигляді дивідендів.

Як зазначалося вище, стадії розподілу та використання прибутку підприємств доцільно розглядати в комплексі, оскільки держава бере участь в обох етапах. З огляду на мету управління прибутком, якою є забезпечення максимального добробуту акціонерів, ефективність розподілу та використання прибутку підприємств пропонується визначати за допомогою оцінки приросту вартості активів держави, якого вдалося досягти за допомогою господарської діяльності такого підприємства. Цей приріст визначатиметься як сума платежів підприємства до бюджету у вигляді податків та дивідендів та приросту власного капіталу за певний період часу (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Динаміка показників ефективності розподілу та використання прибутку ПП «Електротехносервіс»

Показник	Рік			2017 р. у % до 2015 р.
	2015	2016	2017	
Всього перераховано до бюджету, млн грн	570,3	901,9	973,1	170,6
Сума невідшкодованого ПДВ, млн грн	27,0	26,8	26,9	99,6
Власний капітал, млн грн	252,4	-16,6	5,5	2,2
Вартість державних активів, млн грн	795,8	858,5	978,6	123,0
Темпи приросту державних активів, %	0,8	-11,9	14,0	+13,2
Середня ставка по депозитах, %	9,9	14,3	19,2	+9,3

Як свідчать дані табл. 2.15, за проаналізований період сума платежів до

бюджету ПП «Електротехносервіс» у вигляді податків та дивідендів зросла на 70,6 %. Проте одночасне зменшення вартості власного капіталу підприємства на 97,8 % не дозволило досягти значного приросту державних активів, пов'язаних з ПП «Електротехносервіс». За шість років даний показник зріс лише на 23 %. Якщо характеризувати річні темпи приросту державних активів, то заслуговує на увагу той факт, що у 2015 та 2017 рр. вони були значними, в той час як у 2016 р. – від'ємними. Однак таке різке зростання темпів приросту державних активів у 2015 та 2017 рр. ніяким чином не пов'язане з підвищенням ефективності господарської діяльності підприємства, а зумовлене різким зростанням податкового тиску.

Таким чином, ПП «Електротехносервіс» в першу чергу необхідно зосередити свою діяльність на нарощуванні обсягу прибутку та покращенню фінансово-економічних показників діяльності.

Висновки до розділу II:

У даному розділі проаналізовано організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства «Електротехносервіс» та економічну ефективність та привабливість. Розглянуто структуру управління ПП «Електротехносервіс», динаміку структури персоналу за віком, статтю, фінансовий стан підприємства та динаміку показників балансу, наведені показники ліквідності та платоспроможності в динаміці. Було визначено, що існує складність щодо забезпечення власними оборотними засобами, однак, відбувається динаміка до його покращення, спостерігається динаміка до зростання коефіцієнта поточної ліквідності. Досліджено методи визначення оптимального рівня випуску товарів, а саме: використання точки беззбитковості, яка показує кількість товарів, що має виготовити підприємство для забезпечення беззбитковості своєї операційної діяльності. Отже, відповідно наших даних, спостерігається незначне погіршення фінансово-економічної ситуації ПП «Електротехносервіс», що свідчить про необхідність внесення певних змін у виробничо-збутовий та управлінський процес діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 3

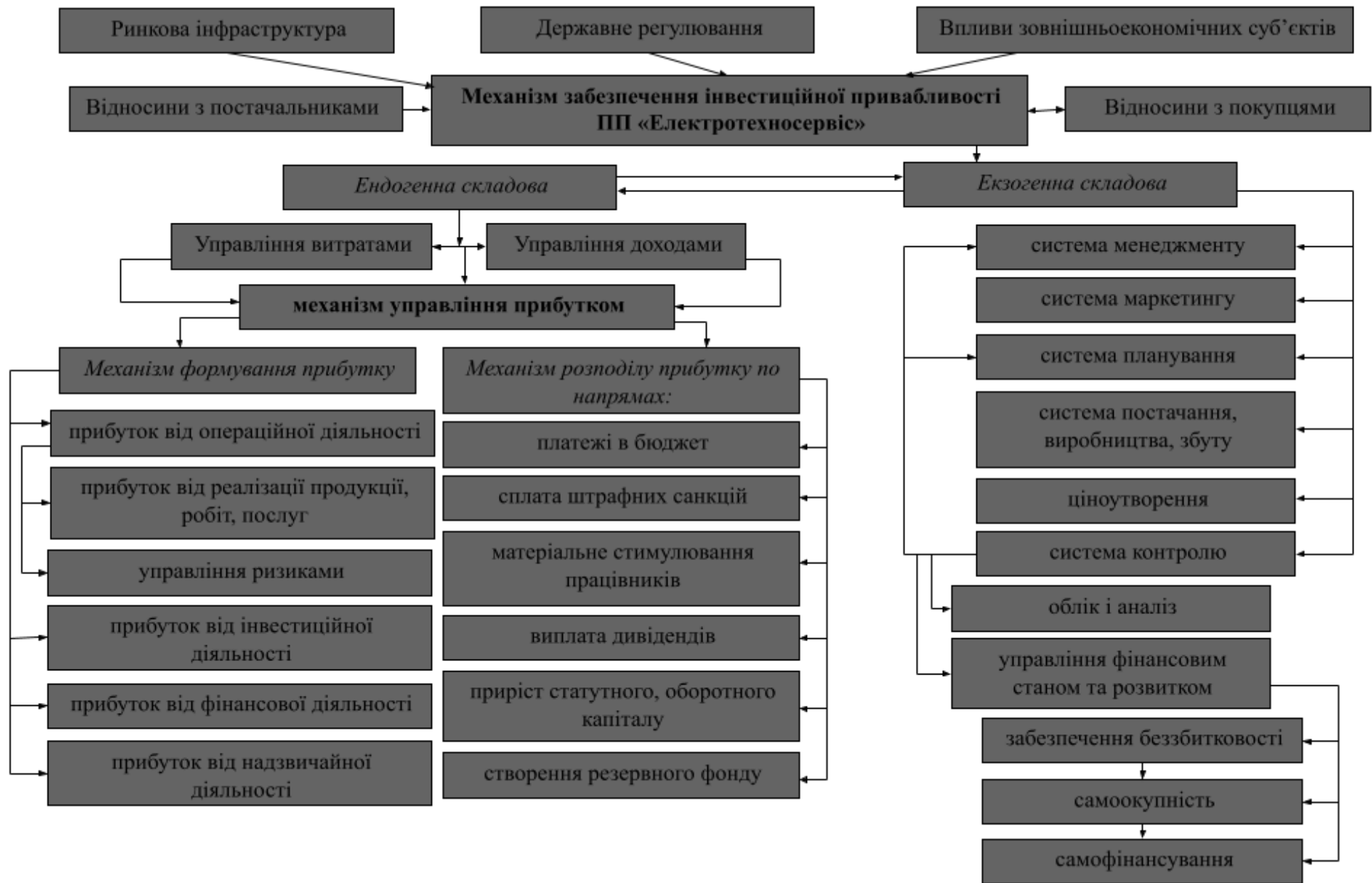
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПП «ЕЛЕКТРОТЕХНОСЕРВІС»

3.1. Рекомендації щодо підвищення економічної ефективності підприємства

Прибутковість запланованого рівня в підприємствах є наслідком забезпечення дієвості внутрігосподарського організаційно-економічного механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємств під впливом умов зовнішнього середовища, які є середовищем макrorівня даного механізму. Структура мікрорівневого організаційно-економічного механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства визначається природою його управлінської діяльності. На рис. 3.1 зображено структуру внутрішньо економічного механізму забезпечення інвестиційної привабливості ПП «Електротехносервіс». Даний поділ доцільний з огляду на рівні управління прибутковістю. Так, вважаємо: ендогенна складова представляє собою систему центрів відповідальності, які одночасно представляють собою точки оперативного контролю.

В склад екзогенної складової організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості ПП «Електротехносервіс» ми віднесли функції організації, порядок реалізації, яких визначається на стратегічному рівні управління підприємством. Відповідно екзогенна підсистема представляє собою сукупність елементів загальногосподарського організаційно-економічного механізму підприємства. Сюди входять такі забезпечувальні елементи, як якість менеджменту, який включає організаційне та виробниче управління, маркетинг, система обліку. Забезпечення прибутковості підприємства, з позиції комплексного підходу, означає налагодження роботи щодо формування та ефективного використання потенціалу прибутковості, що є об'єктом управління екзогенної складової організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості підприємства.

Рис. 3.1. Структура внутрішньо економічного механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства



Використання потенціалу прибутковості передбачає попередній аналіз наявних внутрішніх та зовнішніх можливостей, та вибору на основі його результатів відповідної стратегії діяльності підприємства.

Середовище функціонування ПП «Електротехносервіс» включає фактори, які характеризують галузь підприємництва, специфіку ринку, територіальне розміщення, державний вплив і т. д. Стратегія сформульована з орієнтацією на зовнішнє середовище, зазвичай розглядається як стратегія конкурентна. Для розроблення стратегій ПП «Електротехносервіс» з можливістю їх подальшої реалізації, необхідно уточнити характеристику галузі виробництва у якій воно функціонує.

В цьому контексті доцільно використати пропозицію М. І. Книша [41], який наголошує на необхідності виокремлення п'яти класичних варіантів ситуації в галузі: швидкозростаючі галузі, галузі у стадії зрілості, галузі в стані стагнації і спаду (за ознакою розвитку ринку), роздроблені галузі, міжнародні ринки.

Галузь телекомунікацій можна класифікувати як роздроблену, яка включає сотні і навіть тисячі дрібних і середніх підприємств. Головною відмінною рисою роздробленої галузі є відсутність лідерів, що володіють величезною часткою на ринку і визнані покупцями.

Вибір стратегічної альтернативи в телекомунікаційному підприємстві повинен обґрунтовуватися специфікою його діяльності та можливостями практичної реалізації.

Запропонована І. Ансофом [1] класифікація стратегічних альтернатив може бути застосована для використання телекомунікаційним підприємством:

- стратегія максимізації ринкової частки – мінімізація вартості вироблених товарів і продажу їх за ціною, нижчою, ніж у конкурентів (збігається з сутністю стратегії М. Портера [72] «цінового лідерства»);
- стратегія диференціювання товарів/послуг фірми – спроможність фірми запропонувати товар, який задовольняє специфічні потреби певної групи покупців (збігається зі стратегією диференціації за М. Портером);
- стратегія диференціювання ринку (ринкової ніші) – спроможність

фірми створювати нові ринкові потреби та досягати прихильності споживачів за рахунок формування і підтримання позитивного іміджу;

- стратегія росту, яка забезпечує майбутній розвиток – географічне розширення ринку збуту, сегментування ринку та стимулювання попиту.

Формування стратегії забезпечення прибутковості фірми в межах організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості

ПП «Електротехносервіс» проходить ряд етапів, які передбачають використання науково обґрунтованих та раціонально відібраних інструментів.

Першим етапом при побудові стратегії управління прибутковістю є визначення місії підприємства, формулювання якої є необхідною умовою сучасного менеджменту. Виходячи з природи продукту загалом, місія

ПП «Електротехносервіс» полягає у виробництві товарів в достатній кількості для споживача відповідної якості з метою задоволення його потреб.

Наступний етап – це етап встановлення цілей, який передбачає розробку довгострокових та короткострокових орієнтирів діяльності підприємства, що мають приблизний характер, часто якісну природу: в довгостроковому аспекті передбачається визначення майбутньої структури виробництва, обсягів виробництва та визначення орієнтовних параметрів рентабельності, норми прибутку на активів, входження на нові ринки, розширення асортименту, підвищення якості товарів.

Одним з найважливіших етапів в процесі реалізації механізму забезпечення прибутковості ПП «Електротехносервіс» є визначення позиції підприємства в ринковому середовищі та визначення його можливостей. Для цього достатньо розробленими і придатними є використання матричних методів.

В процесі розробки стратегії можливе використання таких поширених груп інструментів:

1. матриця «Продукт-ринок», матриця БКГ, модель «Привабливість ринку – переваги в конкуренції»;

2. аналіз інтенсивності конкуренції на ринку, ступеню його монополізації, ринкової частки конкурентів, темпів її приросту тощо;

3. аналіз особливостей галузі, SWOT-аналіз, аналіз структури стратегічного потенціалу, можливостей розширення ресурсів підприємства, тощо;

4. аналіз ринкового середовища і конкурентів, аналіз динаміки галузі, аналіз споживачів, сегментація і визначення цілей.

Аналіз запропонованих інструментів показав, що більшість з них придатні для застосування в процесі прийняття рішення щодо вкладення коштів для підприємств при виході на нові ринки, або для консалтингових компаній, інвестиційних компаній, фінансово-промислових груп, банків.

В межах даного дослідження, при оцінці потенціалу прибутковості ПП «Електротехносервіс» доцільно використати інструменти 3-ї групи. Таке бачення обґрунтовується сферою дослідження лише однієї – телекомунікаційної галузі, та завданнями самого дослідження.

З цієї позиції було проаналізовано середовище функціонування ПП «Електротехносервіс» в поєднанні з його вихідними умовами, для розробки відповідних варіантів його стратегій.

Використання SWOT-аналізу для розробки стратегії забезпечення прибутковості підприємства передбачає вивчення внутрішнього середовища ПП «Електротехносервіс», що визначається нами як потенціал прибутковості, та зовнішніх умов функціонування. Методика застосування SWOT-аналізу передбачає визначення наступних параметрів:

- strength (сильні сторони) – внутрішні можливості (внутрішній потенціал), що може зумовити формування конкурентної переваги;
- weaknesses (слабкі сторони) – види діяльності, які фірма здійснює не досить добре, підсистема потенціалу, яка не ефективно управляється;
- opportunities (можливості) – альтернативи, що їх може використати підприємство для досягнення стратегічних цілей;
- threats (загрози) – будь-які процеси або явища, що перешкоджають руху підприємства чи організації в напрямку досягнення цілей та здійснення місії [51, С. 57].

Деяка суб'єктивність віднесення певних параметрів до тих чи інших

складових інструменту все ж не зменшує його аналітичних можливостей. Результативні комбінації наборів різних елементів отриманих в процесі аналізу, є підставою для певної програми реагування підприємства. В процесі вибору напряму діяльності та відповідного планування менеджментом ПП «Електротехносервіс» необхідно реально оцінити можливості формування та реалізації бажаних стратегій. При розробленні відповідних рекомендацій для керівників підприємства ми керувалися тим, що не зважаючи на виключну важливість процесу стратегічного планування в підприємстві, рекомендації повинні носити зрозумілий та максимально адаптований до місцевих реалій характер, що б відповідало принципу простоти та ясності. Така позиція, а також реальні умови функціонування

ПП «Електротехносервіс» зумовили необхідність відбору ключових орієнтирів для формування збалансованої піраміди стратегії підприємства, оцінка співвідношення яких максимально спростить завдання розробки стратегії в підприємстві, з націленістю на перспективний розвиток.

На рис. 3.2 зображено матрицю SWOT-аналізу для ПП «Електротехно-сервіс». Наприклад, висока платоспроможність розглядатиметься як сила при наявності такої, а низька, що є її альтернативою – відповідно слабкістю. Отже, складена матриця в кожному індивідуальному випадку повинна адаптуватися під конкретні умови, ідентифікувати свої елементи у наявному переліку.

Разом з тим, різні елементи матриці мають різну природу для ПП «Електротехносервіс». Так, елементи зовнішнього середовища носять характер незалежних, що, передбачає стратегію пристосування. Елементи внутрішнього середовища включають як залежні так і незалежні характеристики, що передбачатиме стратегію впливу для зміни цього середовища. Виходячи зі сказаного, інструмент SWOT-аналізу покликаний віднайти найкоротший та найдоступніший шлях максимізації вигод підприємства. Це доцільно з огляду на різну потужність впливу окремих елементів на прибутковість підприємства.

		Зовнішнє середовище	
		Можливості (М)	Загрози (З)
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Дешеві виробничі та трудові ресурси 2. Нульова ставка ПДВ при експорті, пільги при сплаті ПДВ. 3. Ринок, що розвивається 4. Надання кредитів під заставу майна 5. Перспективи доступу до європейських інвесторів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання ставок ЄСП, загроза втрати пільгового оподаткування 2. Дороговизна сплати відсотків за користування банківськими кредитами 3. Високі страхові внески 4. Відсутність широко доступної торгової інфраструктури 5. Диспаритет цін 6. Іноземні конкуренти 7. Умови СОТ та ЄС
Внутрішнє середовище	Сили (С)	СіМ	СіЗ
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вертикальна інтеграція 2. Висока фондооснащеність 3. Платоспроможність 4. Високий рівень спеціалізації 5. Наявність власного капіталу 6. Потрібна якість прибутковості 7. Можливість реінвестування прибутку 	<p>Наступальна стратегія</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Максимізація частки ринку 2. Залучення кредитних ресурсів для розвитку 3. Диверсифікація виробництва 4. Підвищення якості продукції, економія на масштабах 5. Розвиток додаткових перспективних напрямів 6. Оптимізація ліквідності 7. Управління прибутковістю на умові розширеного «золотого правила економіки» 	<p>Стратегія стабілізації</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розвиток збутової діяльності, через доступ за корпоративних каналів 2. Залучення кредитів на високоприбуткові види виробництва 3. Реінвестування прибутку в короткострокові прибуткові виробництва 4. Оптимізація виробничої стратегії 5. Стабілізація прибутковості 6. Збереження частки ринку
	Слабкості (Сл)	СліМ	СліЗ
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низький кредитний рейтинг 2. Відсутність ліквідної застави 3. Низький рівень концентрації виробництва 4. Обмежені можливості у формуванні цінової стратегії 5. Необґрунтована диверсифікація виробництва 6. Висока вартість технічних ресурсів. Висока матеріаломісткість. 7. Дефіцит кваліфікованого персоналу 8. Низька продуктивність праці 	<p>Стратегія стабілізації</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Виробнича стратегія орієнтована виключно на рентабельні виробництва зі стабільним попитом 2. Використання лізингу для зменшення витрат на купівлю техніки 3. Звуження диверсифікації 4. Стабілізація доходу 	<p>Захисна стратегія</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поглиблення спеціалізації зі збереженням лише рентабельних напрямів, ліквідація додаткових нестабільних напрямів діяльності 2. Страхування ризиків з допомогою державних програм підтримки страхування 3. Збереження доходності 4. Мінімізація темпів скорочення виручки та активів 5. Зміна товарної стратегії

Рис. 3.2. Матриця SWOT-аналізу для ПП «Електротехносервіс»

Результатом проведення SWOT-аналізу є побудова матриці, яка враховує впливи негативних та позитивних чинників в діяльності підприємства (загроз і можливостей, сил та слабкостей), утворюючи чотири результативні комбінації.

Кожен з результативних квадрантів (зон) передбачає для підприємства певну програму реагування, в результаті чого підприємство формує перелік стратегічних кроків, які потрібно здійснити в процесі стратегічної поведінки:

- зона СіМ – передбачає стратегії підтримки та розвитку сильних сторін підприємства в напрямку реалізації шансів зовнішнього оточення;
- зона СіЗ – потребує стратегій використання сильних сторін підприємства з метою пом'якшення (усунення) загроз;
- зона СліМ – розробка стратегій подолання слабкостей підприємства за рахунок можливостей, що їх надає зовнішнє середовище;
- зона СліЗ – іноді вважається кризовою, тому що тут поєднуються загрози середовища зі слабкістю підприємства [51].

З огляду на це існує нагальна потреба розробки стратегій як подолання Елементи внутрішнього середовища включають як залежні так і незалежні характеристики, що передбачатиме стратегію впливу для зміни цього середовища. Виходячи зі сказаного, інструмент SWOT-аналізу покликаний віднайти найкоротший та найдоступніший шлях максимізації вигод підприємства. Це доцільно з огляду на різну потужність впливу окремих елементів на прибутковість підприємства.

На нашу думку, перш за все, необхідним є ідентифікація елементів середовища діяльності ПП «Електротехносервіс» та їх імовірнісне оцінювання. Зрозуміло, що в кожному конкретному випадку перелік цих елементів може суттєво відрізнитись, як і їх вагомість.

Ринкова позиція підприємства, свідчить про зовнішній потенціал прибутковості ПП «Електротехносервіс», а також підтверджує можливості підприємства до нарощення прибутку в майбутньому. Для оцінки таких можливостей проводять оцінку фінансового стану підприємства. Показниками фінансового стану підприємства виступають показники платоспроможності,

ліквідності, структури капіталу, оборотності активів, які нами було розраховано у розділі 2. При оцінці даних параметрів слід пам'ятати про те, що в короткостроковому періоді нарощення підприємством власної ліквідності зменшує його прибутковість, оскільки кошти не пускаються в оборот. Разом з тим підвищена ліквідність та платоспроможність підприємства вказує на резерви розвитку в перспективі зарахунок залучення додаткового капіталу. Тому названі параметри повинні перебувати в межах науково обґрунтованих норм.

Змістовний склад організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості ПП «Електротехносервіс» передбачає управління прибутковістю підприємства на основі управління потенціалом прибутковості, та забезпечення, в результаті, бажаних показників розмірності та якості прибутковості. Процес управління потенціалом прибутковості, передбачає управління виробничим, та фінансовим потенціалом, параметри якого визначають можливості отримання відповідної норми прибутку та рівня рентабельності діяльності підприємства.

При управлінні даними параметрами передбачається управління такими показниками як:

- величина та структура активів;
- структура капіталу;
- темпи зростання активів;
- темпи зростання виручки від операційної діяльності;
- темпи зростання чистого прибутку;
- витратний механізм виробництва;
- механізм ціноутворення на виготовлену продукцію.

Таким чином, контроль даних параметрів дає можливість за невеликою кількістю розрахунків визначати проблемні центри відповідальності, та виявити напрями першочергової роботи в управлінні прибутковістю. У ході дослідження встановлено, що управління даними параметрами доцільно здійснювати з орієнтацією на задоволення умови «золотого правила економіки», яка відображає збалансований розвиток підприємства та можливі перспективи його зростання.

3.2. Концептуальні засади розширення інвестиційних можливостей ПП «Електротехносервіс»

Як зазначалося в попередніх розділах дипломної роботи, основними інструментами управління на етапі використання прибутку є дивідендна та інвестиційна політика підприємства. Головним завданням фінансового менеджера на даному етапі є знаходження компромісу між інтересами власників підприємства, які зацікавлені в отриманні максимальних дивідендів, та самим підприємством, яке для забезпечення свого стабільного розвитку повинне мати у своєму розпорядженні якомога більший ресурс для інвестування у вигляді нерозподіленого прибутку.

Оскільки в умовах низького рівня розвитку ринку цінних паперів дивіденди не відіграють значної ролі при визначенні ринкової вартості компанії, то природно, що переважна більшість керівників вітчизняних підприємств надають перевагу реінвестуванню, а не виплаті дивідендів. Однак, разом з цим, в Україні дуже часто забувають про можливу участь працівників в використанні прибутку, що є одним з найдієвіших механізмів стимулювання продуктивності праці. Таким чином, при оптимальній системі використання прибутку, на наш погляд, чистий прибуток повинен направлятися на поповнення нерозподіленого прибутку, резервного капіталу, фонду виплати дивідендів та фонду матеріального заохочення працівників.

В табл. 3.2 наведено розрахунок оптимізації капіталу ПП «Електротехносервіс» за рахунок погашення дебіторської заборгованості. Проаналізувавши структуру капіталу ПП «Електротехносервіс» було визначено, що найбільшим резервом її покращення є велика кількість дебіторської заборгованості, що обліковується на балансах підприємств. Так, станом на кінець 2017 року в цілому по підприємству сума дебіторської заборгованості складала 896,2 млн грн, у тому числі поточна дебіторська заборгованість – 676,6 млн грн (75 % у структурі). В той же час, загальна кредиторська заборгованість склала 1239,9 млн грн.

Таблиця 3.2

Розрахунок оптимізації структури капіталу за рахунок погашення
дебіторської заборгованості ПП «Електротехносервіс»

Показник	2017 р.	Розрахункові значення
Дебіторська заборгованість, тис. грн	896195,0	323260,0
В т. ч. поточна дебіторська заборгованість, тис. грн	676605,0	-
Зобов'язання, тис. грн	1239855,0	666920,0
Всього капіталу, тис. грн	1224188,0	651253,0

Тобто при активізації претензійно-позовної роботи направленої на стягнення наявної дебіторської заборгованості, ПП «Електротехносервіс» зможе погасити близько 72 % усієї кредиторської заборгованості. Дослідивши графіки погашення дебіторської заборгованості ПП «Електротехносервіс» було визначено, що у короткостроковому періоді можливе стягнення близько 64 % усієї заборгованості, що дозволить зменшити наявні зобов'язання перед кредиторами на 46 %.

В табл. 3.3 наведено розрахунок необхідного для залучення власного капіталу з метою оптимізації джерел формування активів.

Таблиця 3.3

Розрахунок оптимізації структури капіталу за рахунок додаткових внесків
до статутного фонду ПП «Електротехносервіс»

Власний капітал, тис.грн			Всього капітал, тис. грн			Коефіцієнт автономії		
2017 р.	Розрахункове значення	Відхилення (+,-)	Після погашення дебіторської заборгованості	Розрахункове значення	Відхилення (+,-)	2018 р.	Розрахункове значення	Відхилення (+,-)
-16617	689251	705868	651253	1357121	705868	-0,01	0,51	0,52

Як свідчать дані табл. 3.3, лише погашення частини дебіторської заборгованості не вирішить проблему з коефіцієнтом автономії ПП «Електротехносервіс». Підприємству для наближення коефіцієнта автономії до його нормативного значення (>0,5) необхідно залучити у вигляді статутного капіталу майже 706 млн грн. За рахунок

цього загальна капіталізація підприємства в порівнянні з 2017 роком зростає на 10,9 %, а коефіцієнт автономії – на 52 відсоткових пункти і складатиме 0,51.

В табл. 3.4 наведено розрахунок можливої капіталізації ПП «Електротехносервіс» за рахунок приватного капіталу. Так, у разі реалізації 49 % прав на підприємства можливо залучити в ПП «Електротехносервіс» 548,8 млн грн приватних коштів. В такому випадку, держава має надати 587,8 млн грн для фінансування запропонованих заходів. Таким чином, з одного боку, держава залишає за собою контроль за підприємством, а з іншого – знімається навантаження з бюджету.

Таблиця 3.4

Розрахунок джерел надходжень власного капіталу ПП
«Електротехносервіс»

Показник	Розрахункове значення
Всього власний капітал згідно балансу, млн грн	1120,0
Приватний капітал, млн грн	548,8
Всього власний капітал для додаткового залучення, млн грн	1136,6
Державний капітал, млн грн	587,8

Також маємо дані щодо основних показників структури балансу, які згідно проведеного дослідження, мають найбільш значний вплив на отриманий прибуток. Так, у ПП «Електротехносервіс» коефіцієнт автономії має складати 0,5, в той час як коефіцієнт абсолютної ліквідності – 0,05. Таким чином, для підвищення прибутковості підприємству в подальшому потрібно намагатися довести значення показника абсолютної ліквідності до нормативного рівня.

Враховуючи часткову зміну форми власності ПП «Електротехносервіс», відповідних змін зазнає і дивідендна політика підприємства. Сучасна економічна наука умовно поділяє підходи до формування дивідендної політики на три основні концепції: теорія нейтральності дивідендної політики, теорія пріоритетності дивідендів та змішана група теорій, які за своєю сутністю об'єднують у собі певні риси обох попередніх підходів.

Згідно з теорією пріоритетності дивідендів оптимальними є політика стабільного дивіденду або політика постійно зростаючих дивідендних виплат. Політика стабільного дивіденду передбачає фіксовану суму дивідендних виплат

протягом тривалого проміжку часу, що дозволяє забезпечити поступове підвищення ринкової ціни акції, робить можливим планування акціонерами власних доходів та створює ілюзію стабільності підприємства, що допомагає підвищити його репутацію на ринку. Мінусами даного типу дивідендної політики є те, що фірма не завжди може отримати суму чистого прибутку, необхідного для сплати визначеного розміру дивідендів. В такому випадку, дивіденди виплачуються за рахунок власного капіталу, сформованого в минулих періодах, що призводить до недостатності коштів для самофінансування підприємства, підвищує ймовірність його банкрутства.

Політика постійно зростаючих дивідендних виплат передбачає постійно зростаючі дивіденди з плином часу. Загалом, вона характерна для підприємств, які знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, коли є необхідність у значних коштах для розвитку. Перевагою даного типу дивідендної політики є стабільно зростаюча сума дивідендів, що призводить до стрімкого зростання ринкової ціни акцій, забезпечення потреби в ресурсах для розвитку підприємства в короткостроковому періоді. Однак у довготерміновій перспективі відбувається поступове зменшення реінвестованого прибутку, що не дозволяє в повній мірі забезпечити потребу підприємства в фінансуванні за рахунок власного капіталу і змушує залучати великі обсяги коштів за рахунок кредитів. Все це ставить під загрозу нормальне функціонування фірми і підвищує ризик настання банкрутства. Наш погляд, застосування цього типу дивідендної політики є доцільним за умови наявності передумов для постійного покращення фінансових результатів суб'єкта господарювання, однак лише до тих пір, поки необхідність виплати дивідендів не змушує змінювати структуру капіталу.

До змішаної групи теорій дивідендної політики відносяться політика мінімального стабільного розміру дивідендів, концепція мінімізації податкових платежів, постійне дивідендне відношення, методика виплати дивідендів акціями, перекупка акцій, подрібнення акцій.

Найбільш складними, однак разом з тим і найбільш ефективними є теорії виплати дивідендів акціями. До них відносяться наступні типи дивідендної політики: виплата дивідендів акціями та викуп акцій. Дані типи дивідендної

політики допомагають вирішити проблеми з недостатністю грошових коштів для виплати дивідендів.

На наш погляд, методика викупу власних акцій є оптимальною з точки зору використання прибутку, так як, з одного боку, дозволяє задовольнити тугрупу акціонерів, які прагнуть реінвестування шляхом залишення у розпорядженні компанії суми нерозподіленого прибутку, а з іншого – тих власників, котрі прагнуть отримання грошового доходу, оскільки зростання ринкової вартості акцій компанії дозволяє їм вигідно їх продати на ринку цінних паперів. Підприємство, в свою чергу, також отримує достатню для задоволення інвестиційних потреб частину чистого прибутку, оскільки завжди залишатимуться власники, схильні до реінвестування. Однак, реалізація даного типу дивідендної політики на українських підприємствах значно ускладнюється низьким рівнем розвитку вітчизняного ринку цінних паперів та певними законодавчими обмеженнями, тому фінансові менеджери найчастіше надають перевагу залишковому типу дивідендної політики, оскільки виплата дивідендів, враховуючи особливості вітчизняної економіки, майже не має впливу на ринкову ціну акцій українських компаній.

Як показало дослідження, система використання прибутку

ПП «Електротехносервіс», в першу чергу, повинна бути направлена на підтримання нормативного рівня коефіцієнта автономії та підвищення абсолютної ліквідності підприємств, що, як показало дослідження, позитивно вплине на масу отриманого прибутку. Окрім цього, приватний капітал потрібно зацікавити в інвестуванні в галузь шляхом сплати дивідендів.

В табл. 3.5 наведено запропонований склад фонду нагромадження в підприємстві. Виходячи з розрахунків, для отримання нормативного рівня коефіцієнта абсолютної ліквідності ($>0,2$) ПП «Електротехносервіс» потрібно додатково отримати грошових коштів, сформованих за рахунок нерозподіленого прибутку, в розмірі 89,35 млн грн для їх спрямування на погашення поточної кредиторської заборгованості.

Таблиця 3.5

Структура фонду нагромадження ПП «Електротехносервіс»

Фонд нагромадження, млн грн		
Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Всього
10,77	83,45	94,23

Окрім того, ще 5 % від залишку чистого прибутку після погашення заборгованості (10,77 млн грн в цілому по ПП «Електротехносервіс») пропонується, згідно світової практики, направити до резервних фондів підприємства, що дозволить знизити ризики банкрутства підприємств в разі настання форс-мажорних обставин. Таким чином, загальна величина фонду нагромадження становитиме 94,23 млн грн (31 % від чистого прибутку).

Залишок чистого прибутку після покриття витрат на погашення кредиторської заборгованості, відрахувань до резервного фонду та приведення до нормативного рівня показників абсолютної ліквідності складатиме фонд споживання. В табл. 3.6 наведено запропонований розподіл фонду споживання ПП «Електротехносервіс».

Таблиця 3.6

Структура фонду споживання ПП «Електротехносервіс»

Фонд споживання, млн грн				
Фонд матеріального заохочення працівників	Фонд виплати дивідендів			Всього
	До державного бюджету	Приватним власникам	Всього	
12,12	55,64	53,46	109,11	121,23

Для стимулювання продуктивності праці пропонується направити 10 % від фонду споживання на матеріальне заохочення працівників підприємств, що, з одного боку, суттєво не зменшить фонд виплати дивідендів, а з іншого – дозволить стимулювати особисту зацікавленість працівників у прибутковості ПП «Електротехносервіс». Решту чистого прибутку пропорційно до частки в статутному фонді пропонується направити на виплату дивідендів приватним власникам і державному бюджету. Таким чином, загальний фонд споживання по ПП «Електротехносервіс» становитиме 121,23 млн грн, в тому числі фонд

матеріального заохочення – 12,12 млн грн, фонд виплати дивідендів – 109,11 млн грн.

Загальна структура використання прибутку ПП «Електротехносервіс» зображена на рис. 3.3. Значна частина чистого прибутку (28,56 %) має піти на погашення кредиторської заборгованості. Направлення 31,24 % чистого прибутку на збільшення капіталізації ПП «Електротехносервіс» у вигляді резервного капіталу та нерозподіленого прибутку дозволить вирішити проблеми з платоспроможністю, що, з одного боку, покращить фінансове забезпечення господарських процесів, а з іншого, також матиме позитивний вплив на імідж підприємства. В свою чергу, 4,02 % чистого прибутку, виплаченого працівникам у вигляді матеріального заохочення, спонукатимуть їх до продуктивнішої праці через очікування таких же результатів своєї роботи в майбутньому.

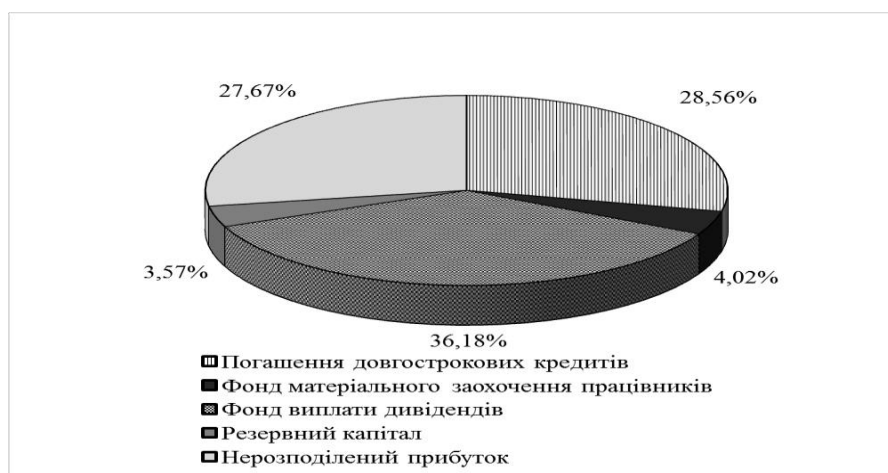


Рис. 3.3. Структура використання чистого прибутку ПП «Електротехносервіс»

Окрім цього, витрачання 36,18 % чистого прибутку на виплату дивідендів повинно підвищити зацікавленість приватного капіталу і дозволить зробити підприємство привабливим для подальшого інвестування.

Показники ефективності запропонованих заходів наведено в табл. 3.7. Як бачимо, темпи приросту активів за рахунок господарської діяльності приватного капіталу в ПП «Електротехносервіс» плануються на рівні 9,74 %, що в сучасних економічних умовах є досить суттєвим показником і дозволить підвищити зацікавленість приватних інвесторів у вкладенні коштів у підприємство.

Таблиця 3.7

Оцінка ефективності використання прибутку в ПП

«Електротехносервіс»

Приватні власники	Державний бюджет			
Темпи приросту активів за рахунок господарської діяльності, %	Приріст податкових платежів, млн грн	Приріст власного капіталу за рахунок прибутку, млн грн	Всього приріст державного капіталу, млн грн	Темпи приросту активів, %
9,74	180,09	55,64	235,74	41,27

Ще більшу вигоду від інтенсифікації галузі, згідно розрахунків, матиме державний бюджет. Так, приріст податкових платежів в порівнянні з минулим роком складатиме в цілому по підприємству 180,09 млн грн. Ще 55,64 млн грн буде направлено до бюджету у вигляді дивідендів. Таким чином, загальний приріст державного капіталу за рахунок господарської діяльності ПП «Електротехносервіс» складе в абсолютному виразі 235,74 млн грн, що забезпечить річні темпи приросту на рівні 41,27 %.

Таким чином, як показують дані дослідження, за умови інтенсифікації ПП «Електротехносервіс», залучення фінансових ресурсів в достатньому обсязі, розвитку законодавчої бази та забезпеченні грамотного фінансового менеджменту в короткостроковому періоді підприємство зможе забезпечити собі прибутковість в майбутньому, а також зробити своє виробництво привабливим для інвестування.

3.3. Використання зарубіжного досвіду оцінки інвестиційної привабливості підприємства

На сьогодні з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства необхідно формувати ефективну діяльність із застосуванням інституціональних заходів її регулювання. Для цього пропонуємо дослідити досвід наступних країн з залучення інвестицій: Великобританії, Франції, Німеччини, Швейцарії, Польщі, Швеції, Канади та інших.

Основою здійснення будь-якої діяльності, в тому числі інвестиційної є законодавча база країни, яка регулюється органами державної та регіональної влади та впливає на інвестиційну привабливість. Від особливостей законодавчого регулювання залежить можливість залучення інвестиційних ресурсів.

У кожній країні існують свої закони та органи управління регіональним розвитком, які регулюють формування інвестиційної привабливості регіону. У Польщі важливу роль при формуванні інвестиційної привабливості підприємств відіграють держструктури. Спочатку політикою регулювання закордонних інвестицій в країні займалося Міністерство приватизації, проте потім було створено новий спеціалізований орган – Державне агентство по закордонних інвестиціях. На першому етапі в країні діяли два загальнонаціональних і безліч регіональних органів. Проте виникали труднощі при вирішенні організаційних питань агентами потенційних інвесторів через багаторівневість системи. Зараз у країні діє Польське агентство з питань інформації та інвестицій, яке надає послуги «з одних рук» і діє від імені уряду [71].

Німеччина має децентралізовану структуру управління. Землі ФРН функціонують як окремі держави, які мають суверенітет і юридично не підлягають федерації. Повноваження суб'єктів федерації дають їм можливість здійснювати широке самоврядування: бути хазяями на своїй території, впливати на розвиток економіки, охорону довкілля, соціально-культурне життя, гарантувати громадянські права і права людини. У відповідності до 109 статті Конституції ФРН передбачається самостійність незалежність бюджетів земель і федерації. Кожна земля має свою конституцію, демократично обраний земельний парламент (ландтаг), земельне управління – уряд. Кожна земля має власне земельне законодавство, яке не суперечить федеральному, а також своє громадянство, але основним є громадянство ФРН. Для розв'язання можливих протиріч між центром і землями існує федеральний конституційний суд. Таким чином існує подвійний розподіл влади, згідно з яким не лише федерація, але і кожна земля мають власний парламент, свій уряд і суди [53].

У Німеччині основними законодавчими актами щодо регулювання іноземних інвестицій, є Закон «Про зовнішні економічні зв'язки» 1961 р. та Закон «Про кредити» 1976 р. Згідно досліджуваних джерел [71] не існує законодавчих обмежень на рух капіталу, на обсяг і характер валютних угод, а також на фінансування іноземних компаній на місцевому ринку позикового капіталу, але необхідна наявність ліцензій для ведення діяльності в певних галузях економіки (медичній, фармацевтичній, транспортній, страховій, банківській, в готельному і ресторанному бізнесі тощо). У Німеччині лише одного разу були введені обмеження (1973–1974 рр.), які діяли 12 місяців. Вони полягали в необхідності отримання іноземними інвесторами дозволу Бундесбанку (державного банку Німеччини) на здійснення інвестицій. Аналізуючи досвід Німеччини варто зауважити, що контроль з боку держави повинен бути присутнім, особливо у фінансовій сфері. Кожна країна прагне покращити інвестиційну привабливість і залучити якомога більше фінансових ресурсів. Інвестиції сприяють розвитку соціально-економічного, політичного життя країни, зміцненню позицій на світовій арені, тому регулювання потоків інвестиційних ресурсів необхідно здійснюватись постійно.

Що ж до інституційної сфери Великобританії, то тут органи регіональної влади мають складну місцевості та містах, а в Уельсі та Шотландії у 1992 році запроваджена однорівнева система.

Після Другої світової війни до функцій органів місцевого самоврядування входило фінансування соціальних послуг, транспорту, освіти, житлово-комунального господарства. Пізніше місцеві органи влади втратили право на будівництво і придбання житла, приватизацію місцевого транспорту і комунальних мереж, з-під їх контролю виведені деякі види освітніх установ, скоротилися витратні зобов'язання муніципалітетів. Тепер місцеві бюджети фінансують лише 36 % усіх державних витрат [53]. Обмеження повноважень регіональних органів влади не є позитивним моментом у розвитку регіону. Навпаки, для забезпечення сталого розвитку та формування високого рівня інвестиційної привабливості території необхідно надавати більшій самостійності регіональним структурам.

Важливе місце у формуванні інвестиційної політики підприємств Великобританії належить регіональним агентствам та корпораціям розвитку (Шотландське та Уельське агентства розвитку, корпорації розвитку районів лондонських доків та ріки Мейсер). Такі організації можуть краще зосередитись на дослідженні проблем та переваг розвитку регіону та забезпечити його подальше процвітання. З метою сприяння розвитку регіональної політики стимулювання інвестицій видаються позики Європейського інвестиційного банку на пільгових умовах до 50 % вкладень в основний капітал [71].

У Великобританії іноземні інвестори звільнені від отримання дозволів на здійснення своєї діяльності на території держави. На нашу думку, повинен існувати певний контроль за діяльністю іноземних інвесторів на території країни, влада повинна залишатись в країні, а не переходити до іноземних законодавств Англії є те, що згідно Закону «Про промисловість» (1975 р.): «уряд може заборонити купівлю іноземними інвесторами важливих підприємств обробної промисловості, якщо це суперечить інтересам держави. В галузях авіаційного та водного транспорту діяльність іноземних компаній дозволяється лише під національним контролем» [68]. Створення таких обмежувальних заходів сприяє підтримці національних інтересів, реалізації поставлених цілей.

Великий інтерес у формуванні інвестиційної політики підприємств справляє Канада. У країні створений розподіл повноважень між федеральними і провінційними органами влади щодо регулювання інвестиційної діяльності [68] провінції можуть на своєму рівні регулювати в законодавчому порядку іноземні інвестиції, якщо це регулювання не суперечить федеральному законодавству. Це дозволяє узгодити дії щодо залучення іноземних інвестицій та сприяє підвищенню інвестиційної привабливості регіону. Налагоджена система державного регулювання дозволяє полегшити умови ведення бізнесу.

Для здійснення підприємницької діяльності на території будь-якої провінції (регіону) іноземні інвестори повинні отримати федеральну ліцензію. Всі ці положення, як і діяльність іноземних інвесторів на території Канади,

регулюється законом «Про іноземні інвестиції», прийнятим у 1985 р. Також у Канаді існує контроль держави за допущенням іноземних інвесторів у національну економіку. Цей контроль передбачає, що іноземний інвестор, перед започаткуванням своєї справи на території Канади, повинен подати на розгляд державних органів повідомлення або заявку на інвестиції в Канаді [71]. Ускладнення процедури оформлення документів на ведення бізнесу знижує потоки інвестицій до країни. Чим складніша процедура започаткування бізнесової діяльності, створення нових проектів, тим менш привабливим буде регіон для інвестування. Чудовим прикладом спрощення процедури заснування підприємств і тим самим підвищення привабливості регіонів є Південно-Африканська республіка. Тут процедура заснування корпорації зводиться до резервування назви і реєстрації заяви про створення компанії в окремій Реєстраційній палаті закритих корпорацій [65]. При створенні підприємства непотрібно більше ніяких установчих документів, зокрема не потребують реєстрації печатки та штампи компанії. Такі законодавчі стимули полегшують процес започаткування господарської діяльності, зокрема і для інвесторів у створенні нових проектів, що робить країну привабливою для вливання капіталу.

Розглядаючи інституційну систему Франції варто відмітити, що територіальну структуру країни утворюють три рівні: регіон, департамент, комуна. В цілому метрополія поділяється на 22 регіони, 96 департаментів і біля 36 тис. комун. В кожному регіоні існує регіональна рада. Державну владу представляє префект регіону, який має певну владу по відношенню до всіх зовнішніх служб різних відомств. Кожному рівню управління надані права, можливості і кошти для рішення тих питань, які найкраще підлягають управлінському впливу саме в кожній структурній одиниці. Серед центральних установ, які відповідають за регіональну політику Франції розрізняють: Делегацію з облаштування території і регіонального розвитку, Міжвідомчий комітет з облаштування і розвитку території, Національний комітет з облаштування території, Міжвідомчий комітет допомоги з розміщення видів економічної діяльності та Фонд облаштування і розвитку

території [71]. Органами регулювання інвестиційної діяльності в країні та її регіонах є Національний банк та Міністерство економіки, фінансів і бюджету, при якому створена служба іноземних інвестицій Казначейства (Бюро D3). У Бюро D3 декларуються всі іноземні інвестиції, знаходяться дані проінвесторів, про форму та цілі здійснення інвестицій. Наданням пільг у Франції, крім місцевої влади, займається агентство економічного розвитку країни, Національне агентство із створення нових підприємств та Національне агентство сприяння науковим дослідженням [71].

За результатами дослідження варто підсумувати, що в кожній країні створений свій режим регулювання інвестиційної діяльності підприємств, який впливає на рівень інвестиційної привабливості країни та регіонів. Одні країни використовують більш жорсткі методи регулювання діяльності інвесторів, інші навпаки – створюють ліберальне законодавство, що сприяє притоку капіталу. Важливу роль у формування інвестиційної привабливості регіонів відіграють органи місцевого самоврядування, спеціалізовані організації, на які покладено повноваження управління інвестиційними процесами в регіоні. Від діяльності вище згаданих органів та структур залежить ефективність реалізації інвестиційної політики та рівень інвестиційної привабливості регіону.

В Україні на сьогодні основними нормативними актами, що регулюють процес інвестування на державному та регіональному рівнях є Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року. Цей Закон визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Він спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування економіки, розвитку міжнародного співробітництва та інтеграції [16]. На основі положень закону державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності [16].

Таким чином, на основі використання світового досвіду залучення інвестицій та врахування особливостей розвитку ПП «Електротехносервіс» пропонуємо створити матрицю потенціалу інвестиційної привабливості з відповідними шляхами подальшого розвитку підприємства (рис. 3.4).

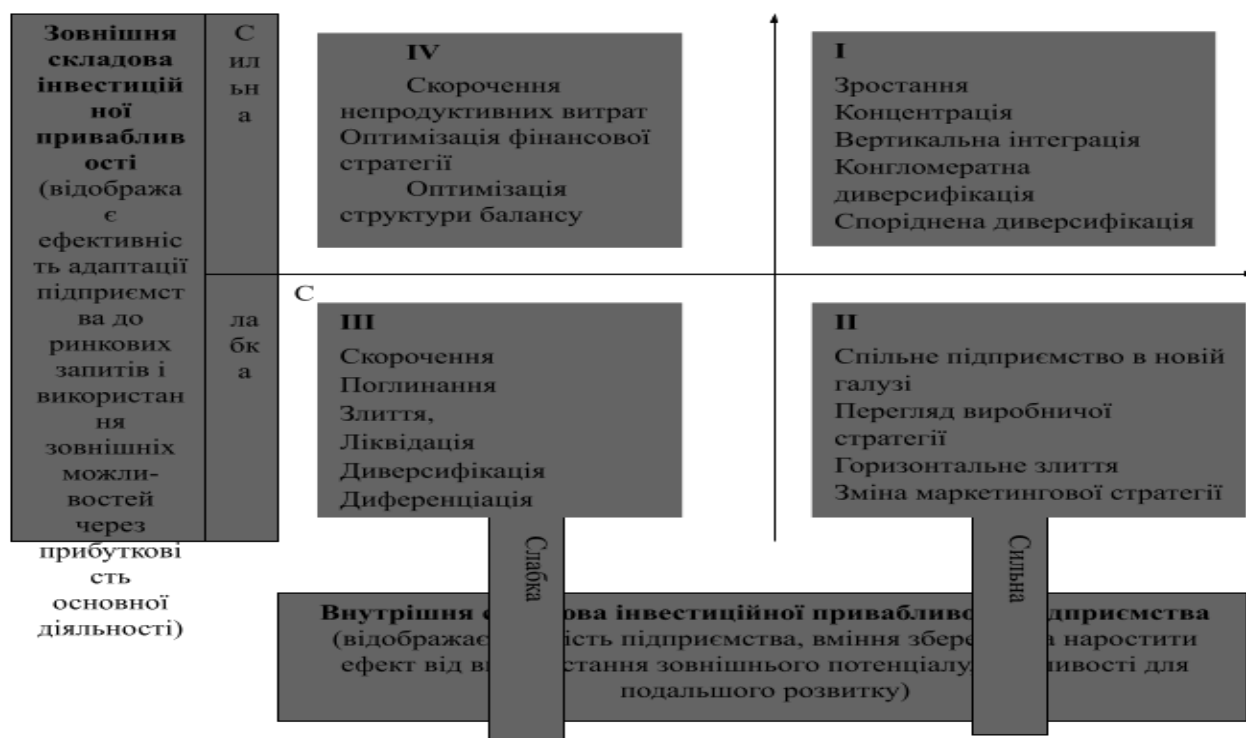


Рис. 3.4. Матриця «стратегічного набору», залежного від потенціалу інвестиційної привабливості, для ПП «Електротехносервіс»

Вісі матриці утворюють оцінки внутрішнього та зовнішнього потенціалу інвестиційної привабливості підприємств. При цьому під зовнішнім потенціалом слід розуміти можливість виробника забезпечувати потреби зовнішнього середовища у визначеному товарі, одержати певну частку ринку, іншими словами – «доцільність присутності» його товару на ринку, яка підтверджується позитивним рівнем рентабельності виробництва, внаслідок згоди покупця купувати товар за економічно обґрунтованою ціною. Структура виробництва та реалізації товарів, таким чином, є свідченням позитивного реагування підприємства на запити зовнішнього середовища, а саме – розвиток та привабливість галузі телекомунікацій.

Характеристика внутрішнього потенціалу інвестиційної привабливості ПП

«Електротехносервіс» вбачається у ефективності управління фінансовим станом підприємства, що забезпечить його стійкість та можливості для залучення додаткових ресурсів для подальшого розвитку діяльності, та отримання прибутку в результаті фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, квадранти матриці із змістовною оцінкою якості прибутковості певною мірою співвідносяться з квадрантами матриці

«стратегічного набору» залежного від потенціалу інвестиційної привабливості, оскільки та чи інша якість прибутковості отримана підприємством є наслідком рівня використання інвестиційних можливостей підприємства. Звідси ПП «Електротехносервіс» з огляду на вихідне становище може обирати ту чи іншу стратегію з певними цільовими показниками.

Висновки до розділу III:

У розділі III проаналізовано контроль даних параметрів, який дає можливість за невеликою кількістю розрахунків визначати проблемні центри відповідальності, та виявити напрями першочергової роботи в управлінні прибутковістю.

У ході дослідження встановлено, що управління даними параметрами доцільно здійснювати з орієнтацією на задоволення умови «золотого правила економіки», за допомогою якої відбувається відображення збалансованого розвитку підприємства та можливі перспективи його зростання.

Під час нашої діяльності, було проаналізовано, що методика викупу власних акцій є оптимальною з точки зору використання прибутку, адже це дозволяє задовольнити ту групу акціонерів, які прагнуть реінвестування шляхом залишення у розпорядженні компанії суми нерозподіленого прибутку. Отже, ПП «Електротехносервіс» з огляду на вихідне становище може обирати ту чи іншу стратегію з певними цільовими показниками.

Адже, квадранти матриці із змістовною оцінкою якості прибутковості певним чином співвідносяться з квадрантами матриці «стратегічного набору» залежного від потенціалу інвестиційної привабливості, оскільки та чи інша якість прибутковості отримана підприємством є наслідком рівня використання інвестиційних можливостей підприємства.

ВИСНОВКИ

У бакалаврській роботі теоретично обґрунтовано та запропоновано практичні рекомендації щодо удосконалення розвитку інвестиційних можливостей підприємства. Результати завершеного дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

1. На основі аналізу літературних джерел уточнено сутність інвестицій. Встановлено, що інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. Інвестиції класифікують за наступними ознаками: об'єктами інвестиційної діяльності, характером участі в інвестуванні, терміном вкладення капіталу, способом обліку засобів, мірою очікуваних ризиків, рівнем доходності, мірою ліквідності, територією, в яку інвестуються, формою власності, характером застосування капіталу, ступенем сумісності.

2. У ході дослідження встановлено, що при управлінні інвестиційною привабливістю варто враховувати те, що інвестор при виборі об'єкта капіталовкладення проводить оцінку інвестиційних можливостей на таких рівнях – держави, регіону (галузі) та безпосередньо самого підприємства. Інвестиційна діяльність підприємства може бути внутрішньою та зовнішньою. Сучасний стан діяльності підприємств дає змогу виділити такі групи факторів, які визначатимуть кількісні та якісні зміни інвестицій на мікрорівні: організаційно-правові, фінансово-економічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні та інформаційні. Розроблено алгоритм управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства.

3. Встановлено, що підходи до розвитку інвестиційних можливостей підприємства доцільно об'єднати у дві великі групи: підходи, що базуються на поетапному управлінні (управління формуванням, розподілом та використанням прибутку) і підходи, в основі яких лежать методи управління (планування, організація і контроль, оцінка результатів). Запропоновано

дескриптивну модель процесного управління прибутком, яка дозволяє виділити основні особливості формування, розподілу та використання прибутку як управлінської системи, а саме: те, що на кожному етапі цього управління слід виділяти окремі його об'єкти, інструменти та результати. Встановлено, що вищенаведені процеси відбуваються в щільній взаємодії один з одним та повинні бути спрямовані на досягнення кінцевої мети інвестиційної діяльності.

4. На основі аналізу фінансово-економічних показників ПП «Електротехносервіс» було виявлено, що у структурі активів найбільшу частку займає дебіторська заборгованість (73 %), пасивів – поточні зобов'язання (94 %). Значення коефіцієнта поточної заборгованості майже в 2 рази перевищувало нормативне, що свідчить про значне переважання поточної заборгованості над довгостроковою. Щодо коефіцієнта поточної ліквідності, то він менший ніж нормативний, що свідчить про неможливість вповній мірі погасити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів підприємства. Встановлено, що у 2015 та 2017 рр. ПП «Електротехносервіс» було прибутковим підприємством, а у 2016 р. спостерігалася збитковість підприємства.

5. У ході дослідження було розроблено функціональну схему управління прибутком підприємства. На основі проведених розрахунків встановлено, що керівництву ПП «Електротехносервіс», в першу чергу, варто зосередити свою увагу на покращенні ефективності збутової діяльності підприємства, оскільки це дасть можливість отримати швидкі результати, не затрачаючи надмірних зусиль та витрат. Розрахунок виробничого левериджу дав можливість стверджувати, що зростання рівня виробництва товарів на 1 % у 2017 році зумовить зростання прибутку на 2,11 % у ПП «Електротехносервіс», що свідчить про наявність значних резервів для покращення фінансово-економічних показників за рахунок зниження собівартості продукції.

6. На основі аналізу податкового навантаження на ПП «Електротехносервіс» встановлено, що за проаналізований період спостерігається динаміка до зростання створеної доданої вартості на 58 %. Податкове зобов'язання з ПДВ зросло на 14 %, в той час як податковий кредит знизився на 78 %, що

пов'язано зі скороченням обсягу виробництва і втратою експортного потенціалу підприємства. Така динаміка податкового зобов'язання та кредиту з податку на додану вартість у

ПП «Електротехносервіс» призвела до збільшення податкових платежів до бюджету з ПДВ більш як в 2,6 рази. В загальному сума податкових платежів за досліджуваний період зросла на 55 %.

7. Наведено структуру внутрішньо економічного механізму забезпечення інвестиційної привабливості ПП «Електротехносервіс». Встановлено, що у своїй діяльності підприємству доцільно застосовувати наступні конкурентні стратегії: забезпечення низьких витрат, збільшення вигод для споживача шляхом інтеграції, спеціалізація на виді продукції, спеціалізація на типі споживача, фокусування на обмежених географічних районах. Розроблено алгоритм формулювання та реалізації стратегії забезпечення інвестиційної привабливості ПП «Електротехносервіс». З метою виявлення сильних та слабких сторін діяльності підприємства, а також його можливостей та загроз було побудовано матрицю SWOT-аналізу.

8. Запропоновано систему заходів, щодо покращення використання прибутку ПП «Електротехносервіс», зокрема розраховано оптимізацію капіталу підприємства за рахунок погашення дебіторської заборгованості

та за рахунок додаткових внесків до статутного фонду; наведено розрахунок можливої капіталізації ПП «Електротехносервіс» за рахунок приватного капіталу; наведено запропонований розподіл фонду нагромадження та фонду споживання. Встановлено, що за умови інтенсифікації ПП «Електротехносервіс», залучення фінансових ресурсів в достатньому обсязі, розвитку законодавчої бази та забезпеченні грамотного фінансового менеджменту в короткостроковому періоді підприємство зможе забезпечити собі прибутковість в майбутньому, а також зробити своє виробництво привабливим для інвестування.

9. У ході дослідження розгляну досвід наступних країн з залучення інвестицій: Великобританії, Франції, Німеччини, Швейцарії, Польщі, Швеції та Канади й та визначено можливі шляхи запровадження даного досвіду у ПП

«Електротехносервіс». Встановлено, що основою здійснення будь-якої

діяльності, в тому числі інвестиційної є законодавча база країни, яка регулюється органами державної та регіональної влади та впливає на інвестиційну привабливість. Розроблено матрицю «стратегічного набору», залежного від потенціалу інвестиційної привабливості, для ПП «Електротехносервіс». Встановлено, що процес управління інвестиційною привабливістю підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бирка М.І. Теоретико-методологічні підходи до аналізування прямих іноземних інвестицій в контексті їх залучення. *Стратегія розвитку України*. №1, 2012. С. 34-41.
2. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: підручник. К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2003. 398 с.
3. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. К.: Тов-во «Знання», КОО, 2003. 318 с.
4. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. К.:ЦУЛ, 2011. 400 с.
5. Буряк С. В. Дослідження сутності інвестицій у сучасній економічній теорії. *Міжвідомчий науковий збірник*. В. 9. 2001. С. 43—53.
6. Вергун В. А., Ступницький О. І. Іноземні інвестиції: офшорні зони та їх інституції в міжнародному бізнесі: навч. посіб. К.: Київський університет, 2012. 416 с.
7. Вітлинський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2000. 292 с.
8. Вовчак О.Д. Інвестування: навч. посіб. Львів: Новий Світ. 2000, 2007. 544 с.
9. Гриньова В. М., Колода В. О., Лелейко Т. І. Інвестування: підручник. К.: Знання, 2008. 456 с.
10. Горник В.Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: монографія / В.Г. Горник, Н.В. Дацій. К.: НАДУ, 2005. 200 с.
11. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності. К.: Алерта, 2001. 338 с
12. Долінська Т., Юр'єва Т. Інвестиційний клімат України та шляхи його формування. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць*. 2010. Вип. 25. С. 9–18.
13. Доповідь Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу 2013. Розумний підхід до регулювання діяльності малих і середніх підприємств». URL: <http://www.dkrp.gov.ua/info/888> (дата звернення: 20.04.2023).
14. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / [сост. Гаврилишин Б. Д.,

Устенко О. А.; ред. Мочерний С. В.]. К.: Видавничий центр «Академія», 2000 864 с.

15. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і запровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку» від 7 лютого 2002 року, № 3036-Ш.

16. Закон України «Про інвестиційну діяльність» №1560-ХІІ від 18.09.1991 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. (дата звернення: 20.04.2023).

17. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. № 94/96-ВР. (дата звернення: 20.04.2023).

18. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: інструменти та управління: колект. монографія / С. І. Дем'яненко [та ін.]. К.: КНЕУ, 2015. 250с.

19. Інвестиційна привабливість підприємства: колект. монографія; за заг. ред. Т. С. Андрєєвої. Харків: Панов А. М., 2016. 89 с.

20. Інвестування: навч. посібник / Г.Б.Погріщук, В.В. Руденко. Тернопіль: *Економічна думка*, 2014. 277с.

21. Індекс інвестиційної привабливості. URL: <http://www.eba.com.ua>. (дата звернення: 20.04.2023).

22. Карлін М. І. Фінансові системи країн Західної Європи: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2009. 320 с.

23. Кірсанова В. В., Волощук Л. О., Філіппова С. В. Обліково-аналітичні інструменти управління реальними інвестиціями підприємства у процесі інноваційного розвитку: [монографія]. Одеса: Апрель, 2015. 197 с.

24. Коваленко Ю.М. Інвестиційний аналіз: підруч. / Ю.М. Коваленко, А.А. Пересада, С.В. Онікієнко. К.: КНЕУ, 2003. 485 с

25. Коваленко В. В., Ковальчук А. Т. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації: правовий аспект: [монографія]. К.: Знання, 2011. 319 с.

26. Коваль Н. В. Інвестиційна привабливість України в міжнародних рейтингових оцінках. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 17. С. 42–48.

27. Кожушко Л. Ф., Щербакова А. С. Управління інвестиційним потенціалом підприємств аграрного виробництва на осушуваних землях: монографія. Рівне:

Свинарчук Р. В., 2016. 222 с.

28. Козловський С. В. Фінансова математика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: Знання України, 2006. 308 с.

29. Корпан О. С. Сучасні підходи до класифікації інвестицій: проблеми та перспективи. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. №6.

30. Кравченко О. В. Оцінка інвестиційної активності промислових підприємств в Україні. *Ефективна економіка*. 2014. № 8. С. 45–52.

31. Крючкова І. Р., Філіппова С. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислового підприємства: симбіоз економічного оцінювання та залучення джерел фінансових та альтернативних ресурсів: [монографія]. Одеса: Бондаренко М. О., 2015. 189 с.

32. Кузьмін Є. С. Ефективність інвестицій підприємств молочної промисловості: монографія. К.: Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки», 2015. 252 с.

33. Лавриненко Г. Формування міжнародного іміджу України в західному світі (на прикладі Польщі). *Політологія*. 2011. № 4 (111). С. 149–154.

34. Лук'яненко О.Д. Інноваційні фактори глобальної конкурентоспроможності: монографія. К.: КНЕУ, 2015. 298 с.

35. Лютак О.М. Особливості інвестиційного забезпечення туристичної сфери в умовах транснаціоналізації світогосподарських. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. Харків, Університет банківської справи. Том 1, №24 (2018). С. 104–112.

36. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. К.: ЦУЛ, 2009.

37. Мацибора В.І., Збарський І.В., Мацибора Т.В. Економіка підприємств: навчальний посібник. Київ: Каравелла, 2009. 312 с.

38. Міністерство закордонних справ України. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/821>.

39. Місце України за рейтингом «Ведення бізнесу 2013». URL.Режим доступу:

http://bg-law.com.ua/pres-oglyad/23-msce-ukrayini-za-reytingom-vedennya-bznes_u-2013.html (дата звернення: 20.04.2023).

40. Мойсеєнко І. П. Інвестування: підруч. К.: Знання, 2006. 490 с.

41. Мочерний С. В. Економічна теорія: навчальний посібник. Київ: ВЦ «Академія», 2009. 640 с.
42. Николайчук О. Інвестиційна привабливість України крізь призму міжнародних рейтингів. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2023).
43. Онопрієнко О. Д. Міжнародний рейтинг України як критерій її інвестиційної привабливості. URL: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2011_3/Onoprienko_311.htm (дата звернення: 20.04.2023).
44. Осовська Г. В. Економічний словник. Київ: Кондор, 2009. 358 с.
45. Оцінка економічної ефективності операційної та інвестиційної діяльності підприємств: [монографія] / [В. Я. Нусінов та ін.]; за заг. ред. В. Я. Нусінова. Кривий Ріг: Чернявський Д. О., 2013. 248 с.
46. Павловська Л. Д., Ходаківський В. М. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств: [монографія]. Житомир: Полісся, 2015. 235 с.
47. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. К.: Лібра, 2002. 472 с.
48. Петренко Л. М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2012. Вип. 22, Ч. II. URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/54.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/54.pdf) (дата звернення: 20.04.2023).
49. Петрович Й. М. Організаційно-економічні засади прискорення інноваційних процесів у промисловості України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Проблеми економіки та управління. 2008. № 628. С. 3–11.
50. Петухова О. М. Інвестування: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 336 с.
51. Піскус Р. В. Управління фінансовими ризиками: підручник. К.: Знання, 2011. 598 с.
52. Погасій С. О., Позднякова О. В., Краснокутська Ю. В. Інвестиційний менеджмент (в прикладах і завданнях): посіб. Харків, 2009. 337 с.
53. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки» від 28 грудня 2001 року. № 1801 (дата

звернення: 20.04.2023).

54. Постанова Правління НБУ «Про врегулювання питань іноземного інвестування в Україну» від 10.08.2005 р. № 280 (дата звернення: 20.04.2023).

55. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про порядок здійснення в грошовій формі іноземних інвестицій в Україну та повернення іноземному інвестору його інвестицій, а також репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від інвестиційної діяльності в Україні» від 14.10.2004 р. № 482 (дата звернення: 20.04.2023).

56. Правик Ю. М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 431 с. 10.

57. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України: аналітична доповідь. К.: НІСД, 2013. 48 с.

58. Прохорова В. В., Проценко, В. І. Чобіток В. М. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування: [монографія]. Херсон: Грінь Д. С., 2016. 287 с.

59. Погасій С. О., Познякова О. В, Краснокутська Ю. В. Інвестиційний менеджмент: навч. посібник Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2009. 337 с.

60. Ревуцька Н. Сучасні інструменти залучення іноземного капіталу. *Цінні папери України*. 2014. № 9. С. 54—58.

61. Рогач О. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підручник. К.: Либідь, 2005. 720 с.

62. Румянцев А. П., Кубишина Н. С. Інноваційна діяльність вітчизняних підприємств на ринку енергозбереження в умовах глобалізації. *Стратегія розвитку України*. №1, 2012. С. 22-28

63. Свірідова, Н. Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в еконо-міку України: Монографія. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. 164с.

64. Сіденко С. В. , Скороход М. В. Стан та динаміка основних соціально – економічних показників розвитку «людського капіталу» в Україні. *Стратегія розвитку України*. №1, 2012. С. 29-35

65. Стеценко Т. О., Тищенко О. П. Управління регіональною економікою: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2009. 471 с.
66. Управління процесом інвестування на підприємствах будівельної галузі: монографія / Н. І. Верхоглядова [та ін.]. Дніпропетровськ: Дробязко С. І., 2015. 143 с.
67. Федоренко В. Г. Інвестознавство: підручник; 3-тє вид., допов. К.: МАУП, 2004. 480 с.
68. Федоренко В. Г. Менеджмент: підручник; 2-ге вид., переробл. і доповн. К.: Алерта, 2014. 344 с.
69. Фінансова енциклопедія / О. П. Орлюк, Л. К. Воронова, І. Б. Заверуха [та ін.]; за заг. ред. О. П. Орлюк. К.: Юрінком Інтер. 2008. 472 с.
70. Фісун К. А. Зарубіжний досвід формування іміджу й інвестиційної привабливості країни. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2006. № 6 (61). С. 100–104.
71. Формування та використання інвестиційних портфелів підприємства: методологія та інструментарій: монографія / Кузьмін О. Є. [та ін.]. Львів: Центр Європи, 2017. 189 с.
72. Чирик Н. В. Економічна суть інвестицій: сучасні погляди та концепції. *Економіка. Фінанси. Право*. 2008. № 7. С. 17-22.
73. Череп А. В. Інвестознавство. К.: Кондор, 2006. 398 с.
74. Шевченко Н. І. Досвід системи державного гарантування іноземного інвестування в різних країнах. *Економіка та держава*. 2010. № 4. С. 143–143.
75. Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б., Тищенко О. О. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2013. № 3. С. 122–125.
76. UNCTAD. World investment prospects to 2012: foreign direct investment and the challenge of political risk. *The Economist Intelligent Unit*. United Kingdom, London, 2013. 248 p.
77. UNCTAD. World investment prospects to 2012: foreign direct investment and the challenge of political risk. *The Economist Intelligent Unit*. United Kingdom, London, 2013. 248 p.