

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітній ступінь – «Магістр»

**на тему: Забезпечення інвестиційної привабливості підприємства
деревообробної промисловості**

Виконав:

Салогуб Денис Олександрович
студент спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

Керівник:

Самошкіна Ірина Дмитрівна
к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Рецензент:

Карпович К. В

Суми – 2022

АНОТАЦІЯ

Салогуб Д.О. Тема роботи: Забезпечення інвестиційної привабливості підприємства деревообробної промисловості.

Кваліфікаційна робота зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», СНАУ, Суми - 2022 р. – Рукопис.

У сучасних економічних умовах розвиток одного із пріоритетів забезпечення успішної діяльності підприємства і поліпшення своїх позицій у ринковому середовищі є активізація інвестиційних процесів. Інвестиційна привабливість при цьому відіграє роль ключового елемента, оскільки їх динамічність залежить від можливостей підприємства відповідати умовам потенційних інвесторів.

Ефективність інвестиційних процесів у сучасних умовах господарювання тісно пов'язана з оцінкою поточного стану та виявлення основних тенденцій розвитку інвестиційного ринку. Процес вивчення інвестиційного ринку містить оцінку інвестиційної привабливості підприємств.

У кваліфікаційній роботі обґрунтовано актуальність теми дослідження, сформульовано її мету та задачі, визначено об'єкт, предмет і методи дослідження, розкрито наукову спрямованість дослідження, практичне значення кваліфікаційної роботи, надано відомості щодо апробації результатів дослідження.

Розглянуто особливості визначення інвестиційної привабливості підприємства у сучасних умовах господарювання.

Досліджено інвестиційну привабливість підприємства. Проведено детальний аналіз фінансового становища ТОВ «СВІДА». Для аналізу були розраховані основні фінансово-економічні показники підприємства, за 3 роки (2019-2021 роки), що дозволило автору зробити обґрунтовані висновки та виявити проблемні питання.

Обґрунтовано вдосконалення управління інвестиційною привабливістю підприємства. Запропоновано бізнес-проект та рекомендації які б сприяли підвищенню інвестиційної привабливості досліджуваного підприємства.

Практична значимість одержаних результатів полягає в тому, що розробка науково-методичних пропозицій та практичних рекомендацій щодо удосконалення управління інвестиційною привабливістю сприятиме прийняттю цілеспрямованих управлінських рішень керівництвом підприємства щодо розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, капітал підприємства, підприємство деревообробної промисловості, бізнес-проект, інвестиційно-інноваційна діяльність, прибуток, фінансовий план.

ANNOTATION

Salohub D.O. Ensuring the investment attractiveness of woodworking industry enterprise.

Qualification work on specialty 072 "Finance, banking and insurance", SNAU, Sumy - 2022 - Manuscript.

In modern economic conditions, the development of one of the priorities of ensuring the successful operation of the enterprise and improving its positions in the market environment is the activation of investment processes. At the same time, investment attractiveness plays the role of a key element, since their dynamism depends on the company's ability to meet the conditions of potential investors.

The effectiveness of investment processes in modern economic conditions is closely related to the assessment of the current state and the identification of the main trends in the development of the investment market. The process of studying the investment market includes an assessment of the investment attractiveness of enterprises.

The qualification paper substantiates the relevance of the research topic, formulates its purpose and tasks, defines the object, subject and research methods, discloses the scientific focus of the research, the practical significance of the qualification work, provides information on the approval of the research results.

The peculiarities of determining the investment attractiveness of an enterprise in modern economic conditions are considered.

The investment attractiveness of the enterprise was studied. A detailed analysis of the financial situation of "SVIDA" LLC was carried out. For the analysis, the main financial and economic indicators of the enterprise were calculated for 3 years (2019-2021), which allowed the author to draw reasonable conclusions and identify problematic issues.

The improvement of management of the investment attractiveness of the enterprise is substantiated. A business project and recommendations are proposed that would contribute to increasing the investment attractiveness of the enterprise under study.

The practical significance of the obtained results is that the development of scientific and methodological proposals and practical recommendations for improving the management of investment attractiveness will contribute to the adoption of targeted management decisions by the management of the enterprise regarding the development of the enterprise in modern business conditions.

Key words: investment attractiveness, business capital, woodworking industry enterprise, business project, investment and innovation activity, income, financial plan.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СВІДА»	18
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ “Свіда”	18
2.2 Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ “Свіда”	23
2.3 Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ “Свіда”	38
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «СВІДА»	45
3.1 Напрями забезпечення ефективності розвитку інвестиційної привабливості ТОВ «Свіда»	45
3.2 Рекомендації щодо розвитку інвестиційної діяльності ТОВ «Свіда»	52
3.3 Розрахунок економічної ефективності запропонованих заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Свіда»	54
ВИСНОВКИ	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	69
ДОДАТКИ	72
ДОДАТОК А Фінансова звітність ТОВ «Свіда» за 2019 рік	
ДОДАТОК Б Фінансова звітність ТОВ «Свіда» за 2020 рік	
ДОДАТОК В Фінансова звітність ТОВ «Свіда» за 2021 рік	

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах економіки успішна діяльність суб'єктів господарювання неможлива без здійснення ним інвестиційної діяльності. Залучені інвестиції сприяють динамічному розвитку підприємства і дозволяють йому вирішувати завдання щодо розширення господарської діяльності за рахунок зростання фінансових та матеріальних ресурсів. Інвестиційна діяльність для підприємства є можливістю посилити власні конкурентні переваги як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

Процес проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства є важливим етапом, який передуює розробці інвестиційної стратегії підприємства. Результати оцінювання інвестиційної привабливості підприємства є важливим джерелом інформації для потенційних інвесторів, готових інвестувати в підприємство. Також оцінка інвестиційної привабливості є необхідною для самого підприємства, адже є своєрідним індикатором, що показує ефективність господарської діяльності підприємства.

Теоретичні та прикладні аспекти дослідження питань управління інвестиційною привабливістю підприємств знайшли своє місце у працях Гук О.В., Кривди О. В., Ольвінської Ю.О., Хринюк О. С., Очеретяної О. В, Кривов'язюк І.В., Роганової Г.О., Дзеніс В.О., Дзеніс О.О., Шестакової О.А., Соболевої Г.Г., Зелінської О.М., Галазюк Н.М., Янковської В.А., Гончарової Д.О. та багатьох інших науковців.

Мета і задачі дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка науково-практичних пропозицій з удосконалення системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства деревообробної промисловості. Для досягнення поставленої мети у роботі визначений ряд взаємопов'язаних завдань, серед яких основними є:

- дослідити економічну сутність категорії «інвестиційна привабливість» та основних теорій забезпечення інвестиційної привабливості;

- розглянути чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства;
- розглянути методичні засади визначення інвестиційної привабливості підприємства;
- дослідити особливості інвестиційної привабливості підприємства деревообробної промисловості;
- надати організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства та стан його фінансово-господарської діяльності;
- оцінити стан та структуру капіталу досліджуваного підприємства і його фінансове становище;
- оцінити фінансові результати досліджуваного підприємства;
- обґрунтувати необхідність удосконалення системи управління інвестиційною привабливістю підприємства деревообробної галузі, що аналізується в процесі його розвитку;
- обґрунтувати бізнес-проект, запропонований дослідженому підприємству як напрям підвищення інвестиційної привабливості.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Предметом дослідження є фінансово-економічні відносини, які виникають між суб'єктами господарювання щодо ефективного управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Елементами наукової новизни одержаних результатів роботи є комплексне дослідження теорії і практики підвищення інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта та обґрунтування практичних рекомендації щодо удосконалення управління інвестиційною привабливістю підприємства у процесі його розвитку.

Практична значимість одержаних результатів полягає в тому, що розробка науково-методичних пропозицій та практичних рекомендацій щодо удосконалення управління інвестиційною привабливістю сприятиме прийняттю

цілеспрямованих управлінських рішень керівництвом підприємства щодо розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання.

Методи дослідження. Теоретичною та методичною основою кваліфікаційної роботи магістра стали фундаментальні наукові положення економічної науки у напрямку управління інвестиційною привабливістю підприємств, наведені у працях українських та закордонних вчених-економістів. При написанні кваліфікаційної роботи для імплементації поставлених задач використовувались такі методи наукових досліджень: аналіз і синтез (дедукція та індукція) – для вивчення об’єкта і предмета дослідження; абстрактно-логічний та системно-структурний аналіз – у процесі визначення сутності категорії «інвестиційна привабливість підприємства»; порівняльний аналіз та групування – при дослідженні фінансово-економічної діяльності підприємства; графічний – при наочній ілюстрації досліджуваних явищ, процесів та закономірностей, нормативний – при аналізі фінансових коефіцієнтів та інші загальнонаукові методи.

Апробація результатів роботи. Основні положення кваліфікаційної роботи магістра та можливості їх практичного застосування обговорювались та отримали позитивну оцінку на міжнародних науково-практичних конференціях.

Публікації. За матеріалами кваліфікаційної роботи опубліковано 2 тези: Міжнародної науково-практичної конференції “Економіка, фінанси, облік та право в умовах глобалізації”, 16 листопада 2022 р. м. Біла церква; IX Міжнародної науково-практичної конференції “Study of world opinion regarding the development of science”, 22-25 листопада 2022 р. Прага, Чехія.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел – 20 джерел, 3 додатки. Основний текст викладено на 72 сторінках комп’ютерного тексту, робота містить 24 таблиці, 3 рисунки, 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ступінь інвестиційної привабливості деревообробного підприємства є показником, який дозволяє інвесторам зробити висновок про необхідність вкладення фінансових ресурсів саме в даний об'єкт.

Інвестиційна привабливість підприємства – це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, який можна визначити або оцінити за значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральних оцінювання [1].

Під інвестиційною привабливістю підприємства слід розуміти сукупність усіх внутрішніх і зовнішніх факторів його розвитку, кількісний вимір яких є прийнятним і задовольняє потреби потенційного інвестора.

Інвестиційну привабливість необхідно визначати як сукупність різних факторів, перелік і вага яких може змінюватись залежно від:

1. цілей інвесторів;
2. техніко-виробничої характеристики підприємства, в яке інвестуються кошти;
3. економічного розвитку компанії в минулому, зараз і очікуваного економічного розвитку в майбутньому.

Приймаючи рішення про розподіл капіталу в той чи інший інвестиційний інструмент, інвестор повністю враховує привабливість інвестицій. Він повинен враховувати високу привабливість на всіх етапах прийняття інвестиційних рішень, від вибору приймаючої країни до визначення конкретного інвестиційного проєкту. Звідси видно, що інвестиційна привабливість має агрегований характер: менша привабливість є складовою вищого рівня. Отже,

усі рівні інвестиційної привабливості є взаємопов'язаними, як наведено на рисунку 1.1.

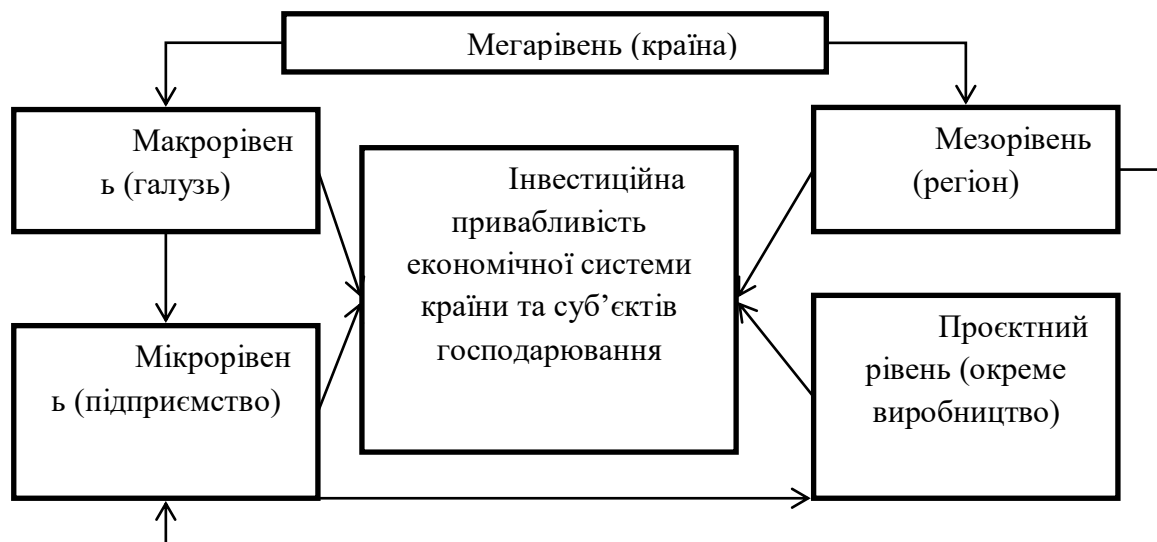


Рисунок 1.1– Багаторівнева модель інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [11].

Фінансовий та інвестиційний аналіз є засобом накопичення, трансформування та використання фінансової інформації. Він має такі завдання:

- визначення стану майна та економічних результатів діяльності підприємства;
- виявляти просторово-часові зміни фінансових умов та результатів діяльності;
- прогноз основних тенденцій розвитку фінансової ситуації;
- прийняти рішення про фінансування інвестиційного проєкту та розміру фінансування власними коштами.

Оцінка інвестиційної привабливості полягає у визначенні інтегрального кількісного показника на підставі узагальнення суми кількісних та якісних характеристик, що дає змогу встановити певну якісну оцінку доцільності інвестування коштів у розвиток компанії.

Інвестиційна привабливість підприємства – справедлива кількісна та якісна інтегральна характеристика внутрішніх і зовнішніх можливостей об'єкта інвестування з позиції можливості залучення та використання інвестиційних ресурсів для свого розвитку і забезпечення максимізації економічного ефекту за мінімального інвестиційного ризику [2].

Отже, інвестиційна привабливість підприємства є характеристикою його переваг і недоліків за системою економічних показників (рентабельність, фінансова стійкість, оборотність). Інвестиційна привабливість компанії відіграє важливу роль у підвищенні її конкурентоспроможності, залученні інвестицій та зміцненні економічної системи країни в цілому.

Для визначення інвестиційної привабливості підприємства на практиці використовується метод визначення стану підприємства за даними бухгалтерської звітності. Інформаційну основу для оцінки інвестиційної привабливості підприємства складають такі дані: балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал, дані статистичної звітності та оперативні дані. [9].

Методи обробки економічної інформації поділяються на економіко-логічні (традиційні) та економіко-математичні.

До традиційних методів аналізу інвестиційної діяльності відносяться: ранжування, групування, обчислення середніх і відносних величин, порівняння, побудова рядів динаміки, графічний метод, індексний метод, метод експертної оцінки, метод елімінування.

До економіко-математичних методів належать: методи елементарної математики, класичні методи математичного аналізу, методи математичної статистики, методи економіко-математичного моделювання та ін.

Приймаючи рішення інвестувати свій капітал у той чи інший інвестиційний об'єкт, інвестор комплексно розглядає інвестиційну привабливість. Інвестор повинен враховувати високу привабливість на всіх етапах прийняття інвестиційних рішень, від вибору країни-реципієнта до визначення конкретного інвестиційного проєкту [7].

Оцінка інвестиційної привабливості фірми, яка є ланкою, що з'єднує фазу аналізу з фазою прийняття рішення щодо інвестування коштів, є інтегральною характеристикою окремих підприємств як об'єктів потенційного інвестування в перспективі сталого розвитку, ефективності використання активів, їх ліквідності і ряду інших показників.

Повна оцінка інвестиційної привабливості фірми повинна включати всі складові цього поняття, а саме абсолютні та порівняльні методи визначення привабливості фірми як об'єкта інвестування [19].

Проте існуючі методи визначення інвестиційної привабливості не у всіх випадках відповідають потребам інвестора щодо об'єктивної, неупередженої, адекватної та достатньої для прийняття рішень інформації. Спроба виправити деякі недоліки призвела до розвитку різних методів відносної оцінки інвестиційної привабливості фірми. [18].

З усього комплексу внутрішніх факторів, що характеризують підприємство, на особливу увагу заслуговують ті, які характеризують фінансово-економічний стан суб'єкта господарської діяльності та підлягають кількісному виміру. Відповідно до цього аспекту, показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства можна поділити на декілька груп:

- аналіз доходності;
- аналіз рентабельності;
- аналіз прибутковості;
- аналіз ліквідності;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз стану основних фондів.

Оцінюючи інвестиційну привабливість підприємства, не слід забувати, що надходження інвестиційних ресурсів залежить не лише від сприятливого інвестиційного клімату, створеного органами державної влади та місцевого самоврядування, а й від самого підприємства. Воно повинно самостійно розробити програми подальшого розвитку, тобто визначити у своєму складі стратегічні центри господарювання. Фактично під ними слід розуміти кілька

структурних одиниць компанії, пов'язаних між собою організаційно-технологічними зв'язками по горизонталі або вертикалі і загалом мету функціонування.

Порядок розрахунку доцільності інвестицій наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Порядок розрахунку доцільності інвестицій

Показники	Формула розрахунку	Умовні позначення
1. Грошовий потік	$ПГК = П + А$	П – чистий прибуток; А – амортизаційні відрахування
2. Теперішня вартість грошового потоку в результаті дисконтування	$ПГК_t = \frac{ПГК_m}{(1 + R)^t}$	ПГК _м – майбутня вартість грошового потоку; R – дисконтна ставка, яка використовується; п – кількість періодів з початку інформаційного циклу
3. Чистий приведений доход	$ЧПВ = -I_n + \sum_{t=1}^n \frac{ПГК_t}{(1 + R)^t}$	І _п – початкові інвестиції; ПГК _t – потік грошових коштів у певному періоді; R – дисконтна ставка, яка використовується
4. Індекс доходності	$I_{\partial} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ПГК_t}{(1 + R)^t}}{I_n}$	І _п – початкові інвестиції; ПГК _t – потік грошових коштів у певному періоді; R – дисконтна ставка, яка використовується
5. Індекс рентабельності	$R = \frac{ЧП_i}{ІВ}$	ЧП _і – середньорічна сума чистого інвестиційного прибутку; ІВ - сума інвестиційних витрат

6. Період окупності	$ПО = \frac{I}{РД}$	I – обсяг інвестицій; РД – середньорічна сума грошового потоку в теперішній вартості
7. Внутрішня норма доходності	$КВ = \sum_{t=1}^n \frac{ПГК_t}{(1+r)^t}$	ПГК _t – потік грошових коштів у певному періоді; r – внутрішня дисконтна ставка, за якої ЧПД дорівнює 0

Джерело: складено автором на основі [12]

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства здійснюється за допомогою економіко-математичних показників, основними з яких є поточна вартість грошових потоків після дисконтування, індекс рентабельності, період окупності, внутрішня норма доходності.

Варто зазначити, що науковці сьогодні пропонують широкий спектр методів визначення інвестиційної привабливості бізнесу. Усі розроблені у вітчизняній та міжнародній практиці методи оцінки інвестиційної привабливості можна поділити на три великі групи:

- методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів;
- методики, що ґрунтуються на статистичній інформації;
- комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках [19]

Загальна інформація про методи оцінки інвестиційної привабливості наведена в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Характеристика існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості

	Методика оцінки інвестиційної привабливості	Сутність методики	Переваги	Недоліки
	2	3	4	5

	Метод рейтингової оцінки підприємства на основі даних фінансової звітності	Передбачає оцінку фінансового стану підприємства, при якій оцінюється платоспроможність, фінансова стабільність, прибутковість і ділова активність підприємства	– не потребує додаткового залучення експертів; – проста та зрозуміла до використання	– інформація може бути недостовірною та викривленою
	Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості	Аналіз проводиться за такими етапами: – оцінка фінансового стану об'єкта інвестування; – визначення вагомості групових та одиничних показників на основі експертних оцінок;	дає можливість всебічно оцінити інвестиційну привабливість	– не враховує міжгалузеву специфіку діяльності підприємств; – аналіз є досить громіздким; – показники часто суперечать один одному;
		– визначення частки розмаху варіаційної множини; – визначення ранжируваного значення за кожним показником; – розрахунок інтегрального показника		– потребує залучення експертів

Джерело: складено автором на основі [12].

Оскільки в господарській діяльності національних компаній існує практика свідомого приховування частини бюджетних надходжень, що впливає на достовірність економічних показників, опублікованих у формах фінансової

звітності. Компанії, які ігнорують фактичну оцінку господарських операцій на основі даних податкової звітності, спотворюють аналітичні дослідження показників їх фінансового стану. Оцінка активів підприємства на підставі даних балансу, виходячи з нормативних положень чинних в Україні стандартів бухгалтерського обліку та власної облікової політики суб'єктів господарювання, не відповідає його фактичній вартості, оскільки, обравши стандарт бухгалтерського обліку, підприємства може досягти такого фінансового стану на основі звітності, за якого активи чи доходи завищені, а зобов'язання чи витрати занижені. Використовуючи ці прийоми суб'єкт може залучити величезні інвестиційні ресурси.

На основі цього аналізу було встановлено, що ці методи оцінки інвестиційної привабливості не є універсальними, оскільки не відповідають вимогам практики та теорії та не є простими та зрозумілими для аналітиків.

Крім того, на сучасному етапі розвитку теорії інвестування також приділяється увага таким методам оцінки інвестиційної привабливості фірми, як: методика комплексної оцінки, матрична методика, методика експертної оцінки, багатофакторна методика, методика узагальнюючих групових коефіцієнтів, індикативна методика, модель Дюпона. Необхідно розглянути їх більш детально.

1. Методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Використовується для визначення напрямів прискорення реалізації інвестиційних проєктів, залучення вітчизняних та іноземних підприємців до інвестицій. Інтегральний показник відтворює значення показників оцінки майнового стану та індекси фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідність активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки комерційної діяльності, оцінки ринкової активності з поправкою на їх важливість та інші фактори [19].

2. Методика комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємства полягає в комплексному аналізі діяльності підприємства, тобто його характеристики, отримані в результаті всебічного дослідження, а саме

одночасного узгодженого вивчення ряду показників, що відображають усі (або більшість) аспекти бізнес-процесів, які дають загальні висновки щодо ефективності бізнесу на основі якісних ідентифікацій та кількісні відмінності щодо бази порівняння (плану, нормативів, попередніх періодів, досягнень на інших аналогічних об'єктах, інших можливих варіантів розвитку) [16].

3. Матрична методика полягає у створенні інтегрального показника шляхом побудови матриці, в якій кількість рядків визначається кількістю показників, що оцінюють фінансовий стан підприємства, а кількість стовпців визначається кількістю складових, що оцінюють фінансовий стан підприємства. забезпечити правильне кількісне визначення показників [18].

4. Методика експертної оцінки. Ця методика заснована на експертній оцінці різних показників діяльності компанії. Експерт, спираючись на власні міркування та досвід, вибирає найважливіші показники та аналізує їх динаміку розвитку та формулює висновки щодо привабливості інвестицій фірми [17].

5. Багатофакторна методика заснована на використанні багатофакторної регресійної моделі, яка оцінює вплив на отриманий індекс зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на інвестиційну привабливість компанії, тобто: фінансовий стан компанії, стан основних засобів, якість персоналу, інвестиційний потенціал компанії.

6 Методика узагальнюючих групових коефіцієнтів. Відповідно до цієї методики при оцінці інвестиційної привабливості бізнесу враховується як фінансовий стан компанії (прибутковість, фінансова стійкість, ліквідність, ділова активність, потенціал акцій), так і потенціал кадрового потенціалу (якість персоналу). [15].

7. Індикативна методика – дозволяє оцінити свій фінансовий стан компанії використовуючи інтегральний показник, основним показником є рентабельність діяльності та додана вартість [17].

8. Модель Дюпона. Ця модель визначає здатність компанії ефективно генерувати прибуток, реінвестувати його та підвищувати операційну

ефективність. Модель Дюпона дозволяє оцінити, як фінансово, так і інвестиційний стан компанії.

Практично всі методи засновані на розрахунку коефіцієнта ліквідності, коефіцієнта використання ресурсів, коефіцієнта частки позикових засобів та коефіцієнта прибутковості. Тому проводиться комплексна оцінка привабливості інвестицій за допомогою таких вищезазначених методик.

Оцінка інвестиційної привабливості окремої фірми є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором. Тому зростає потреба в аналізі інвестиційної привабливості компанії з метою визначення її виробничої та фінансової стратегії. Це дозволить підприємству покращити свій фінансово-господарський стан і знайти ці проблемні ділянки і, зрештою, претендувати на право отримати необхідні кошти для подальшого розвитку.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СВІДА»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «Свіда»

Суб'єкт господарювання (об'єкт дослідження) Товариство з обмеженою відповідальністю «Свіда» – експортно-орієнтоване підприємство, яке функціонує з одного боку у сфері торгівлі, бо здійснює купівлю-продаж пиломатеріалів, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, а з іншого боку – у галузі деревообробної промисловості, бо займається виробництвом пиломатеріалу з сосни, дуба та інших порід деревини. Основний напрямок діяльності підприємства – випуск продукції для будівельних і ремонтних потреб та її експорт на зовнішньому ринку і купівля-продаж на внутрішньому.

Товариство з обмеженою відповідальністю «СВІДА», ідентифікаційний код юридичної особи – 41812305, зареєстроване виконавчим комітетом Сумської міської ради (номер запису про державну реєстрацію 1006321070004014821). Підприємство засноване згідно рішення єдиного засновника Ятлова Сергія Григоровича. Воно діє на підставі власного статуту, Цивільного та Господарських кодексів України, іншого чинного в Україні законодавства. Форма власності підприємства – приватна.

Місцезнаходження підприємства: Україна, 40004, Сумська область, місто Суми, вулиця Металургів, будинок 17 В. Змін у структурі власності впродовж періоду існування підприємства не відбувалося.

Підприємство створене з метою здійснення господарської та комерційної діяльності, направленої на отримання прибутку і реалізація його на засадах соціальних і економічних інтересів власника, працівників підприємства і суспільства [15].

Види економічної діяльності підприємства (відомості з офіційних завірених документів та/ або з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань у вигляді безкоштовного електронного запиту на офіційній сторінці Міністерства юстиції України):

- 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням (основний вид діяльності);
- 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво;
- 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт;
- 68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна;
- 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- 46.76 Оптова торгівля іншими проміжними продуктами;
- 77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів;
- 77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів;
- 77.31 Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування;
- 77.32 Надання в оренду будівельних машин і устаткування;
- 77.33 Надання в оренду офісних машин і устаткування, у тому числі комп'ютерів;
- 77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.

Господарська діяльність провадиться підприємством під впливом змін економіко-правового середовища. Сукупність законів та інших нормативно-правових документів, які регулюють діяльність підприємства від початку його

створення та реєстрації до здійснення господарської діяльності є правовими основами функціонування суб'єкта господарювання.

Зокрема, головними законодавчими актами, що регулюють діяльність ТОВ «СВІДА» є: Цивільний кодекс України; Господарський кодекс України; Закон України «Про підприємництво» (втратив чинність з 1 січня 2004 р., крім статті 4); Закон України «Про господарські товариства» [48]; Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців»; Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; Закон України «Про захист економічної конкуренції»; Закон України «Про систему оподаткування»; Закон України «Про податок на додану вартість»; Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» та ін.

Статут підприємства є офіційно зареєстрованим документом, на підставі якого діє господарюючий суб'єкт. Статут виконує функцію внутрішнього нормативно-правового акта ТОВ «СВІДА» і включає обов'язкові засади, що регулюють діяльність господарюючого суб'єкта, зв'язки з іншими суб'єктами господарювання. У статуті визначається: точне найменування та місцезнаходження підприємства, власник або засновник; основна місія й цілі діяльності; органи управління та порядок їхнього формування; повноваження трудового колективу та його виробничих органів; джерела та порядок утворення майна; зовнішньоекономічна діяльність; умови реорганізації та припинення існування. Статут ТОВ «СВІДА» розроблений засновником підприємства та нотаріально завірений, він складається з 15 розділів (Додаток Г).

Проведемо аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Свіда» за період з 2019 року по 2021 рік у таблиці 2.1.

Аналіз показників у таблиці 2.1 свідчить про те, що у 2019 р. ТОВ «Свіда» сформувало обсяг виручки в розмірі 54711 тис. грн.

Таблиця 2.1 – Основні фінансово-господарські показники діяльності ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +,-	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Чистий дохід, тис. грн.	54711	68145	84337	13434	16192
Собівартість, тис. грн.	42113	53478	62147	11365	8669
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	12598	14667	22190	2069	7523
Частка основних засобів у активах	0,48	0,48	0,42	0	-0,06
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,47	0,46	0,5	-0,01	0,04
Оборотність активів, коефіцієнт трансформації, обороти	-	1,35	1,43	-	0,08
Фондовіддача, обороти	-	2,8	3,19	-	0,39
Фондоємність	-	0,36	0,31	-	-0,05

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1, ф. 2 за 2019 – 2021 роки.

Станом на 2021 рік виручка становить 84337 тис. грн., що на 54,15% більше показника на початок періоду аналізу. Це свідчить про здатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби своїх клієнтів на ринку. Це призводить до того, що у товариства залишається більше фінансових ресурсів для того, щоб покрити свої витрати, заохочувати співробітників, погашати фінансові зобов'язання, вирішувати інші оперативні та стратегічні завдання.

Про підвищення ефективності господарських процесів на підприємстві свідчить чистий дохід, що зростав швидшими темпами (на 54,15%), ніж собівартість (на 47,57%) за 2019-2021 роки дослідження. Необхідно підтримувати поточні зміни, що дозволить досягати більш відчутного фінансового результату підприємства.

Валовий прибуток ТОВ «Свіда» на кінець 2021 року становив 22190 тис. грн. проти 12598 тис. грн. у 2019 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Як результат, залишаються додаткові фонди, які можуть

використовуватися для здійснення управлінських витрат, витрат на збут, фінансових витрат.

Операційна маржа ТОВ «Свіда» є індикатором конкурентоспроможності, тому високе значення такого показника говорить про якісні товари та послуги підприємства, що забезпечує стійке положення на конкурентному ринку. В 2021 році ТОВ «Свіда» на кожну гривню продажів заробило 11,51 копійок операційного прибутку. Управлінці виконують свою роботу, а саме - шукають можливості забезпечення більш високої ефективності операційних процесів підприємства, про що свідчить підвищення показника на 5,82 в 2019 - 2021 роках.

Товариство більш дбайливо використовує обмежені матеріальні ресурси, так як відбувається зниження матеріаломісткості в 2019 - 2021 роках, тобто вартість витрачених ресурсів на кожну одиницю чистого доходу скорочується.

Залучені основні засоби ТОВ «Свіда» використовуються в операційному процесі більш інтенсивно, про що свідчить зростаюча фондовіддача (поточне значення якого становить 3,19 проти базового 2,8). У 2021 році кожна вкладена в основні засоби гривня дозволила виготовити та реалізувати 3,19 гривень товарів і послуг.

Аналіз структури власності компанії є найважливішим етапом аналізу фінансово-господарської діяльності організації.

Деталі власності ТОВ «Свіда» наводимо в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Елементи майна ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +,-	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Розрахунково-грошова частина майна	11085	11365	15701	280	4336
Виробнича частина майна	23533	28497	36271	4964	7774
Всього	46359	54303	63319	7944	9016

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки.

Дані таблиці 2.2 свідчать про те, що поточна вартість розрахунково-грошової частини майна ТОВ «Свіда» на кінець 2021 року становить 15701 тис. грн., а виробнича частина формує 36 271 тис. грн.

Розглянемо показники майнового стану ТОВ «Свіда» та їх зміни у 2019-2021 роках у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка показників майнового стану ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +,—	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Частка основних засобів у активах	0,48	0,48	0,42	0	-0,06
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,47	0,46	0,5	-0,01	0,04
Коефіцієнт оновлення основних засобів		0,14	0,09	-	-0,05
Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0	0	0	0	0
Коефіцієнт мобільності активів	0,97	0,91	0,75	-0,06	-0,16

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки.

З таблиці 2.3 ми бачимо, що спостерігається підвищення рівня зношеності основних засобів, що створює додаткові виробничі ризики, пов'язані із припиненням виробництва чи надання послуг через поломки.

З іншої сторони, значення показника знаходиться у допустимих межах, що говорить про прийнятну політику управління основними засобами.

ТОВ «Свіда» не проводить активне оновлення основних засобів у 2021 році, що може призвести до зниження виробничого потенціалу.

2.2 Аналіз фінансово-економічного стану підприємства

Проаналізуємо фінансові результати ТОВ «Свіда» за звітний період у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки, тис. грн

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +, –	
	2019	2020	2021	2020 / 2019	2021 / 2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	54711	68145	84337	13434	16192
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	42113	53478	62147	11365	8669
Валовий прибуток (збиток)	12598	14667	22190	2069	7523
Інші операційні доходи	13475	9875	17472	-3600	7597
Адміністративні витрати	19784	21012	26 45	1228	5733
Витрати на збут	1977	1878	2214	-99	336
Інші операційні витрати	1197	1456	994	259	-462
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	3115	196	9709	-2919	9513
Інші фінансові доходи	278	189	334	-89	145
Фінансові витрати	44	75	42	31	-33
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	3349	310	10001	-3039	9691
Витрати (дохід) з податку на прибуток	513	41	1 477	-472	1436
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	2836	269	8524	-2567	8255

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки

Дані таблиці 2.4 вказують на те, що у 2019 році ТОВ «Свіда» сформувало обсяг виручки в розмірі 54711 тис. грн.

Станом на 2021 рік виручка становить 84337 тис. грн., що на 54,15% більше показника на початок періоду аналізу. Це вказує на здатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби свого цільового сегменту ринку. Це призводить до того, що у підприємства залишається більше фінансових ресурсів для того, щоб покрити постійні і змінні витрати, заохочувати

ефективних співробітників, погашати фінансові зобов'язання, вирішувати інші оперативні та стратегічні завдання.

Про підвищення ефективності господарських процесів на підприємстві свідчить чистий дохід, що зростає швидшими темпами (на 54,15%), ніж собівартість (на 47,57% за 2019 - 2021 роки). Важливо підтримувати поточну динаміку, що дозволить досягати більш відчутного фінансового результату ТОВ «Свіда».

Валовий прибуток ТОВ «Свіда» на кінець 2021 року становив 22190 тис. грн. проти 12598 в 2019 році, що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Як результат, залишаються додаткові фонди, які можуть використовуватися для здійснення управлінських витрат, витрат на збут, фінансових витрат.

Рішення менеджменту в сфері управління операційною діяльністю ТОВ «Свіда» були ефективними, так як спостерігається зростаюча на 211,69% сума прибутку від операційної діяльності, що вказує на наявність коштів для погашення фінансових зобов'язань і формування чистого прибутку.

Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства є найбільш важливим індикатором, що свідчить про здатність підприємства створювати додану вартість, займати стійке ринкове становище за рахунок реалізації якісних бізнес-процесів. Чистий прибуток формується під впливом усіх управлінських рішень, які були зроблені протягом періоду аналізу, а також об'єктивних зовнішніх і внутрішніх процесів. Чистий прибуток ТОВ «Свіда» становить 2836 тис. грн. в 2019 р. Позитивна динаміка чистого прибутку ТОВ «Свіда» (приріст – 200,56%) говорить про здатність нарощувати обсяг залученого капіталу власників і стійко функціонувати протягом тривалого періоду часу на ринку.

Проаналізуємо динаміку активів компанії за досліджуваний період у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5– Динаміка активів ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки, тис. грн

Показники	Рік			Абсолютний приріст +,-	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Незавершені капітальні інвестиції	1147	2247	9712	1100	7465
Основні засоби:	22386	26250	26559	3864	309
Необоротні активи	23533	28497	36271	4964	7774
Запаси	11741	14441	11347	2700	-3094
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2074	6452	5794	4378	-658
Інша поточна дебіторська заборгованість	1784	147	1287	-1637	1140
Гроші та їх еквіваленти	3479	678	3987	-2801	3309
Інші оборотні активи	3748	4088	4633	340	545
ОБОРОТНІ АКТИВИ	22826	25806	27048	2980	1242
БАЛАНС	46359	54303	63319	7944	9016

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки

Дані таблиці 2.5 свідчать про те, що зростаюча сума активів ТОВ «Свіда» становила в 2021 р. 63319 тис. грн. проти 46359 тис. грн. в 2019 році.

Як оборотні, так і необоротні активи вплинули на таку динаміку (приріст 36,58%). Перші збільшилися на 18,5%, в той час як останні на 54,13% в 2019 - 2021 роках.

Наступні елементи активів ТОВ «Свіда» здійснювали стимулюючий вплив на розмір загальної суми:

- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (+179,36%);
- гроші та їх еквіваленти (+14,6%);
- інші оборотні активи (+23,61%);
- незавершені капітальні інвестиції (+746,73%);
- основні засоби: (+18,64%).

Негативно впливали на суму такі елементи активів ТОВ «СВІДА»:

- запаси (-3,36%);
- інша поточна дебіторська заборгованість (-27,86%).

Основні засоби ТОВ «Свіда» активно використовуються у щоденній діяльності компанії. Їх вартість збільшилася з 22386 тис. грн. в 2019 році до 26559 тис. грн. в 2021 році.

Це пов'язано з активною політикою управління основними засобами, що передбачає їх ремонт, оновлення, тобто здійснення як простого, так і розширеного відтворення. Як результат, господарський потенціал підприємства зростає.

Одночасне підвищення обсягу чистого доходу ТОВ «Свіда» і скорочення рівня запасів говорять про те, що підприємство використовує більш ефективні методики, постійно шукає можливості вивільнення частини фінансових ресурсів, які загрузли в запасах. Як результат, такі фонди можна використовувати за альтернативними напрямками. В цілому ефективність управління запасами підвищується в 2019 - 2021 роках.

Хоча спостерігається підвищення обсягу дебіторської заборгованості за товарами та послугами більш швидкими темпами, ніж чистого доходу, все ж складно сформулювати однозначне ставлення до таких процесів. Дебіторська заборгованість за наданими товарами і послугами призводить до скорочення обсягу доступного оборотного капіталу підприємства, адже залишається менше ресурсів для покупки запасів, проведення активної маркетингової діяльності і так далі. З іншого боку, дебіторська заборгованість за наданими товарами і послугами може виступати інструментом стимулювання збуту. Якщо підприємство сформувало чіткий зв'язок, тобто надання додаткових товарних кредитів і права відстрочки платежів по послугах призводить до збільшення доходу, при цьому якість дебіторської заборгованості залишається високою, то доцільно і далі дотримуватися такої політики. В іншому випадку необхідно надавати право відстрочки лише надійним клієнтам з бездоганною історією співпраці.

Проаналізуємо динаміку пасивів підприємства за досліджуваний період у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6– Динаміка пасивів ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст +,–	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Зареєстрований (пайовий) капітал	141	141	141	0	0
Додатковий капітал	14550	14550	16650	0	2100
Резервний капітал	103	103	103	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	12925	13194	21718	269	8524
Власний капітал	27719	27988	38612	269	10624
Короткострокові кредити банків	4569	1045	2157	-3524	1112
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	12552	22315	17191	9763	-5124
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	13	44	120	31	76
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	74	14	38	-60	24
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	419	654	412	235	-242
Інші поточні зобов'язання	1013	2243	4789	1230	2546
Поточні зобов'язання і забезпечення	18640	26315	24707	7675	-1608
Баланс	46359	54303	63319	7944	9016

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки

Основною метою будь-якого комерційного підприємства є досягнення цілей, визначених власниками. Зазвичай вони полягають у генеруванні прибутку. Збільшення власного капіталу (на 39,3%) в 2019-2021 роках свідчить як про досягнення цієї мети, так і про зміцнення фінансового потенціалу ТОВ

«Свіда». Обсяг власного капіталу ТОВ «Свіда» дорівнює 38612 тис. грн. на кінець 2021 року проти 27719 тис. грн. у 2019 році.

Згідно з таблиці 2.6, загальний обсяг доступних джерел фінансування для формування активів підвищився на 36,58% протягом 2019-2021 років за рахунок власного капіталу (на 39,3%) і короткострокових зобов'язань (на 32,55%). Як результат, ТОВ «Свіда» стає більш фінансово маневреним, здатним проводити більш активну операційну і інвестиційну діяльність.

Найбільш важливими факторами підвищення вартості залучених джерел фінансування ТОВ «Свіда» є:

- додатковий капітал (+14,43%);
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (+68,03%);
- поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (+36,96%);
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (+823,08%);
- інші поточні зобов'язання (+372,75%).

Найбільш важливими факторами зниження вартості залучених джерел фінансування ТОВ «Свіда» були:

- короткострокові кредити банків (-52,79%);
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування (-48,65%);
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці (-1,67%).

Стійкий обсяг резервного капіталу ТОВ «Свіда» підвищує довіру з боку різних господарських партнерів, наприклад, інвесторів, які придбали облігації підприємства. Крім цього, кошти резервного фонду можуть використовуватися для покриття непередбачуваних збитків. Таким чином, поточна ситуація забезпечує стійке положення підприємства.

ТОВ «Свіда» демонструє постійне збільшення фонду накопиченого прибутку, що дозволяє розвиватися, залучати додаткові кошти, а також

поповнювати обіговий капітал. При цьому збільшення нерозподіленого прибутку на 68,03% забезпечує підвищення незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансових ресурсів. Така динаміка вказує на якісно побудовані бізнес-процеси.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги ТОВ «Свіда» підвищується. Неможливо сформулювати однозначний висновок про вплив такого процесу на фінансове становище підприємства без додаткового аналізу управлінської звітності. Справа в тому, що товарне кредитування і відстрочка платежу є зазвичай дешевим джерелом фінансування, що дозволяє поповнити обіговий капітал. Однак постачальники можуть оцінювати ризик несвоєчасного погашення зобов'язань підприємством і підвищувати ціну, що негативно позначиться на собівартості вироблених товарів і послуг. Тому доцільно і далі використовувати товарні кредити і право відстрочки платежу за отриманими послугами, але з урахуванням інтересів постачальників.

Для того, щоб провести оцінку фінансово-економічних передумов щодо готовності підприємства до інвестиційної діяльності проведемо оцінку підприємства, використовуючи показники ділової активності, фінансової стійкості, рентабельності.

Показники ліквідності характеризують здатність підприємства розрахуватись за своїми зобов'язаннями та визначають наявність на підприємстві власних вільних ресурсів. При цьому головною ознакою ліквідності є позитивне співвідношення оборотних активів до короткострокових пасивів, адже за умови їх нестійкого стану на підприємстві може бути порушений технологічний процес. Зазначимо, що за досліджений період підвищений ризик втрати платоспроможності ТОВ «Свіда» спостерігається в перспективі до 1 місяця, адже активи і пасиви першої групи не є збалансованими. У компанії на 13774 тис. менше найбільш ліквідних активів, ніж найбільш термінових зобов'язань. Для вирішення такої ситуації необхідно залучати банківське короткострокове фінансування, використовувати інші інструменти заповнення нестачі фінансових ресурсів. Крім цього,

спостерігається дисбаланс по другій групі, що також може чинити негативний вплив на стійкість підприємства. Важливо проводити більш виважену політику в сфері формування активів і зобов'язань, що дозволить мінімізувати ризик погіршення відносин з контрагентами через несвоєчасне погашення зобов'язань.

Для аналізу фактичного рейтингу ліквідності підприємства ми використовуємо показники, наведені в таблиці 2.7.

З даних таблиці 2.7 можемо побачити те, що ТОВ «Свіда» не працює в напрямку зниження короткострокових ризиків протягом 2019 - 2021 років і управлінці не вживають заходів щодо забезпечення збалансованості короткострокових джерел фінансування і оборотних активів. Про це свідчить зниження індикатора поточної ліквідності з 1,22 гривень до 1,09.

Таблиця 2.7 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +,-		
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,22	0,98	1,09	-0,24	0,11	-0,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,59	0,43	0,64	-0,16	0,21	0,05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,19	0,03	0,16	-0,16	0,13	-0,03
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,3	0,29	0,4	0,01	0,11	0,1

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки

Якщо порівняти його з нормативним (≥ 2), то можна зробити висновок, що у підприємства можуть виникнути проблеми з погашенням зобов'язань перед постачальниками матеріальних ресурсів, послуг, фінансових ресурсів тощо.

Підприємство мало можливість погасити 59% своїх поточних зобов'язань протягом трьох-шести місяців з моменту першої звітної дати (а саме у 2019 році).

Що ж стосується значення показника на останню звітну дату, то воно не знаходиться в нормативних межах, адже на кожну одиницю короткострокових зобов'язань у підприємства було лише 0,64 гривень оборотних активів, які можна було б швидко реалізувати на ринку і перетворити в грошову форму.

Ризик несвоєчасного виконання зобов'язань ТОВ «Свіда» протягом найближчого місяця був відчутним, адже у підприємства було грошових коштів в розмірі 16% від загальної суми поточних зобов'язань у 2021 році. Таке значення є низьким по відношенню до нормативного.

В цілому підприємству вдалося вибудувати добрі стосунки з постачальниками і клієнтами, адже дебітори відволікають менше коштів, ніж надають постачальники, інші сторони, які формують кредиторську заборгованість підприємства. На кожну одиницю кредиторської заборгованості ТОВ «Свіда» припадає 0,4 гривень дебіторської. Це знижує потребу в додаткових фінансових ресурсах.

Наголосимо на тому, що показники фінансової стійкості характеризують структуру та стан активів підприємства, а також можливості підприємства забезпечувати стійкий розвиток при збереженні кредитоспроможності та платоспроможності. Коефіцієнти, що характеризують фінансову стійкість ТОВ «Свіда» відображені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки

Показники	Рік			Абсолютний приріст +, -		
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019
Власні обігові кошти, тис. грн.	4186	-509	2341	-4695	2850	-1845
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,18	-0,02	0,09	-0,2	0,11	-0,09
Маневреність власних оборотних	0,83	-1,33	1,7	-2,16	3,03	0,87

коштів						
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	0,36	-0,04	0,21	-0,4	0,25	-0,15
Коефіцієнт фінансової автономії	0,6	0,52	0,61	-0,08	0,09	0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	1,67	1,94	1,64	0,27	-0,3	-0,03
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,67	0,94	0,64	0,27	-0,3	-0,03
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,15	-0,02	0,06	-0,17	0,08	-0,09
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	1	1	1	0	0	0
Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій)	0,6	0,52	0,61	-0,08	0,09	0,01
Коефіцієнт мобільності активів	0,97	0,91	0,75	-0,06	-0,16	-0,22

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки

Дані таблиці 2.8 вказують на те, що ТОВ «Свіда» сформувало власні оборотні кошти (2341 тис. грн.), які можна використовувати для фінансування частини запасів, необхідних в операційному процесі; дебіторської заборгованості, яка виникає в процесі виробництва і збуту; інших оборотних активів. Обсяг цих коштів знизився на 1845 тис. грн. за 2019 - 2021 роки.

Управлінці ТОВ «Свіда» не забезпечили високу фінансову гнучкість підприємства, так як недостатня частина оборотного капіталу створена за рахунок коштів власників. Як результат, підприємство більше залежить від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів. 9% оборотних активів припадає на власні оборотні кошти в 2021 році.

Власні обігові кошти характеризуються високим рівнем маневреності, що відображає відповідний коефіцієнт (1,7).

Для підприємства вкрай важливо мати можливість формувати необхідні запаси матеріальних ресурсів, які потім використовуються у виробничому процесі і процесі надання послуг. Якщо виникають перебої з поставками, то це загрожує як виконанню виробничої програми, так і іміджу ТОВ «Свіда».

Низьке значення показника забезпечення запасів власними обіговими коштами (21% в 2021 році) говорить про те, що ризик виникнення таких перебоїв є відчутним. Крім цього, спостерігається підвищення ризику формування недостатнього запасу матеріалів, сировини та інших ресурсів протягом періоду 2019 - 2021 років, що призвело б до тимчасової зупинки операційної діяльності ТОВ «Свіда». Про це говорить зниження частки власних обігових коштів в запасах на 0,15 процентних пунктів.

Вчені та практики виділяють дві основні групи показників фінансової стійкості. Перша, яка розглядалася вище, враховує обсяг власних обігових коштів. Друга ж група показників відображає співвідношення між зобов'язаннями та власним капіталом компанії.

ТОВ «Свіда» здатне самостійно фінансувати істотну частку необхідних активів, а саме 61%. Той факт, що відповідний показник підвищується на 0,01, говорить про зростання довіри до підприємства з боку учасників фінансового ринку, постачальників матеріальних ресурсів і послуг. Адже навіть якщо підприємство втратить платоспроможність і збанкрутує, то висока частка власного капіталу дозволить погасити більшу частину зобов'язань.

Виходячи з такої логіки, показник фінансового левериджу і фінансової залежності ТОВ «Свіда» також знаходиться в нормативних межах і фіксує низьку залежність від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів. Доцільно і надалі стежити за дотриманням прийнятного співвідношення між власним капіталом і позиковими засобами, що дозволяє отримати кращу оцінку кредитоспроможності, а значить і скоротити витрати, пов'язані із залученням додаткових фінансових ресурсів на платній основі. На кожну гривню власного капіталу ТОВ «Свіда» припадає 1,64 гривень пасивів. У ТОВ «Свіда» було на момент складання звітності 0,64 гривень зобов'язань на кожну гривню власного.

Індикатор маневреності власного капіталу свідчить про високий рівень фінансової гнучкості цього джерела фінансування активів підприємства. На кінець 2021 р. значення дорівнює 6%.

У своїй політиці залучення зобов'язань в якості джерел фінансування, як можна судити із показника короткострокової заборгованості, підприємство робить акцент на короткострокових боргах, що дозволяє залишатися більш маневреним, залучати і платити за кошти лише в разі потреби. З іншого боку, якщо підприємству буде обмежено доступ до такої короткострокової заборгованості, то воно не зможе забезпечити стійкість господарських процесів. Поточні зобов'язання формували 100% зобов'язань в 2021 р. У ТОВ «Свіда» було на момент складання звітності 0,64 гривень зобов'язань на кожную гривню власного.

Якщо індикатор автономії враховує вартість власного капіталу, то загальний коефіцієнт фінансової стійкості розраховується з додатковим елементом у вигляді довгострокових зобов'язань ТОВ «Свіда». Значення цього показника в 2021 році в розмірі 61% говорить про те, що ризик зупинки діяльності через недостатній обсяг короткострокових зобов'язань є високим протягом найближчого року.

Структура активів ТОВ «Свіда» в 2021 році вказує на низький рівень адаптивності, так як в разі необхідності підприємство не зможе швидко перебудувати свої бізнес-процеси, вивільнити фінансові ресурси з тих активів, які не є перспективними і недостатньо продуктивними в мінливих умовах, з іншого боку, направити їх згідно з оновленою політикою формування активів. На кожную гривню необоротних активів було 0,75 гривень оборотних активів.

Визначимо тип фінансової стійкості ТОВ «Свіда» за період діяльності в 2019 - 2021 роках за даними таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Визначення типу фінансової стійкості ТОВ «Свіда» за 2019 - 2021 роки, тис. грн

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +, -	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Власний капітал та резерви	27719	27988	38612	269	10624
Необоротні активи	23533	28497	36271	4964	7774
Наявність власних обігових коштів та довгострокових джерел для	4186	-509	2341	-4695	2850

фінансування запасів					
Короткострокові зобов'язання	18640	26315	24707	7675	-1608
Наявність власних обігових коштів, короткострокових та довгострокових джерел для фінансування запасів	22826	25806	27048	2980	1242
Загальна сума запасів	11741	14441	11347	2700	-3094
Надлишок (+), недостача власних обігових коштів та довгострокових джерел для формування запасів	-7555	-14950	-9006	-7395	5944
Надлишок (+), недостача власних обігових коштів та короткострокових і довгострокових джерел для формування запасів	11085	11365	15701	280	4336

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки

У таблиці 2.9 чітко видно, що поточний стан фінансової стійкості можна охарактеризувати як «проблемний стан».

Структура і обсяг фінансових ресурсів ТОВ «Свіда» не є задовільними, так як у компанії недостатньо 9006 тис. грн. постійних джерел фінансування для формування запасів матеріальних ресурсів і забезпечення стабільності виробничої і збутової роботи. Таким чином, поточний стан можна охарактеризувати як проблемний.

Поточний рівень фінансової стійкості сформовано відносно високим обсягом запасів, а значить і великим необхідним обсягом власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань для забезпечення їх формування. Як результат, ТОВ «Свіда» може накопичити матеріальні запаси за рахунок наявних у розпорядженні короткострокових зобов'язань, тому в умовах зміни ситуації на фінансовому ринку та обмеження доступу до нього підприємству, воно не зможе забезпечити стабільність операційних процесів протягом найближчого року. Фінансове становище підприємства є складним протягом 2021 року.

Проаналізуємо коефіцієнти платоспроможності ТОВ «Свіда» на основі адекватності грошових потоків згідно з таблицею 2.10.

Таблиця 2.10 – Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Свіда», що ґрунтуються на достатності грошового потоку

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +,–		
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019
Загальний ступінь платоспроможності, міс.	4,09	4,63	3,52	0,54	-1,11	-0,57
Коефіцієнт заборгованості за позиками та кредитами банків, міс.	1	0,18	0,31	-0,82	0,13	-0,69
Коефіцієнт заборгованості за кредиторською заборгованістю, міс.	2,86	4,05	2,53	1,19	-1,52	-0,33
Коефіцієнт покриття відсотків	77,11	5,13	239,12	-71,98	233,99	162,01

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки.

Дані таблиці 2.10 вказують на те, що підприємству потрібен час тривалістю 3,52 місяці для погашення поточних і довгострокових зобов'язань за рахунок одержаних грошей від продажу товарів і послуг ТОВ «Свіда». Виявлене зниження показника на 0,57 місяців вказує на деяке скорочення загальної платоспроможності.

Підвищення платоспроможності за кредитами і позиками може привести до зниження витрат у вигляді процентних платежів за залучене фінансування. Адже фінансові установи будуть закладати більш низький ризик несвоєчасного повернення коштів. В 2019 році підприємству потрібно 1 місяць, щоб погасити борги перед банками, а в 2021 р. вже 0,31 місяців.

Відсутній ризик підвищення вартості матеріальних ресурсів, послуг, що пов'язано з ростом платоспроможності ТОВ «Свіда» за кредиторською заборгованістю протягом 2019 - 2021 років. Для виконання своїх зобов'язань підприємству потрібно на 0,33 місяця менше.

ТОВ «Свіда» здатне своєчасно і в повній мірі виконати процентні зобов'язання згідно з кредитною угодою, про що свідчить коефіцієнт покриття відсотків. На кожну гривню відсотків до сплати у компанії є 239,12 гривень у 2021 році.

2.3 Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Свіда»

Методика оцінки рівня готовності підприємства для інвестиційної діяльності використовується для визначення того, до якої категорії відноситься підприємство як позичальник у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Визначення показників інвестиційної привабливості ТОВ «Свіда»

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +,-		
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019
Коефіцієнт автономії (рівень самофінансування)	0,6	0,52	0,61	-0,08	0,09	0,01
Частка оборотних активів в загальній величині сукупних активів	0,49	0,48	0,43	-0,01	-0,05	-0,06
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,18	-0,02	0,09	-0,2	0,11	-0,09
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,22	0,98	1,09	-0,24	0,11	-0,13
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,19	0,03	0,16	-0,16	0,13	-0,03
Коефіцієнт рентабельності активів (за прибутком до оподаткування)		0,01	0,17	-	0,16	-
Коефіцієнт оборотності активів		1,35	1,43	-	0,08	-

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки.

З точки зору самого підприємства і його можливостей така оцінка говорить про те, що в разі необхідності ТОВ «Свіда» завжди зможе звернутися до учасників фінансового ринку для того, щоб залучити необхідне

фінансування на вигідних умовах і своєчасно погасити зобов'язання або використовувати довгострокові кошти для посилення і розширення. З точки зору банку така оцінка означає, що ТОВ «Свіда» характеризується збалансованою фінансовою системою, ефективною бізнес-моделлю, яка дозволяє своєчасно відповідати за нарахованими відсотками і самим тілом наданого кредиту. Крім цього, така оцінка підприємства, рівня його інвестиційної привабливості, показує, що вартість фінансування буде нижчою, ніж в середньому це характерно для українського фінансового ринку.

Для визначення «Величини коефіцієнта» використовується поточне значення відповідного індикатора, наведеного у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Визначення інвестиційної привабливості ТОВ «Свіда»

Період дослідження	Позначення групи	Назва групи	Кількість коефіцієнтів у групі	Значення
2020	N1	Дуже низьке	1	0,143
	N2	Низьке	2	0,286
	N3	Середнє	2	0,286
2020	N4	Високе	1	0,143
	N5	Дуже високе	1	0,143
	F	0,471		
2021	N1	Дуже низьке	0	0
	N2	Низьке	1	0,143
	N3	Середнє	2	0,286
	N4	Високе	3	0,429
	N5	Дуже високе	1	0,143
	F	0,618		

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки.

З огляду на отриманий результат, ТОВ «Свіда» можна віднести до категорії «Відносно благополучних» в 2021 р. Ступінь впевненості оцінки - 68%.

Бізнес-аналіз є важливим кроком в оцінці фінансового стану компанії. У результаті цього аналізу зацікавлені внутрішні та зовнішні користувачі ділової інформації (до перших належать власники та спеціалісти підприємства,

кредитори, постачальники, покупці, податкові органи, а до другого — організації, безпосередньо пов'язані з компанією). Тому необхідно розробляти якісні рішення, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням діяльності компанії. Аналіз діяльності компанії показує ефективність діяльності підприємства у використанні інструментів, активів, власного капіталу, відображає строки сплати боргів.

Таблиця 2.13 – Показники ділової активності ТОВ «Свіда» (показники оборотності)

Показники	Рік		Абсолютний приріст +,–
	2020	2021	2021/2020
Оборотність власного капіталу, обороти	2,45	2,53	0,08
Оборотність активів, коефіцієнт трансформації, обороти	1,35	1,43	0,08
Фондовіддача, обороти	2,8	3,19	0,39
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обороти	2,8	3,19	0,39
Період одного обороту оборотних активів, днів	128,46	112,81	-15,65
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	4,09	4,82	0,73
Період одного обороту запасів, днів	88,13	74,69	-13,44
Період одного обороту готової продукції, дні	0	0	0
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	13,03	12,33	-0,7
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	27,62	29,2	1,58
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обороти	2,96	3,05	0,09
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	121,46	118,14	-3,32
Період виробничого циклу, днів	0	0	0
Період операційного циклу, днів	115,75	103,89	-11,86
Період фінансового циклу, днів	-5,71	-14,25	-8,54

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки.

Дані таблиці 2.13 свідчать про те, що коефіцієнт оборотності власного капіталу характеризує наскільки інтенсивно використовується власний капітал

для генерування виручки підприємства. На кожну залучену гривню цього джерела фінансування активів ТОВ «Свіда» отримало 2,53 гривні чистого доходу в 2021 році.

Фактором підвищення оборотності капіталу власників є зростання чистого доходу підприємства, хоча середня вартість власного капіталу підвищилася, що мало негативний вплив на результативний показник. Але все ж дія першого фактора була більш відчутною в 2019 - 2021 роках.

Кожна гривня ТОВ «Свіда» забезпечила отримання 1,43 гривні припливу коштів від продажу товарів і послуг протягом 2021 року.

Залучені основні засоби ТОВ «Свіда» використовуються в операційному процесі більш інтенсивно, про що свідчить зростаюча фондовіддача (поточне значення становить 3,19 проти базового 2,8). В 2021 році кожна вкладена в основні засоби гривня дозволила виготовити та реалізувати 3,19 гривні товарів і послуг.

Дебіторська заборгованість ТОВ «Свіда» здійснила 12,33 оборотів в рік, а період інкасації заборгованості дорівнює 29,2 днів.

Клієнти при отриманні товарів і послуг підприємства, постачальники при отриманні авансів, інші дебітори відволікають у компанії пропорційно більші суми коштів на кінець періоду дослідження, що призвело до зниження оборотності цього елементу активу на 0,7.

Клієнти та інші дебітори використовували в 2021 році кошти компанії протягом менш тривалого періоду (29,2 днів) в порівнянні з тим терміном, протягом якого підприємство відволікало частину оборотного капіталу постачальників та інших партнерів в рамках фінансово-господарських відносин при формуванні кредиторської заборгованості (118,14 днів). Якщо це не призводить до погіршення відносин з постачальниками, то доцільно і далі дотримуватися такої політики.

Період, протягом якого вкладені кошти ТОВ «Свіда» після проходження стадії формування матеріальних запасів, їх перетворення в готову продукцію і

послуги, погашення дебіторської заборгованості перетворювалися назад в грошові кошти, дорівнює 103,89 дням.

Виявлене скорочення тривалості операційного циклу на 11,86 днів вказує на деяке зниження якості операційного процесу ТОВ «Свіда».

Показник фінансового циклу, який враховує також кредиторську заборгованість, дорівнює -14,25 днів.

Період фінансового циклу ТОВ «Свіда» знаходиться нижче нуля, що свідчить про можливі проблеми з платоспроможністю. Важливо своєчасно відповідати за зобов'язаннями перед постачальниками та іншими партнерами, що дозволить забезпечити високий рівень довіри і мінімальний ризик зупинки операційного процесу через неможливість отримати доступ до необхідних матеріальних і інших ресурсів.

Підприємство є прибутковим, якщо витрати на виробництво покриваються за рахунок реалізації кінцевої продукції і підприємство отримує достатній прибуток для ефективної діяльності. Розраховані норми прибутковості підприємства ТОВ «Свіда» наведено в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Динаміка показників рентабельності (збитковості) ТОВ «Свіда»

Показники	Рік			Абсолютний приріст +,-		
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2021/2019
Рентабельність (пасивів) активів (чистий прибуток в чисельнику), %	-	0,53	14,49	-	13,96	-
Рентабельність (пасивів) активів (ЕВІТ в чисельнику), %	-	0,76	17,08	-	16,32	-
Рентабельність (пасивів) активів (ЕВІТДА в чисельнику), %	-	0,76	17,08	-	16,32	-
Рентабельність власного капіталу, %	-	0,97	25,6	-	24,63	-
Рентабельність виробничих фондів, %	-	1,11	32,28	-	31,17	-
Рентабельність продажів за	23,03	21,52	26,31	-1,51	4,79	3,28

валовим прибутком (валова маржа), %						
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	5,69	0,29	11,51	-5,4	11,22	5,82
Рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), %	5,18	0,39	10,11	-4,79	9,72	4,93
Операційна рентабельність витрат, %	4,79	0,25	10,54	-4,54	10,29	5,75
Коефіцієнт реінвестування, %	-	100	100	-	0	-
Коефіцієнт стійкості економічного зростання, %	-	0,96	22,08	-	21,12	-
Період окупності активів	-	187,1	6,9	-	-180,2	-
Період окупності власного капіталу	-	103,54	3,91	-	-99,63	-

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ф. 1 за 2019 – 2021 роки.

Показник рентабельності активів ТОВ «Свіда» показує, що на кожную гривню, яка використовується для фінансування активів ТОВ «Свіда», було сформовано чистого прибутку в розмірі 14,49 копійок у 2021 році.

Рівень прибутковості активів знаходиться вище, ніж інфляція в країні, тому можна стверджувати, що відбувається підвищення реальної вартості залучених в господарський процес активів підприємства. Відповідно, у 2021 році рівень окупності активів ТОВ «Свіда» дорівнює 6,9 років.

Важливим показником є рентабельність власного капіталу, який відображає ефективність роботи компанії з точки зору власників або потенційних інвесторів. Кожна гривня капіталу власників у 2021 році забезпечила їм 25,6 копійок чистого прибутку.

Підприємство забезпечувало підвищення добробуту і поліпшення матеріального становища власників, про що свідчить високе значення індикатора рентабельності власного капіталу.

Як результат, термін, протягом якого капітал власників при збереженні поточної рентабельності власного капіталу окупиться, становить 3,91 роки.

Про ефективність використання виробничих активів ТОВ «Свіда» в операційному процесі свідчить відповідний показник рентабельності. Його значення в 2021 році становило 32,28% , що на 31,17 процентних пункти більше значення на кінець 2019 року.

Операційна маржа підприємства є індикатором конкурентоспроможності, тому високе значення такого показника говорить про якісні товари та послуги підприємства, що забезпечує стійке положення на конкурентному ринку. У 2021 році ТОВ «Свіда» на кожну гривню продажів заробило 11,51 копійок операційного прибутку. Управлінці виконують свою роботу, а саме - шукають можливості забезпечення більш високої ефективності операційних процесів підприємства, про що свідчить підвищення показника на 5,82 в 2019 - 2021 роках.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «СВІДА»

3.1. Напрями забезпечення ефективності розвитку інвестиційної привабливості ТОВ Свіда

Оперативна ефективність впровадження стратегії розвитку інвестиційної діяльності підприємства демонструє ефективність застосування інвестиційного потенціалу для забезпечення стратегічних цілей підприємства, а саме:

- визначення рівня забезпечення стратегічних цілей, що встановлюється за допомогою порівняння планових результатів з досягнутими на даному проміжку часу;
- оцінку якісних показників ефективності впровадження стратегії, використовуючи для здійснення розрахунків річні звіти підприємства:
 - загальних показників (темпи зростання результатів діяльності підприємства, індикатори ефективності використання ресурсного потенціалу, показники платоспроможності і фінансової стійкості);
 - оцінку показників ефективності використання основних і оборотних коштів).
- оцінку якісних індикаторів ефективності впровадження стратегії, які можна класифікувати наступним чином: соціально-психологічні, організаційні і маркетингові, використовуючи метод експертних оцінок.

Узагальнення результатів, отриманих під час проведення оцінки ефективності впровадження стратегії, передбачає розрахунок загальних індикаторів стратегічної та поточної ефективності впровадження стратегії в залежності від значимості кожного окремого напрямку оцінки.

З метою створення більш ясної картини щодо ефективності впровадження стратегії на підприємстві, необхідно порівняти значення загальних показників

оцінки стратегічної і поточної ефективності впровадження стратегії в запропонованій двовимірній матриці на рисунку 3.1.

Рівень стратегічної ефективності впровадження стратегії розвитку	Високий	ДІАПАЗОН КРИЗ	ДІАПАЗОН МОЖЛИВОСТЕЙ	ДІАПАЗОН РОСТУ
	Середній	ДІАПАЗОН КРИЗИ	ДІАПАЗОН МОЖЛИВОСТЕЙ	ДІАПАЗОН РОСТУ
	Низький	ДІАПАЗОН КРИЗИ	ДІАПАЗОН НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	ДІАПАЗОН НЕВИЗНАЧЕНОСТІ
		Низький	Середній	Високий
		Рівень поточної ефективності впровадження стратегії		

Рисунок 3.1 – Двовимірна матриця впровадження стратегії розвитку
Джерело: побудовано автором

Матриця має 9 полів, узагальнених у 4 діапазони (зростання, можливостей, невизначеності, кризи), беручи до уваги пропорції рівнів стратегічної і поточної ефективності впровадження стратегії підприємства.

Представимо оцінку характеристики цих діапазонів наступним чином:

Діапазон зростання: виділяється високою поточною ефективністю і середньою чи великою стратегічною ефективністю впровадження стратегії; він характеризується високим ступенем зростання ефективності впровадження запропонованих стратегій. Позиція підприємства у цьому діапазоні вказує на успішно впроваджені інвестиційні стратегії.

Діапазон можливостей: вказує на середню стратегічну та поточну ефективності впровадження інвестиційних стратегій, при цьому у підприємства

існують можливості для реалізації подібних стратегій в перспективі.

Діапазон невизначеності: вказує на середню поточну та малу стратегічну ефективність. Цей діапазон вказує на невизначеність у досягненні успіху підприємства, у разі своєчасно нереалізованих інвестиційних стратегій.

Діапазон кризи: вказує на низьку поточну ефективність при будь-якому ступеню розвитку стратегічної ефективності. Цей діапазон характеризує неефективне управління підприємством у цей період, внаслідок чого не надається можливість успішного розвитку підприємства в майбутньому.

Зауважимо що, проведення оцінки стратегічної та поточної ефективності впровадження інвестиційної стратегії на підприємстві дозволяє встановити потенційні можливості щодо її реалізації.

Впровадження інвестиційної стратегії розвитку із застосуванням методів поточного та стратегічного управління, активізує інвестиційну діяльність підприємства, на основі максимізації фінансових, маркетингових, технологічних, логістичних зв'язків і дозволяє забезпечити очікуваний економічний ефект, тобто дієвий механізм, запропонований у нашому дослідженні, може сприяти розвитку інвестиційної діяльності підприємства, що дозволяє максимізувати економічний ефект, при невеликому обсязі інвестицій при реалізації даної стратегії.

Таким чином, щоб досягти значної економічної ефективності від впровадження інноваційної стратегії, слід ефективно розподіляти власний капітал та ресурси підприємства за допомогою активних інноваційних розробок в управлінській, виробничій та технологічній сферах за рахунок вкладення внутрішніх та зовнішніх інвестицій (формули 3.1 та 3.2).

$$E\Phi_{\text{стр}} = E\Phi_{\text{іннов}}^1 + E\Phi_{\text{іннов}}^2 + E\Phi_{\text{іннов}}^3 + E\Phi_{\text{іннов}}^{\text{внутр}} + E\Phi_{\text{іннов}}^{\text{зовн}} \quad (3.1)$$

де $E\Phi_{\text{стр}}$ - ефективність стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства;

$E\Phi_{\text{іннов}}^1 + E\Phi_{\text{іннов}}^2 + E\Phi_{\text{іннов}}^3$ - ефективність, відповідно, технологічних,

управлінських та продуктових інновацій;

$E\Phi_{\text{іннов}}^{\text{внутр}} + E\Phi_{\text{іннов}}^{\text{зовн}}$ - ефективність, відповідно, залучення та використання внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів.

$$E\Phi_{\text{стр}} = \left(a \frac{\Pi_{\text{іннов}}}{\Pi} + b \frac{r_{\text{іннов}}^{\text{прод}}}{r^{\text{прод}}} + c \frac{r_2^{\text{вироб}}}{r^{\text{вироб}}} + d \frac{H_2^{\text{внутр}}}{H_1^{\text{внутр}}} + e \frac{H_2^{\text{зовн}}}{H_1^{\text{зовн}}} \right) \cdot 100\% \quad (3.2)$$

де $\frac{\Pi_{\text{іннов}}}{\Pi}$ - відношення грошового еквівалента інноваційної продукції, що випускається, після реалізації стратегії розвитку до грошового еквіваленту всієї продукції до реалізації стратегії розвитку;

$\frac{r_{\text{іннов}}^{\text{прод}}}{r^{\text{прод}}}$ - відношення рентабельності продукції, що виробляється за інноваційною технологією після реалізації стратегії розвитку до рентабельності продукції, що випускається до реалізації стратегії розвитку;

$\frac{r_2^{\text{вироб}}}{r^{\text{вироб}}}$ - відношення рентабельності всього виробництва після реалізації стратегії розвитку до рентабельності всього виробництва до стратегії розвитку;

$\frac{H_2^{\text{внутр}}}{H_1^{\text{внутр}}}$ - відношення розміру залучених зовнішніх інвестицій після реалізації стратегії розвитку до аналогічного розміру до реалізації стратегії розвитку;

a,b,c,d,e - вагові коефіцієнти, що визначаються експертним шляхом у діапазоні (0,1).

Отже, констатуємо, що всебічна та своєчасно здійснена оцінка ефективності реалізації стратегій на підприємстві в розрізі стратегічного та поточного напрямку ефективності дозволяє виявляти слабкі сторони, які є у використаній стратегії розвитку підприємства, а також розробити пропозиції щодо коригування стратегічного портфеля у відповідності до змін та вимог внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Таким чином, досягається довгострокова ефективність розвитку на основі активізації

інвестиційної діяльності підприємства і забезпечення його конкурентних переваг на ринку.

Світові лідери промислової продукції значно випереджають своїх конкурентів багато в чому завдяки реалізації інноваційної стратегії розвитку та використання комбінації нових методів управління, які забезпечують кращі ринкові позиції підприємствам. Однак для завоювання більше виграшних позицій на ринку, підприємства повинні не лише успішно впроваджувати інноваційні технології, а й своєчасно реагувати на виклики, і адаптуватися до швидко мінливих умов.

Так, при організації інноваційних процесів у галузях промисловості, виділяють п'ять груп галузей, до яких можна віднести:

- 1 група - галузі, у яких превалюють постачальники інноваційних технологій.
- 2 група - галузі інтенсивного типу розвитку.
- 3 група - галузі, орієнтовані на інформаційні технології.
- 4 група - галузі, які проводять фундаментальні та прикладні дослідження.
- 5 група: спеціалізовані постачальники, які займаються інженерними роботами та проектуванням.

Вищезазначене групування галузей промисловості виявляє відмінні риси застосування тієї чи іншої інвестиційної стратегії з метою розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Зазначимо, що стратегії розвитку підприємства та інноваційні технології характеризують політику менеджменту щодо пріоритетності тих або інших технологій. Тому, ефективне управління інноваційним процесом, передбачає розробку та впровадження різних типів інновацій, що сприяють оптимізації вкладених інвестиційних ресурсів в інноваційні проекти, приносять бажані результати.

Підкреслимо, що інвестиційні ресурси сприяють формуванню інноваційних перетворень на промислових підприємств. У зв'язку з цим,

підприємствам необхідно виробити ефективний механізм, який дозволить стимулювати їх інноваційно-інвестиційну діяльність, а також залучити інвестицій в формування інноваційної інфраструктури. При цьому, менеджери підприємства повинні приймати виважені інвестиційні рішення у сфері активізації інвестиційної діяльності, оскільки в умовах ризику та невизначеності довгострокові інвестиції можуть схилитися до різних факторів зовнішнього макросередовища, що не завжди позитивно впливає на розвиток підприємства.

Зазначимо, що взаємозв'язок, який існує між інвестиційними та інноваційними рішеннями, завжди проявляється при інвестуванні інноваційних проєктів на кожній стадії їх життєвого циклу.

Досліджуючи дані аспекти інноваційних проєктів, слід зазначити, що на етапах фундаментальних і прикладних дослідженнях, а також в процесі створення дослідного зразка чи прототипу, підприємствам необхідні значні інвестиційні вкладення. На етапі збуту у разі підвищеного попиту на інноваційну продукцію збільшуються прибутки підприємства та вкладені інвестиції, при стабільному попиті окупаються у короткі терміни. Так, в процесі реалізації інновацій і підвищеному попиті на них підприємство може вийти на новий рівень свого розвитку та покращити свої позиції на ринку.

Отже, топ-менеджменту підприємства необхідно використовувати принципи переливу капіталу і реінвестування в стійкий розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Разом з тим, реінвестування та перерозподіл ресурсів із незатребуваних інновацій з мінімальною економічною ефективністю, дозволить переорієнтуватися на нові технології виробництва.

При реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності необхідно також враховувати розробку інновацій з інвестиційними фазами інвестиційного проєкту, оскільки, з реалізацією інноваційних проєктів, одночасно здійснюються етапи їхнього інвестування. В свою чергу інвестиційні проєкти складаються з трьох послідовних фаз:

1. передінвестиційна фаза;

2. інвестиційна фаза;
3. експлуатаційна фаза.

Щодо передінвестиційної фази, що характеризується процесами, які відбуваються паралельно та в яких інноваційні розробки повинні порівнюватися з інвестиційним потенціалом підприємства, і опрацьовуватися на етапі техніко-економічного обґрунтування. На даній фазі треба враховувати етапи інноваційної стратегії розвитку підприємства та вносити відповідні коригування.

Щодо інвестиційної фази, то вона включає комплекс заходів з проєктування та консультацій при здійсненні інноваційних проєктів, на даній фазі відбувається забезпечення проєктів, всіма необхідними ресурсами до моменту їх реалізації.

Щодо експлуатаційної фази, то тут відбувається запуск інноваційного проєкту в промислове виробництво. При цьому, керівництву підприємства необхідно виявити стадії, на яких досягається повна окупність вкладених інвестицій та збільшується прибуток від реалізованої інвестиційної продукції.

При забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності необхідними ресурсами на кожному етапі життєвого циклу інновацій проявляється взаємообумовленість інвестиційних та інноваційних рішень. Їх взаємозв'язок можна прослідкувати при оцінці наявного інвестиційного потенціалу підприємства, з орієнтацією на його фінансовий стан.

Отже, при реалізації інноваційно-інвестиційного проєкту керівництву підприємства необхідно залучати власні чи позикові кошти, або знаходити інвесторів.

Отже, ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства з урахуванням його стратегічного розвитку передбачає успішну реалізацію - інвестиційних проєктів. Разом з тим ефективність від реалізації інвестиційних проєктів, дозволяє підприємству активно просувати інноваційні процеси, долати технологічні розриви, виробляти конкурентоспроможну продукцію, що

відкриває вихід на нові ринки збуту і тим самим дозволяє задовольнити попит споживачів.

3.2 Рекомендації щодо розвитку інвестиційної діяльності підприємства ТОВ «Свіда»

Для покращення інвестиційної діяльності ТОВ «Свіда» рекомендовано розробити інвестиційний проєкт, який принесе підприємству стабільний дохід та позитивний грошовий потік.

Діловий успіх будь-якого підприємства, в тому числі і ТОВ «Свіда», на тривалий час визначається стабільним прибутком у вигляді реалізації вироблених товарів (послуг) споживачам і здатністю забезпечити перевагу покупцями цієї продукції на конкурентних умовах.

Конкурентоспроможність характерна для всіх елементів економічної системи, вона динамічна - її має сенс оцінювати лише стосовно конкретного моменту з урахуванням зміни ринкової ситуації в часі. Основою конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність продукції (товарів, послуг).

По-перше, конкурентоспроможність товару і самого підприємства визначається його потенційними інвестиційними можливостями (реалізацією інвестиційних проєктів).

Конкурентоспроможність продукції є вирішальним фактором економічного успіху компанії на розвиненому та конкурентному ринку. Це багатогранна концепція, яка забезпечує відповідність товару кон'юктурі ринку та конкретним потребам споживача як за його якістю, техніко-економічними та естетичними властивостями, так і умовам господарювання та іншим умовам його реалізації (ціни, доставка). умови, канали збуту). , сервіс, реклама).

Конкурентоспроможність продукції (послуг) залежить від таких факторів:

- техніко-економічні фактори (якість, ціна, витрати на експлуатацію (використання) або споживання продукції чи послуг, глибина знань про продукцію тощо [7];
- бізнес-фактори визначають умови продажу товарів на даному ринку (кон'юнктура ринку, надані послуги, реклама, імідж компанії);
- нормативно-правові чинники відображають технічні та екологічні вимоги безпеки продукції на цьому ринку та вимоги патентного права (чистота та патентний захист) [4].

Реальні інвестиції слід оцінювати з точки зору техніко-економічних факторів конкурентоспроможності продукції. На ТОВ «Свіда», доцільно інвестувати у технології виробництва.

Одним з найважливіших елементів організації виробництва внутрішніх дверей є лінія з виробництва дверних полотен. Рентабельність бізнесу багато в чому залежить від ефективної роботи та швидкості ліній виробництва полотен.

Багато компаній пропонують широкий асортимент дверної фурнітури. Повне обладнання для цього включає: термопреси, машини для миття та сушіння скла, лінії складання полотен та інше сучасне обладнання для виробництва.

Проаналізувавши споживчий ринок, ми отримали наступні дані, які показують, що багато потенційних клієнтів хотіли б придбати ламіновані двері, яких наразі немає в пропозиції ТОВ «Свіда».

Тому варто інвестувати в обладнання для виробництва ламінованих дверей, згідно з таблицею 3.1.

Таблиця 3.1 – Номенклатура та ціна обладнання для виробництва ламінованих дверей

Найменування обладнання	Ціна, грн.
Відрізне обладнання для виробництва дверей, що ламінують	87000
Фрезерний верстат для виробництва міжкімнатних дверей	63000
Матеріали для ламінування	150000
Разом	300000

Джерело: власні розрахунки автора

Якісні сертифіковані верстати для виробництва ламінованих дверей гарантують високу швидкість виробництва та бездоганні характеристики продукції.

Таким чином, після характеристики реальних інвестицій за матеріалами ТОВ «Свіда», можна переходити до безпосередньої розробки інвестиційного проєкту.

3.3 Розрахунок економічної ефективності запропонованих заходів

Під розробкою інвестиційного проєкту розуміється система документів і організаційних заходів, необхідних для реалізації бізнес-проєкту, основною частиною якої є фінансовий план. З точки зору інвестиційного планування особливої уваги заслуговує частина фінансового плану ТОВ «Свіда».

Фінансовий план враховує майбутні фінансові навантаження, джерела їх покриття та очікувані фінансові результати. Також необхідно перевірити фінансову безпеку інвестиційного проєкту на всіх етапах його реалізації

Фінансовий план включає в себе: план доходів і витрат; план грошових надходжень та виплат; зведений баланс активів і пасивів.

План доходів і витрат містить такі показники, як капітальні витрати, очікуваний дохід, собівартість проданих товарів і послуг, операційні витрати, включаючи адміністрування, продажі, оренду, рекламу, страхування майна та ризиків тощо, валову маржу, суму податків та інших зборів .

Враховуючи стабільне фінансове становище ТОВ «Свіда» та тенденція до зростання прибутковості варті того, щоб інвестувати у сучасне виробниче обладнання. Прогнозуючи грошові надходження та витрати, експерти припускали, що витрати кожного року зростатимуть на 20%.

Графік доходів і витрат ТОВ «Свіда» для інвестицій в обладнання з виготовлення ламінованих дверей наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - План доходів та витрат ТОВ «Свіда» на 2021 – 2025 рр.

Доходи та витрати	Сума, грн.
1	2
1. Інвестиційні витрати	– 300000
2. Обсяг виручки, зокрема	+ 700000
перший рік	+ 50000
другий рік	+ 130000
третій рік	+ 200000
четвертий рік	+ 170000
п'ятий рік	+ 150000
3. Собівартість реалізованої продукції	– 270000
4. Експлуатаційні витрати, у тому числі	– 126507
перший рік	– 17000
другий рік	– 20400
третій рік	– 24480
четвертий рік	– 29376
п'ятий рік	– 35251
5. Сумарні витрати (рядок № 3 + рядок № 4)	– 396507
Сума валового прибутку (рядок № 2 – рядок № 5)	+ 303494

Джерело: власні розрахунки автора

Отже, після складання плану доходів і витрат була створена основа для аналізу економічної привабливості цього проєкту.

Проведена експертиза дозволила оцінити привабливість інвестиційного проєкту. На підставі експертних висновків визначено наступні прогностичні показники:

- достатніми вважаються капіталовкладення в розмірі 300000 гривень;
- реальна окупність інвестицій очікується протягом 5 років;
- витрати на кожному етапі інвестиційного періоду зростатимуть на 20%;

Зведені дані за грошовими надходженнями та витратами наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 - Показники реалізації інвестиційного проєкту

Показники	№ кроку розрахункового періоду (m)					
	0	1	2	3	4	5
Доходи		50000	130000	200000	170000	150000
Витрати		17000	20400	24480	29376	35251
Капітальні витрати	300000					
Прибуток		33000	109600	175520	140624	114749

Джерело: власні розрахунки автора

У таблиці 3.3 номер кроку позначається $m = 0, 1 \dots T$, де $m = 0$ – момент стартових інвестицій («нульовий рік»), тривалість кроку розрахунку дорівнює одному року; норма доходності 12%.

Першим етапом аналізу інвестиційної привабливості проєкту є розрахунок чистого дисконтованого доходу (NPV).

Цей показник характеризує потенційні можливості підприємства до підвищення її ринкової вартості за формулою 3.3.

$$\begin{aligned}
 NPV = & 33000 \cdot \frac{1}{1+0,12} + 109600 \cdot \frac{1}{1+0,12^2} + 175520 \cdot \frac{1}{1+0,12^3} + 140624 \cdot \frac{1}{1+0,12^4} \\
 & + 114749 \cdot \frac{1}{1+0,12^5} + 300000 = 96249,2 \text{ грн.}
 \end{aligned}
 \tag{3.3}$$

Отримане значення $NPV > 0$, що свідчить про привабливість цього інвестиційного проєкту. У разі ухвалення проєкту цінність компанії та добробут її власників збільшується.

Другим етапом етап аналізу інвестиційної привабливості проєкту є розрахунок індексу рентабельності інвестицій за формулою 3.2.

$$NPV = \left(33000 \cdot \frac{1}{1+0,12} + 109600 \cdot \frac{1}{1+0,12^2} + 175520 \cdot \frac{1}{1+0,12^3} + 140624 \cdot \frac{1}{1+0,12^4} + 114749 \cdot \frac{1}{1+0,12^5} \right) / 300000 = 1,32 \quad 3.2)$$

Отримане значення $PI > 1$, що свідчить про привабливість даного інвестиційного проєкту та про те, що його слід прийняти.

Третім етапом аналізу інвестиційної привабливості проєкту є розрахунок внутрішньої норми прибутку інвестицій (IRR).

IRR показує очікувану прибутковість проєкту і максимально допустимий відносний рівень витрат, які можуть бути пов'язані з проєктом.

Розрахунки проводимо шляхом підбору значень.

За значенням IRR проєкту 22,5%, тоді маємо такі дані.

$$33000 \cdot \frac{1}{1+0,225} + 109600 \cdot \frac{1}{1+0,225^2} + 175520 \cdot \frac{1}{1+0,225^3} + 140624 \cdot \frac{1}{1+0,225^4} + 114749 \cdot \frac{1}{1+0,225^5} - 300000 = -498,6$$

Отримане значення менше заявленої вимоги, однак, суттєво наближено до неї. Отже, значення має трохи менше 22,5% і трохи більше 22%, тобто у межах від 22 до 22,5%.

Показник внутрішньої норми доходності має кілька важливих властивостей: він об'єктивний і залежить від вимог і умов інвесторів, обсягу виробництва та обсягу інвестицій у проєкт. Внутрішня норма доходності є надзвичайно цікавим інструментом для вимірювання та управління інвестиціями.

IRR, розрахована методом вибору вартості, прийнятна. Її право на участь буде визначено залежно від обраної вами ставки доходу. Якщо внутрішня норма прибутку перевищує обрану процентну ставку, проєкт можна

рекомендувати до реалізації. В іншому випадку інвестиції в цей проєкт не є доцільними. За розрахунками, в нашому випадку, IRR дорівнює 22,4%, що перевищує обрану норму доходності, тобто 12%.

Четвертим етапом аналізу інвестиційної привабливості проєкту є розрахунок терміну окупності.

Провівши початковий аналіз грошових надходжень, можна побачити, що період окупності підприємство досягне у термін між другим - третім роком (третій рік початкові інвестиції окупляться повністю).

Надходження грошових потоків за інвестиційним проєктом представлені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Вкладення та надходження за інвестиційним проєктом

Показники	№ кроку розрахункового періоду (m)					
	0	1	2	3	4	5
Витрати	300000					
Прибуток		33000	109600	175520	140624	114749

Джерело: власні розрахунки автора

Цей висновок ми робимо на основі підсумовування вхідних грошових потоків за перший, другий та третій роки:

$$33000 + 109600 + 175520 = 318120 \text{ грн.}$$

Отже, для точного визначення періоду окупності, спочатку визначаємо суму надходжень за перші два роки:

$$33000 + 109600 = 142600 \text{ грн.}$$

Таким чином, з початкових інвестицій залишається невідшкодованими 157400 грн. (300000 - 142600).

Тоді при стартовому обсязі інвестицій у розмірі 300000 грн. період окупності складе:

$$2 \text{ роки} + (157400 / 175520) = 2,897 \text{ року.}$$

У зв'язку з тим, що інвестиційний проєкт розрахований на 6 років, з яких протягом 5 років плануються грошові надходження, а термін окупності в

нашому випадку становив близько 3 років (2,897), то приходимо до висновку, що інвестиційний проєкт і за цим критерієм вважається привабливим.

Для визначення точки беззбитковості необхідно скористатися формулою 3.3:

$$BEP = \frac{FC}{K_{MC}} \quad (3.3)$$

де FC - постійні витрати;

K_{MC} - коефіцієнт маржинального доходу.

$$K_{MC} = \frac{MR}{TR} \quad (3.4)$$

де MR – маржинальний дохід;

TR – виручка.

При цьому доходи і витрати повинні відноситися до одного періоду (місяця, кварталу, року тощо). У цьому випадку точка беззбитковості вказує на мінімальний обсяг продажів, необхідний за певний період.

Якщо коефіцієнт прибутковості низький у грошовому еквіваленті, вимоги до обсягу продажів зменшуються, тобто, підприємству для отримання прибутку необхідний невеликий обсяг продажів. Крім того, низький коефіцієнт рентабельності знижує ризик провалу бізнесу. Одночасно з ростом бізнесу збільшується обсяг продажів і обсяг постійних витрат цього бізнесу. Поряд зі збільшенням обсягу продажів може знадобитися розширення виробничої площі, адміністративного персоналу, постійних працівників тощо.

Результати розрахунку точки беззбитковості надані у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Аналіз беззбитковості

Показник	0	1	2	3	4	5
Запланований обсяг продажу, грн.	0	50000	130000	200000	170000	150000
Постійні витрати, грн.	50000	50000	50000	50000	50000	50000
Змінні витрати, грн.	126507	17000	20400	24480	29376	35251

Виручка від реалізації, грн.	3000000	4830000	7141500	9125250	10000000	10494038
Маржинальний дохід	- 176507	-17000	59600	125520	90624	64749
Коефіцієнт маржинального доходу	-	-0,34	0,46	0,63	0,53	0,43
Рівень безбитковості, грн.	-	147058,8	109060,4	79668,6	93794,1	115831,9
Обсяг продажів у точці безбитковості, тис. шт.	-	-52,5	39,0	28,5	33,5	41,4
Виручка в точці безбитковості, грн.	0	- 147058,8	109060,4	79668,6	93794,1	115831,9

Джерело: власні розрахунки автора

Тому коефіцієнт безбитковості може змінюватися залежно від збільшення обсягу продажів компанії, і для кожної компанії, залежно від темпів і характеру її розвитку, показник оборотності зазвичай буде індивідуальним.

Як можна побачити з таблиці 3.5, точка безбитковості знаходиться на рівні реалізації 11,1 тис. ламінованих дверей.

Серед сучасних методів аналізу та оцінки ефективності інвестиційних проєктів можна виділити метод імітаційного моделювання Монте-Карло та методи, засновані на теорії реальних опціонів. Знаючи деякі імовірнісні розподіли змінних параметрів проєкту, і навіть зв'язок з-поміж них (кореляцію параметрів), можна одержати не просто значення прибутковості проєкту, а й його розподіл [17].

Залежно від вхідних показників (факторів) розроблена модель дозволяє проводити розрахунки прийнятих показників ефективності проєкту. При використанні загальноприйнятого підходу до оцінки ефективності проєкту підбирають 3 варіанти наборів вхідних показників (песимістичний, найбільш ймовірний та оптимістичний) та для кожного варіанта розраховують показники ефективності. Передбачається, що у песимістичному варіанті всі чинники, що впливають на ефективність проєкту, будуть особливо несприятливими. Оптимістичний варіант – це набір найсприятливіших умов. Найімовірніший

варіант виходить із середніх значень чинників. Імовірність реалізації того чи іншого варіанта або не оцінюється, або оцінюється експертно [17].

Використання методу Монте-Карло з метою оцінки прибутковості інвестиційного проєкту відрізняється від загальноприйнятого підходу тим, кожен вхідний показник (фактор) задається не одним значенням, а діапазоном значень – розподілом ймовірностей. Це дозволяє розрахувати ймовірності різних значень показника ефективності, забезпечуючи набагато більш реалістичний спосіб опису невизначеності в процесі аналізу.

При комп'ютерному моделюванні за методом Монте-Карло значення кожної вхідної змінної вибирають випадково з вихідних розподілів ймовірності.

Окрема вибірка значень називається ітерацією, отриманий із вибірки результат фіксується. У процесі моделювання така процедура виконується сотні чи тисячі разів, а результатом стає розподіл ймовірностей можливих наслідків.

Блок-схема моделювання методом Монте-Карло представлена на рисунку 3.2.

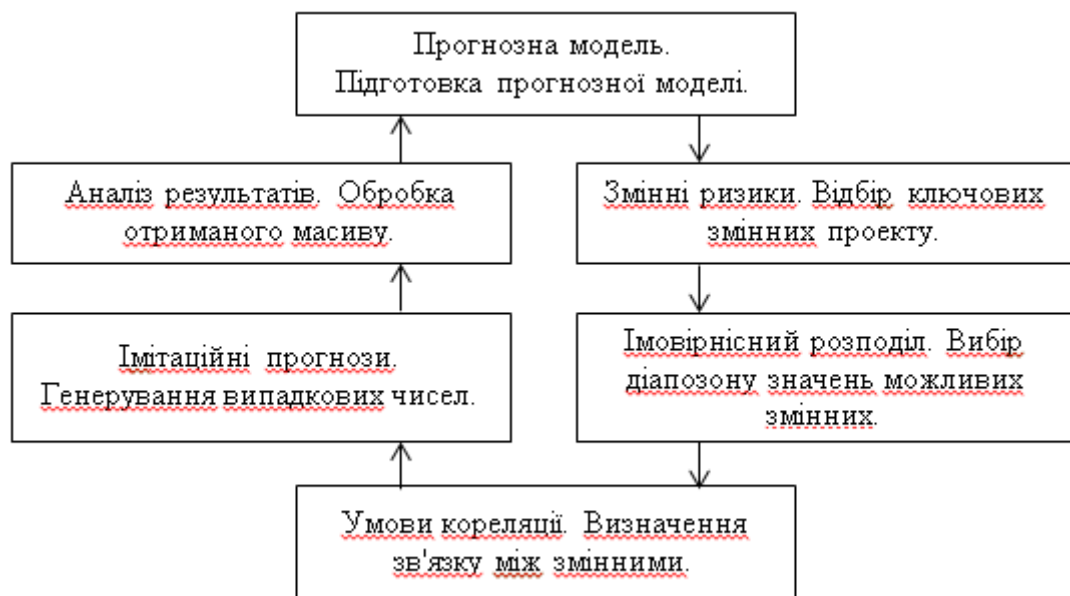


Рисунок 3.2 Блок-схема методу Монте-Карло

Джерело: побудовано автором на основі [19].

Впровадження моделювання Монте-Карло в MS Excel слід розглядати поетапно.

Метод Монте-Карло надає додаткову можливість для оцінки ризику, дозволяючи створювати випадкові сценарії. Використання аналізу ризиків використовує всі компоненти інформації і навіть її форми. Інформація може бути представлена в таких формах: об'єктивні дані та професійна думка. Таким чином, можна прийти до висновку про те, що цей метод можна використовувати для оцінки економічного ризику проєкту. Метод Монте-Карло надає компанії ТОВ «Свіда» можливість розробити математичну модель для проєктування серії ламінованих дверей із невизначеними значеннями параметрів. Беручи до уваги ймовірний розподіл параметрів проєкту, а також співвідношення параметрів (таких як обсяг виробництва, ціна одиниці, змінні та постійні витрати, ставка податку), ТОВ «Свіда» має можливість оцінити розподіл прибутковості проєкту. За середні показники беремо обсяг виробництва, ціну за одиницю продукції, змінні та постійні витрати.

1. Створення параметрів моделювання. Спочатку вводять дані в Excel (назви ключових параметрів і їх значення для позитивного, негативного і найбільш імовірного сценарію), відображені в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Основні сценарії

Показники	Сценарії		
	Найгірший	Найкращий	Найбільш вірогідніший
Об'єм випуску – Q	12000	33000	19151
Ціна за штуку – P	2000	3500	2610
Змінні витрати – VC	150000	100000	126507
Постійні витрати	50000		

Джерело: власні розрахунки автора

Інтервали від мінімального до максимального значення сценаріїв, за кожним параметром приймаються як ключові (змінювані) параметри проєкту.

2. Створення моделі імітації. Для проведення імітацій, як ключові результуючі показники приймаються розрахунок грошового потоку NCF_t і приведеної вартості NPV_t .

Формула для розрахунку грошового потоку виглядає так:

$$NCF_t = (Q \times (P - VC) - FC) \times (1 - T) \quad (3.5)$$

де Q - середнє значення інтервалу обсягу випуску;

P - середнє значення інтервалу ціни;

VC - середнє значення інтервалу змінних витрат;

T - ставка з податку прибуток.

Розрахунок NPV здійснюється через функцію Excel «ПС»: (ставка дисконтування - 12%; модульований грошовий потік NCF_t для кожного періоду) – сума коштів, що інвестуються.

3. Для проведення імітації використовується функція Excel, що випадково генерує будь-яке число в заданому проміжку. Для кожного з параметрів (кількість, змінні витрати, ціна) задаємо випадкове число в інтервалах, вказаних у таблиці 3.6.

Результат імітацій 20 проведених сценаріїв наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Імітація основних показників проєкту

№	Об'єм	Ціна	Змінні витрати	Грошовий потік	Приведена вартість
1	16471	4359	92866	16065377,4	7 490933,49
2	32457	3537	93300	2546262,2	-470787,11
3	32805	3689	93226	8543387	3 061058,82
...					
20	28434	4281	152841	29148383	15195819,02

Джерело: власні розрахунки автора

Коефіцієнт варіації показує відхилення показника від середніх значень. Чим вищий цей коефіцієнт, тим більший ризик можливого відхилення

Після імітації 20 різних сценаріїв результат можна подати у вигляді таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Розрахунок основних показників на основі проведеної імітації

Показники	Об'єм	Ціна	Змінні витрати	Грошовий потік NCF_t	Приведена вартість NPV_t
Середнє значення	24391,2	3949	3362,55	7016104,4	2161606,663
Стандартне відхилення	6208,76	574,09	345,87	16263348,10	9577863,02
Коефіцієнт варіації	0,255	0,145	0,103	2,318	4,431
Мінімум	13737	3020	2841	-20066154	-13787763,65
Максимум	32805	4941	3895	37177199	19924175,04
Кількість випадків $NPV > 0$					12
Кількість випадків $NPV < 0$					8

Джерело: власні розрахунки автора

Отже, максимальне значення $NPV_{\max} = 19924175,04$ тис. грн та мінімальний $NPV_{\min} = -13787763,65$ тис. грн. З 20 різних сценаріїв 8 були збитковими, тобто 40% від загальної кількості сценаріїв.[17].

За результатами сценарного методу можна припустити, що інвестиційний проєкт є високоприбутковим з високим ризиком. Однак моделювання 20 сценаріїв не можна вважати надійною основою для прийняття рішення про ефективність проєкту, а аналіз сценаріїв, виконаний у ручному режимі, не є надійним.

Імітаційне моделювання за допомогою методу Монте-Карло дає змогу врахувати всі можливі наслідки математичних рішень та оцінити вплив ризику, забезпечуючи тим самим більшу ефективність процесу прийняття рішень у складних умовах.

Отже, аналіз запропонованого інвестиційного проєкту, за критеріями дисконтованих оцінок (NPV , PI , IRR , термін окупності), довів, що інвестування коштів є доцільним.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки проведеного дослідження, провівши аналіз економічної теорії та практичні аспекти діяльності ТОВ «Свіда» в напрямку формування ефективної системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства деревообробної промисловості, можемо зробити наступні висновки:

Встановлено, що в ринкових умовах господарювання підвищення ефективності діяльності підприємств, забезпечення економічного зростання та результативності модернізаційних перетворень, зумовлюється ефективністю процесів інвестування та можливостями отримання інвестиційних ресурсів. Доведено, що структуру засобів формують всі інвестиційні складові, які безпосередньо впливають на ефективність і темпи процесу розширеного відтворення.

Встановлено, що основною метою будь-якого комерційного підприємства є досягнення цілей, визначених власниками. Зазвичай вони полягають у генеруванні прибутку. Збільшення власного капіталу на 39,3% в 2019 - 2021 рр. свідчить як про досягнення цієї мети, так і про зміцнення фінансового потенціалу ТОВ «Свіда». Обсяг власного капіталу ТОВ «Свіда» дорівнює 38612 тис. грн. на кінець 2021 р. проти 27719 тис. грн. в 2019 р.

Фінансове становище власників ТОВ «Свіда» в 2019 - 2021 рр. посилюється, так як після вирахування зобов'язань обсяг наявних чистих активів зростає на 39,3%. Таким чином, підприємство характеризується ефективною бізнес-моделлю.

В 2019 р. ТОВ «Свіда» сформувало обсяг виручки в розмірі 54711 тис. грн. На кінець періоду дослідження (2021 р.) виручка становить 84337 тис. грн., що на 54,15% більше показника на початок періоду аналізу. Це вказує на здатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби свого цільового сегменту ринку. Це призводить до того, що у підприємства залишається більше

фінансових ресурсів для того, щоб покрити постійні і змінні витрати, заохочувати ефективних співробітників, погашати фінансові зобов'язання, вирішувати інші оперативні та стратегічні завдання.

Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства є найбільш важливим індикатором, що свідчить про здатність підприємства створювати додану вартість, займати стійке ринкове становище за рахунок реалізації якісних бізнес-процесів. Чистий прибуток формується під впливом усіх управлінських рішень, які були зроблені протягом періоду аналізу, а також об'єктивних зовнішніх і внутрішніх процесів. Чистий прибуток ТОВ «Свіда» становить 2836 тис. грн. в 2019 р.

Позитивна динаміка показника ТОВ «Свіда» (приріст 200,56%) говорить про здатність нарощувати обсяг залученого капіталу власників і стійко функціонувати протягом тривалого періоду часу на ринку.

Одночасне підвищення обсягу чистого доходу ТОВ «Свіда» і скорочення рівня запасів говорять про те, що підприємство використовує більш ефективні методики, постійно шукає можливості вивільнення частини фінансових ресурсів, які загрузли в запасах. Як результат, такі фонди можна використовувати за альтернативними напрямками. В цілому ефективність управління запасами підвищується в 2019 - 2021 рр.

Дебіторська заборгованість ТОВ «Свіда» здійснила 12,33 оборотів в рік, а період інкасації заборгованості дорівнює 29,2 днів.

Клієнти при отриманні товарів і послуг підприємства, постачальники при отриманні авансів, інші дебітори відволікають у компанії пропорційно більші суми коштів на кінець періоду дослідження, що призвело до зниження оборотності цього елементу активу на 0,7.

Клієнти та інші дебітори використовували в 2021 р. кошти компанії протягом менш тривалого періоду (29,2 днів) в порівнянні з тим терміном, протягом якого підприємство відволікало частину оборотного капіталу постачальників та інших партнерів в рамках фінансово-господарських відносин при формуванні кредиторської заборгованості 118,14 днів). Якщо це не

призводить до погіршення відносин з постачальниками, то доцільно і далі дотримуватися такої політики.

Індикатор рентабельності активів ТОВ «Свіда» показує, що на кожную гривню, котра використовується для фінансування активів ТОВ «Свіда», було сформовано чистого прибутку в розмірі 14,49 копійок в 2021 р.

Рівень прибутковості активів знаходиться вище, ніж інфляція в країні, тому можна стверджувати, що відбувається підвищення реальної вартості залучених в господарський процес активів підприємства. Таким чином, менеджмент здатен ефективно використовувати обмежені фінансові ресурси для досягнення цілей зростання і розвитку підприємства. Відповідно, в 2021 р. рівень окупності активів ТОВ «Свіда» дорівнює 6,9 років.

Важливим показником є рентабельність власного капіталу, який відображає ефективність роботи компанії з точки зору власників або потенційних інвесторів. Кожна гривня капіталу власників в 2021 р. забезпечила їм 25,6 копійок чистого прибутку.

Високий рівень рентабельності власного капіталу показує, що доцільно і далі інвестувати кошти в роботу підприємства, що дозволить посилити поточну ринкову позицію. У разі якщо суб'єкт господарювання не має можливості розширити свою присутність на ринках, доцільно виводити зароблений прибуток на рахунки власників.

Підприємство забезпечувало підвищення добробуту і поліпшення матеріального становища власників, про що свідчить високе значення індикатора рентабельності власного капіталу. Як результат, термін, протягом якого капітал власників при збереженні поточної рентабельності власного капіталу окупиться, становить 3,91 років.

Доведено, що ТОВ «Свіда» здатне самостійно фінансувати істотну частку необхідних активів, а саме 61%. Той факт, що відповідний показник підвищується на 0,01, говорить про зростання довіри до підприємства з боку учасників фінансового ринку, постачальників матеріальних ресурсів і послуг. Адже навіть якщо підприємство втратить платоспроможність і збанкрутує, то

висока частка власного капіталу дозволить погасити більшу частину зобов'язань.

Обґрунтовано, що для підприємства вкрай важливо мати можливість формувати необхідні запаси матеріальних ресурсів, які потім використовуються у виробничому процесі і процесі надання послуг. Якщо виникають перебої з поставками, то це загрожує як виконанню виробничої програми, так і іміджу ТОВ «Свіда». Низьке значення показника забезпечення запасів власними обіговими коштами (21% в 2021 р.) говорить про те, що ризик виникнення таких перебоїв є відчутним. Крім цього, спостерігається підвищення ризику формування недостатнього запасу матеріалів, сировини та інших ресурсів протягом періоду 2019 - 2021 рр., що призвело б до тимчасової зупинки операційної діяльності ТОВ «Свіда». Про це говорить зниження частки власних обігових коштів в запасах на 0,15 процентних пунктів.

Розроблено практичні рекомендації та запропоновано бізнес-проект, які сприятимуть підвищенню інвестиційної привабливості досліджуваного підприємства.

Обґрунтовано, що практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні положення, доведені до рівня конкретних практичних пропозицій, створюють об'єктивну основу для подальшого розвитку теоретичних і прикладних досліджень проблем забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. Результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення системи управління інвестиційною привабливістю підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гук О.В., Мошонько Г.А. Шендерівська Л.П. Тенденції інвестування в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29 URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/577> (дата звернення: 15.09.2022).
2. Дзеніс В.О., Дзеніс О.О., Шестакова О.А. Міжнародна інвестиційна привабливість підприємства. *Інфраструктура ринку*. Випуск 5, 2017, С. 23-29. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/16684/1/%D0%A1%D1%82%.pdf> (дата звернення: 20.11.2022)
3. Зелінська О.М., Галазюк Н.М. Теоретичні засади визначення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств в умовах сучасних євроінтеграційних процесів. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 22. 2018. С 48-51. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/12.pdf> (дата звернення: 10.11.2022).
4. Кривда О. В., Очеретяна О. В. Аналіз та методика управління ризиками на підприємствах деревообробної промисловості. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 2(25). С 235-240.
5. Кривов'язюк І.В. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність, методика аналізу та шляхи підвищення її ефективності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. Випуск 31. – С. 83-90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2018_31_19. (дата звернення: 14.11.2022).
6. Назаренко Д.В. Аналіз інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств України. *Вісник Сумського національного аграрного університету*, № 2(80). 2019. С. 57-61. (дата звернення: 06.09.2022).
7. Ольвінська Ю.О., Березорудський А.М. Статистичний аналіз Інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні. *Ефективна*

економіка. 2021. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2021/91.pdf (дата звернення: 07.09.2022).

8. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. № 22 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (дата звернення: 02.09.2022).

9. Роганова Г.О. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 4(24), June 2019. С.28-34. URL: <https://media.neliti.com/media/publications/320720-%81%D1%82%D0%B2-%D1%81-1e2c5f87.pdf> (дата звернення: 18.11.2022)

10. Самошкіна І.Д., Салогуб Д.О. Актуальні питання оцінки інвестиційної привабливості підприємства. *Міжнародна науково-практична конференція Економіка, фінанси, облік та право в умовах глобалізації*”, 16 листопада 2022 р. м. Біла Церква. Збірник тез доповідей ч.2. С.24-25.

11. Самошкіна І.Д., Салогуб Д.О. Інвестиційна привабливість підприємства як ключовий елемент активізації інвестиційних процесів. *IX Міжнародна науково-практична конференція Study of world opinion regarding the development of science*. 22-25 листопада 2022 р. Прага, Чехія. Збірник тез доповідей. С.125-129.

12. Соболева Г.Г. Сутність управління інвестиційною привабливістю підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 6(17). С 342-346. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/62.pdf. (дата звернення: 15.11.2022).

13. Тульчинська С.О., Дергалюк М.О., Радкевич Д.О. Стратегія підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників на світовому ринку в умовах макроекономічної нестабільності. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.1.3> (дата звернення: 20.09.2022).

14. Хринюк О. С., Очеретяна О. В. Особливості моделювання бізнес-процесу «управління інвестиційною привабливістю підприємства». *Економіка та суспільство*, 2021. № 27. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/421/407> (дата звернення: 05.09.2022).
15. Янковська В.А., Гончарова Д.О. Основні умови інвестиційної привабливості українських підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 33. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33_2019_ukr/51.pdf (дата звернення: 16.09.2022).
16. Asongu, S., Andrés, A.R., and Amavilah, V. Business dynamics, knowledge economy, and the socio-economic development of African countries. *Information Development*. 2019. 36(1). P. 128–152. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0266666919832336> (дата звернення: 01.11.2022).
17. Davis, D. R. and Dingel, J. I. A spatial knowledge economy. *American Economic Review*. 2019. vol. 109, No 1, pp. 153-70. URL: <http://www.jdingel.com/research/DavisDingel-ASpatialKnowledgeEconomy.pdf> (дата звернення: 05.11.2022).
18. Skrodzka I. Knowledge-based economy in the European Union - cross - country analysis. *Statistics in transformation*. June. 2016. Vol. 17, No. 2, pp. 281–294. URL: <https://sciendo.com/pdf/10.21307/stattrans-2016-019> (дата звернення: 19.10.2022).
19. Wen Yue. Foreign direct investment and the innovation performance of local enterprises. *Humanities and social sciences communications*. 2022. P. 1-9. URL: <file:///C:/Users/Professional/Downloads/s41599-022-01274-6.pdf> (дата звернення: 10.10.2022).
20. Fop M., Murphy T. Variable selection methods for model-based clustering. *Statistics Surveys*. 2018. Vol. 12. P. 18–65. URL: https://www.researchgate.net/publication/318120160_Variable_Selection_Methods_for_Model-based_Clustering (дата звернення: 07.11.2022).

ДОДАТКИ