

Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА (ПРОЕКТ)

на тему:

«Управління прямими іноземними інвестиціями»

Студентка 2 курсу, 4мз групи,
Спеціальності 073 «Менеджмент»
Спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Цибульська В.В

Науковий керівник
Кандидат економічних наук,
Доцент кафедри міжнародних
економічних відносин

Шнірков О.О

Гарант освітньої програми
Доктор економічних наук,
Доцент кафедри міжнародних
Економічних відносин

Студінська Г.Я

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Цибульська В.В. Управління прямими іноземними інвестиціями. – Рукопис. Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» - Київський національний торговельно-економічний університет, К., 2018.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена вивченню теоретичних засад та практичних аспектів управління прямими іноземними інвестиціями. Зокрема, визначена сутність, функції та види прямих іноземних інвестицій; досліджено механізм управління ними на підприємстві та охарактеризовано нормативно-правове забезпечення іноземного інвестування в Україну.

На прикладі реального підприємства ПП «Проект А-1» проаналізована його фінансово-господарська діяльність та здійснений аналіз управління прямими іноземними інвестиціями. Обґрунтовано механізм залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та галузь інформаційних технологій, розроблено інвестиційний проект та його маркетингове забезпечення. Результати розробок можуть бути застосовані в практичній діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: іноземні інвестиції, управління, проект, інвестування, капітал, іноземний інвестор.

ANNOTATION

Tsybulskaya E.V. Management of foreign direct investment. - Manuscript. Graduation qualification work in the specialty "Economy of the enterprise" specialization "". - Kiev National Trade and Economic University, K., 2018.

The final qualification work is devoted to the study of the theoretical foundations and practical aspects of management of foreign direct investment. In particular, the essence, functions and types of foreign direct investment are determined; the mechanism of their management at the enterprise is investigated and the normative-legal provision of foreign investment in Ukraine is described. On the example of the real enterprise "Project A-1", its financial and economic activity was analyzed and the analysis of direct foreign investment management was carried out. The mechanism of attraction of foreign direct investments into Ukraine and the branch of information technologies is substantiated, the investment project and its marketing support are developed. The results of the development can be applied in the practical activities of industrial enterprises.

Keywords: foreign investment, management, project, investment, capital, foreign investor.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, 9 підрозділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Робота викладена на 117 сторінках комп'ютерного тексту, містить 27 таблиць, 25 рисунків. Список використаних джерел налічує 71 найменування.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дослідження, сформульовано мету та завдання, предмет та об'єкт дослідження, надано перелік методів дослідження, що були використані в роботі, та інформацію про апробацію результатів дослідження.

1. У першому розділі – «Теоретичні аспекти правління прямими іноземними інвестиціями» - на підставі вивчення сучасної наукової літератури визначена сутність, функції та види прямих іноземних інвестицій; досліджено механізм управління ними на підприємстві та охарактеризовано нормативно-правове забезпечення іноземного інвестування в Україну.

У другому розділі – «Аналіз особливостей управління прямими іноземними інвестиціями на ПП «Проект А-1» – проведено дослідження динаміки та структури залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, проаналізована фінансово-господарська діяльність підприємства та здійснений аналіз управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві.

У третьому розділі – «Розробка стратегії залучення іноземних інвестицій в підприємство галузі інформаційних технологій» обґрунтовано механізм залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та галузь інформаційних технологій, розроблено інвестиційний проект та його маркетингове забезпечення.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження було зроблено узагальнюючі висновки.

Прямі іноземні інвестиції – це кошти, при внесенні яких вкладник наділяється правом контролювати діяльність компанії і брати участь в управлінні нею на території іншої країни. Інвестиції від нерезидента прямого характеру вважаються головним фактором модернізації економіки країни, яка тягне за собою підвищення здатності вітчизняних товаровиробників конкурувати на світових ринках.

Основними формами прямих іноземних інвестицій в зарубіжну країну є наступні: створення нової компанії, яка повністю належить інвестору, на території даної країни; придбання вже існуючих підприємств на території

даної країни; створення спільного підприємства (або підприємства з іноземною участю) на території даної країни, в якому іноземному інвестору належить одна частина (в тому числі через покупку частки в такій компанії), а резиденту даної країни – решта.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства являє собою сукупність скоординованих заходів і дій, методів і принципів розробки і реалізації управлінських рішень щодо здійснення різноманітних аспектів інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку (доходу) чи досягнення іншого позитивного ефекту в майбутньому. Головною метою управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві є забезпечення максимізації прибутку (доходу) інвесторів або отримання іншого позитивного результату при мінімальному ступені ризику в поточному і перспективному періодах.

До основних законодавчих актів, які регулюють іноземні інвестиції в Україні належать: Податковий кодекс України, закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування», «Про режим іноземного інвестування», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» тощо.

Виділяють три основні підходи (моделі) щодо залучення іноземних інвестицій: лібералізація правил руху капіталу; забезпечення моніторингу за рухом іноземного капіталу; таргетування іноземних інвестицій.

Піл час дослідження була виявлена відсутність чіткої тенденції у зміні показників залучення іноземних інвестицій в економіку України. За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2018 року, акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$39144 млн. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до: підприємств промисловості, установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів.

Досліджуване підприємство “ПРОЕКТ-А1” було засноване в 2006 році. Основними видами діяльності підприємства є: виробництво електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації (основний); роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту.

Проведений аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” протягом 2013-2017 років дозволив зробити висновки, що протягом цих років підприємство працювало ефективно. Відбувається поступове підвищення автономії ПП “ПРОЕКТ-А1” та його незалежності від зовнішніх кредиторів, проте присутня у ПП “ПРОЕКТ-А1” нестача власного капіталу для здійснення фінансування своєї діяльності.

Керівництво ПП “ПРОЕКТ-А1” вживає заходів щодо вирішення питань фінансування діяльності і раціоналізації його структури. Протягом аналізованого періоду ми можемо спостерігати зростання значень більшості фінансових та економічних показників діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”, тому

можемо говорити про ефективне управління підприємством протягом останнього часу.

Протягом останніх двох років ПП “ПРОЕКТ-А1” здійснює вкладення коштів у розширення обсягів нерухомого майна, про це свідчить існування незавершених капітальних інвестицій.

Проведений СВОТ – аналіз надав змогу зробити висновки, що підприємство має чимало сильних сторін та можливостей для того, щоб іноземні інвестори були зацікавлені інвестувати свої кошти в проекти розробки нових інформаційно-технологічних пристроїв. Було визначено, що для ПП “ПРОЕКТ-А1” найперспективнішим і найближчим за спеціалізацією напрямом розвитку ринку є відкриття відділу з надання послуг по ремонту та сервісному обслуговуванню електронно-обчислювальної техніки.

Предмет іноземного інвестування становили іноземні інвестиції у розмірі не більше 5 тис. дол. США у відкриття відділу ремонту та післяпродажного обслуговування електронно-обчислювальної техніки на ПП “ПРОЕКТ-А1”. Мета іноземного інвестування – отримання прибутку та його репатріація до материнської країни (період окупності – не більше 2 років). Правова форми іноземного інвестування – договірна.

Розрахунки довели, що запропонований проект впровадження послуг сервісного ремонту електронно-обчислювальної техніки доцільно впровадити, оскільки: проект має значний запас міцності (30,4%); вкладення можуть бути повернуті в термін менш, ніж 1 рік.

Розроблена рекламна компанія передбачає такі заходи: оголошення на місцевому радіо (радіо Шансон); рекламні статті на спеціалізованих веб-сайтах; контекстна реклама на сайтах пошукових систем Інтернет, спеціалізованих аналітично-довідкових Інтернет-сайтах м. Києва та України; створення офіційних сторінок закладу у соціальних мережах Facebook, розповсюдження реклами в них. Рекламна кампанія ПП “ПРОЕКТ-А1” зможе забезпечити максимальну ефективність використання всього потенціалу підприємства (за рахунок завантаження його клієнтами) вже з першого року роботи.

Управління прямими іноземними інвестиціями ПП «Проект А-1»

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРЯМИМИ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ.....	11
1.1. Поняття та класифікація прямих іноземних інвестицій.....	11
1.2. Механізм управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві.....	22
1.3. Нормативно-правове забезпечення іноземного інвестування в Україну ..	28
Висновки до розділу 1.....	34
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ УПРАВЛІННЯ ПРЯМИМИ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПП «ПРОЕКТ А-1»	36
2.1. Динаміка та структура залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України	36
2.2. Загальна характеристика та аналіз фінансово-господарської діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”	42
2.3. Аналіз управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві ..	57
Висновки до розділу 2.....	68
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПІДПРИЄМСТВО ГАЛУЗІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	70
3.1. Удосконалення механізмів залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та галузь інформаційних технологій.....	70
3.2. Загальна характеристика та обґрунтування інвестиційного проекту.....	74
3.3. Розробка маркетингового забезпечення залучення прямих іноземних інвестицій на ПП “ПРОЕКТ-А1”	86
Висновки до розділу 3.....	92
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	93
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	97
ДОДАТКИ	104

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Інвестиційна діяльність є визначальним фактором економічного росту та піднесення національної економіки будь-якої країни, а самі інвестиції – важливим засобом забезпечення структурних зрушень у народному господарстві та економіці в цілому, технічного прогресу, підвищення показників господарської діяльності. Вже не потрібно доводити той факт, що стійкий економічний розвиток держав неможливий без активного використання переваг від залучення прямих іноземних інвестицій. У зв'язку з цим в кожній країні питання, пов'язані з інвестуванням в усі галузі економіки, є досить важливими.

Сучасний стан залучення іноземних в Україні знаходиться у досить критичному стані, адже, вплив існуючих кількісних та якісних негативних перетворень в державі не пройшли безслідно, а тому оптимізаційні рішення потрібно шукати вже сьогодні, при цьому виникає необхідність виваженого управління іноземними інвестиціями, що і визначає актуальність обраної теми випускної кваліфікаційної роботи.

Теоретичні та практичні аспекти управління прямими іноземними інвестиціями досліджували наступні науковці: О. Білорус, В. Будкін, І. Бураковський, В. Вергун, Д. Видрін, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Губський, В. Горбатенко, А. Гуцал, М. Дудченко, П. Єщенко, Л. Кістерський, Г. Климко, В. Клочко, А. Кредісов, І. Лазепко, О. Пасхавер, Ю. Пахомов, О. Рогач, А. Румянцев, О. Соскін, В. Троненко, А. Філіпенко та ін. Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень з іноземного інвестування в науковій літературі не існує ґрунтовних досліджень особливостей управління іноземними інвестиціями. Зазначене вище ще раз доводить актуальність теми даної роботи.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є ґрунтовне дослідження механізму управління прямими іноземними інвестиціями, а також розробка

стратегії їх залучення в підприємство галузі інформаційних технологій.

Відповідно до вказаної мети в роботі були поставлені наступні **завдання**:

- з'ясувати сутність та навести класифікацію прямих іноземних інвестицій;
- навести механізм управління прямими іноземними інвестиціями;
- проаналізувати нормативно-правове забезпечення іноземного інвестування в Україну;
- проаналізувати динаміку та структуру залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України;
- навести загальну характеристику та здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності ПП "ПРОЕКТ-А1";
- проаналізувати особливості управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві;
- обґрунтувати шляхи вдосконалення механізму залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та галузь інформаційних технологій;
- запропонувати та обґрунтувати інвестиційний проект досліджуваного підприємства;
- розробити маркетингове забезпечення залучення прямих іноземних інвестицій на ПП «Проект А-1».

Об'єктом дослідження є механізм управління прямими іноземними інвестиціями ПП «Проект-А1». **Предметом дослідження** виступають теоретичні та практичні аспекти управління прямими іноземними інвестиціями.

Методи дослідження. У процесі дослідження застосовувалися різні методи, а саме: теоретичного узагальнення і порівняння – для розкриття змісту і сутності основ понятійного апарату теорії іноземних інвестицій; статистичний і графічний аналіз – для вивчення, угруповання, порівняння і наочного відображення емпіричних даних із метою дослідження тенденції розвитку іноземного інвестування; системний підхід – для розробки основних напрямків удосконалення механізму управління прямими

іноземними інвестиціями; формалізації та економіко-математичного моделювання – для удосконалення методичних підходів щодо оптимізації вибору інвестиційних проектів, оцінки фінансової ефективності інвестиційних рішень; комплексний підхід – для розробки методичного підходу щодо підвищення ефективності прийняття рішень у сфері управління прямими іноземними інвестиціями. Розрахунки здійснювалися за допомогою програмного продукту Microsoft Excel.

Інформаційною базою роботи виступили праці вітчизняних та зарубіжних учених, українських та міжнародних організацій у сфері дослідження руху іноземних інвестицій, статистичні матеріали Державної служби статистики України, Світового банку, закони та інші нормативно-правові акти, що регулюють іноземні інвестиції в Україні та світі, звітність підприємства. Дослідження базується на результатах новітніх теоретичних і практичних розробок вітчизняних і зарубіжних вчених.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття «Управління прямими іноземними інвестиціями» у Збірнику наукових праць студентів.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Роботу викладено на 117 сторінках друкованого тексту, що включає 27 таблиць, 25 рисунків. Список використаних джерел включає 71 найменування, які займають 9 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРЯМИМИ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

1.1. Поняття та класифікація прямих іноземних інвестицій

Теоретично важливими аспектами подальших досліджень питань іноземних інвестицій є ґрунтовний аналіз терміна «інвестиції». Варто зазначити, що у науковій літературі вченими надано більше 100 визначень зазначеного поняття.

Загалом, термін «інвестиція» походить від лат. слова «invest», що перекладається як «вкладати». В широкому розумінні інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою його збільшення в майбутньому [28]. Таким чином, інвестиції забезпечують механізм, який є необхідним для фінансування росту та розвитку економіки країни. У більш вузькому розумінні під інвестицією переважно розуміється довгострокове вкладення капіталу у власній країні чи за кордоном в підприємства різних галузей, у підприємництво, справу, інноваційні проекти, соціально-економічні програми.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» [21] інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.

Закордонні фахівці в дослідженнях економічного змісту інвестицій наголошують на таких факторах [63]: приріст функціонуючого капіталу; одержання додаткового доходу; відмова від частини поточного споживання на користь очікуваного розширення споживання в майбутньому. Правильні по своїй суті, такі характеристики інвестицій усе-таки не розкривають повною мірою цю складну економічну категорію. Заслужують на увагу

пропозиції економістів щодо розмежування понять інвестиційні товари й інвестиційні ресурси за критерієм здатності їхньої участі в утворенні та відтворенні капіталу.

Термін «іноземні інвестиції», як економічне явище, яке здавна привертало і привертає увагу вчених-економістів, також неоднозначно та різнобічно тлумачиться у літературних джерелах. За визначенням В.Г. Федоренка та В.Б. Захожая [57] іноземні інвестиції являють собою всі види цінностей, які вкладаються в об'єкти інвестиційної діяльності на території тієї чи іншої країни. Однак у цьому визначенні доцільно було б вказати мету, заради якої здійснюється інвестування.

На думку Л.Н. Павлової, іноземні інвестиції являють собою всі види майнових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку [41]. Вважати, що інвестування може здійснюватись тільки з метою отримання прибутку, є не зовсім правильним, оскільки вкладення коштів у об'єкти невиробничої сфери можна розглядати як засіб забезпечення нормального функціонування економіки.

В Законі України «Про режим іноземного інвестування» (ст.1) дано наступне визначення: «Іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту» [22].

Іноземні інвестиції, згідно Податкового кодексу України, – це «господарська операція, яка передбачає придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно» [39].

Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування» (ст.2) іноземні інвестиції можна здійснювати у вигляді [22]:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;

- валюти України – при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);

- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;

- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;

- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, а також легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;

- прав на здійснення господарської діяльності, а також права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- інших цінностей відповідно до законодавства України [22].

Згідно з чинним законодавством іноземні інвестори можуть здійснювати інвестиції в економіку України в таких формах:

1) часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;

2) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;

3) придбання, не заборонене законами України, нерухомого чи рухомого майна, а також будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

4) придбання самостійно або за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;

5) придбання інших майнових прав;

6) господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;

7) в інших формах, які не заборонені законами України, зокрема без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Отже, іноземні інвестиції – це різновид інвестицій, тому їм властиві всі ознаки інвестицій, а основною кваліфікуючою характеристикою, яка дозволяє відносити інвестиції до «іноземних», є спеціальний суб'єкт – іноземний інвестор, тобто особа, яка і здійснює інвестування на території країни-реципієнта у передбачених законодавством цієї країни формах.

Іноземні інвестори відповідно до українського законодавства – це суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території України, а саме: юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України; фізичні особи – іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності; іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації; інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства України [31, с.29].

Огляд та узагальнення літературних джерел дозволяють певним способом класифікувати іноземні інвестиції. Залежно від ступеня контролю над підприємством іноземні інвестиції поділяють на прямі та портфельні. Теоретичний аналіз прямих іноземних інвестицій почався ще в 60-х роках. На думку експертів Міжнародного валютного фонду (МВФ) та організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), інвестиції вважаються прямими, якщо здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Трактування сутності прямих іноземних інвестицій в науковій літературі

Автор	Визначення
Держстат України [37]	Прямі іноземні інвестиції – інвестиції, що дають інвестору право на участь в управлінні підприємством і складають не менше 10% у статутному капіталі підприємства, з урахуванням внесків до статутних фондів спільних підприємств.
МВФ та ОЕСР [38, с. 10]	Прямі іноземні інвестиції – інвестиції, що здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни.
СОТ [67]	Прямі іноземні інвестиції – вид інвестицій, за якого інвестор–резидент однієї країни (країни-господаря), розміщує свої активи в межах іншої країни (країни-реципієнти) за умови отримання контролю за цими активами.
Тесля С.М. [53]	Прямі іноземні інвестиції – це матеріальні і нематеріальні капітали, які вкладають держава, компанія чи підприємець в інші підприємства за кордоном для отримання підприємницького прибутку.
Пересада А.А. [42]	Прямі іноземні інвестиції - вкладення у підприємства, які перебувають за кордоном і забезпечують участь інвестора в управлінні підприємством та контроль за його діяльністю.
Вовчак О.Д.[7]	Прямі іноземні інвестиції - основна форма експорту приватного капіталу, що забезпечує встановлення ефективного контролю і надає право безпосереднього розпорядження закордонною компанією.
Шаров О. М. [64]	Прямі іноземні інвестиції – вкладення капіталу з метою придбання довгострокового економічного інтересу в країні реципієнти-капіталу, яке забезпечує контроль прямого іноземного інвестора над об'єктом розміщення капіталу.
Кричківська Т.О. [29]	Прямі іноземні інвестиції - це тип міжнародних інвестицій, зроблених резидентом в одній країні (прямим інвестором) з метою реалізації своєї довготермінової зацікавленості у підприємстві (підприємстві - реципієнти прямих інвестицій), яке є резидентом країни, іншої, ніж країна місцезнаходження прямого інвестора.

Їх характерними ознаками є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами, і вони виступають у формі акціонерного капіталу коротко- та довгострокових міжфірмових позик [8]. Згідно з цим визначенням метою здійснення прямих інвестицій є виробництво товарів та їх переміщення між країнами. Тобто, тут основним критерієм є той факт, що прямі іноземні інвестиції передбачають здійснення підприємницької діяльності.

Однак інвестору з метою здійснення підприємницької діяльності необхідний контроль над підприємством. Прикладом підходу, який стосується прямих іноземних інвестицій, основним критерієм яких є наявність контролю інвестора над підприємством, є такі визначення:

1) прямі іноземні інвестиції – це, як правило, довгострокове капіталовкладення за кордон, яке здійснюється інвестором з метою отримання безпосереднього впливу на господарську діяльність підприємства, яке існує чи лише буде створене [54];

2) прямі іноземні інвестиції – це капіталовкладення за кордоном, які передбачають тією чи іншою мірою контроль інвестора за підприємством, у яке вони вкладені [51];

3) прямі іноземні інвестиції – це інвестиції у підприємства, розташовані в одній країні, але ефективно контрольовані резидентами іншої країни [44].

Існують також і інші визначення (табл.1.1). На думку А.А. Пересади, прямими іноземними інвестиціями вважаються вкладення у підприємства, які перебувають за кордоном і забезпечують участь інвестора в управлінні підприємством та контроль за його діяльністю [42].

У «Фінансовому словнику» [58] термін прямі іноземні інвестиції розглядається як вкладення капіталу, що забезпечують контроль інвестора над закордонними підприємствами чи компаніями.

Зокрема, Дука А.П. пропонує доволі повне визначення. Іноземні інвестиції як правова категорія, зазначає він, – це юридично регламентована власність у вигляді будь-якого майна або майнових прав, які мають походження за межами країни, що приймає, та дозволені для інвестування

законодавством країни, що приймає, або міжнародними договорами, та вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та іншої діяльності країни, що приймає, відповідно до законодавства цієї країни, або її міжнародних договорів з метою отримання прибутку (доходу) та досягнення соціального ефекту [14, с. 83-84].

Варто відзначити, що згідно з законодавством України прямими вважаються інвестиції, якщо іноземна інвестиція в статутному фонді підприємства (організації) становить не менше 10 відсотків [37].

Таким чином, на підставі наведених визначень, можна вважати, що прямі іноземні інвестиції – це кошти, при внесенні яких вкладник наділяється правом контролювати діяльність компанії і брати участь в управлінні нею на території іншої країни. Інвестиції від нерезидента прямого характеру вважаються головним фактором модернізації економіки країни, яка тягне за собою підвищення здатності вітчизняних товаровиробників конкурувати на світових ринках.

Основними формами прямих іноземних інвестицій в зарубіжну країну є наступні (рис.1.1.).

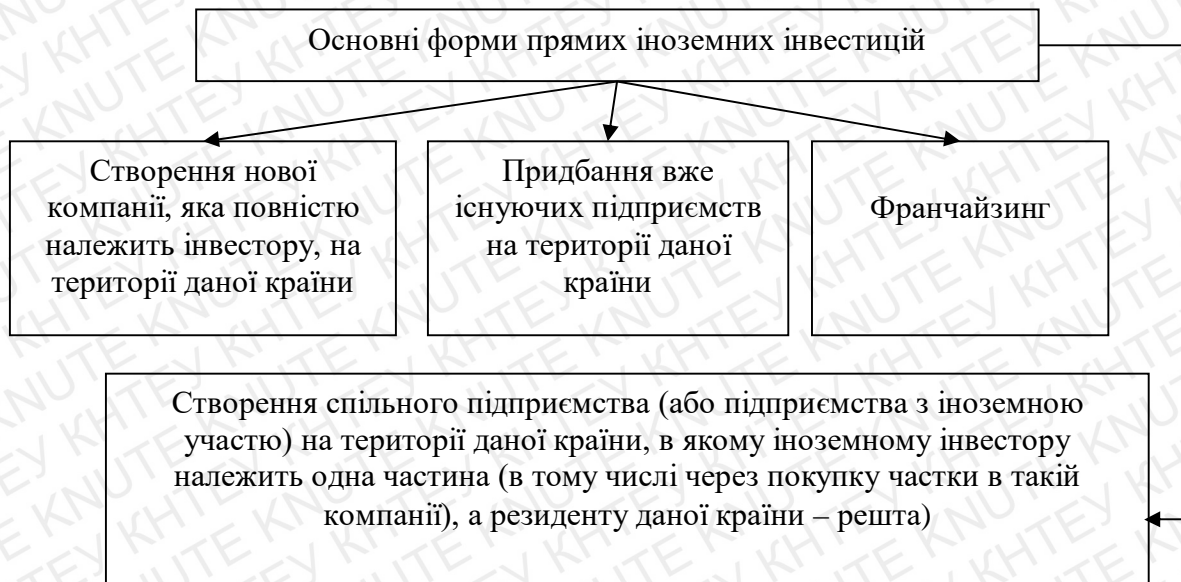


Рис.1.1. Основні форми прямих іноземних інвестицій

Джерело: розроблено за даними [12, с.150].

Однією з форм прямих іноземних інвестицій також може виступати франчайзинг, тобто надання за певну плату (роялті), права вести бізнес під

певною торговою маркою і отримувати допомогу в управлінні бізнесом, за умови повного дотримання фірмового стилю, внутрішніх стандартів якості, безпеки та обслуговування, а також деяких інших вимог. Однак, в такому випадку іноземний інвестор, як правило, не здійснює будь-яких фінансових вкладень, а продає якийсь нематеріальний актив, який представляє собою метод організації готового бізнесу, тому деякі експерти розглядають франчайзинг не як форму прямих іноземних інвестицій, а як форму експорту послуг.

Також можна виділити і інші форми участі іноземних компаній в діяльності розташованої в іншій країні компанії, які не ґрунтуються на безпосередньому придбанні частки в ній або наданні фінансових або інших ресурсів (Додаток А). Прикладом може бути створення міжнародних консорціумів (корпоративних об'єднань) з метою отримання переваг від кооперації спільної діяльності (наприклад, в галузі досліджень і розробок, виробництві складної високотехнологічної продукції і т.д.). Також широко поширеною формою участі іноземних компаній в діяльності розташованої в іншій країні компанії виступає фінансовий лізинг, коли остання отримує іноземне обладнання і здійснює періодичні платежі за його використання і поступово погашає його вартість компанії, що надала це обладнання їй в користування. Для прямих іноземних інвестицій характерні наступні властивості(рис.1.2).

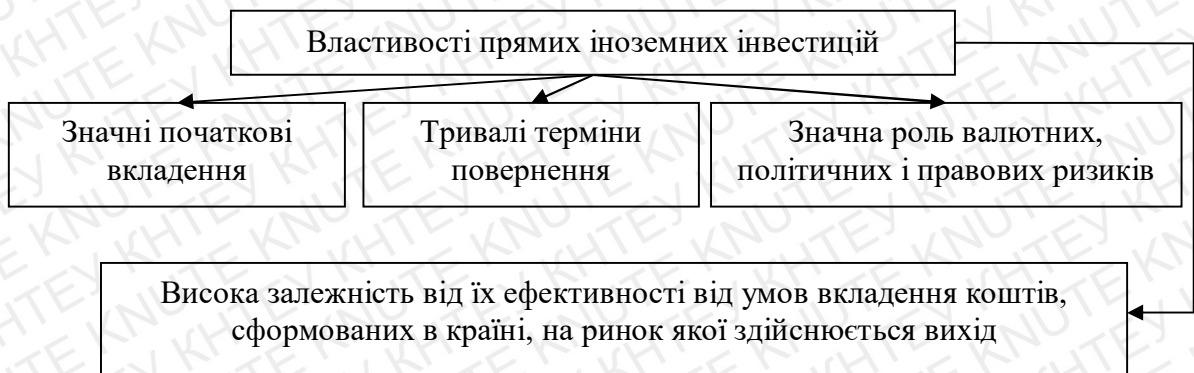


Рис.1.2. Властивості прямих іноземних інвестицій

Джерело: розроблено за даними [43].

Разом з тим прямі іноземні інвестиції надають іноземному інвестору можливості швидкого розширення своєї діяльності, отримання доступу до нових ринків і збільшення ефективності свого бізнесу. Загалом, можна відзначити, що прямі іноземні інвестиції виконують такі функції в економіці країни-реципієнта (рис.1.3):

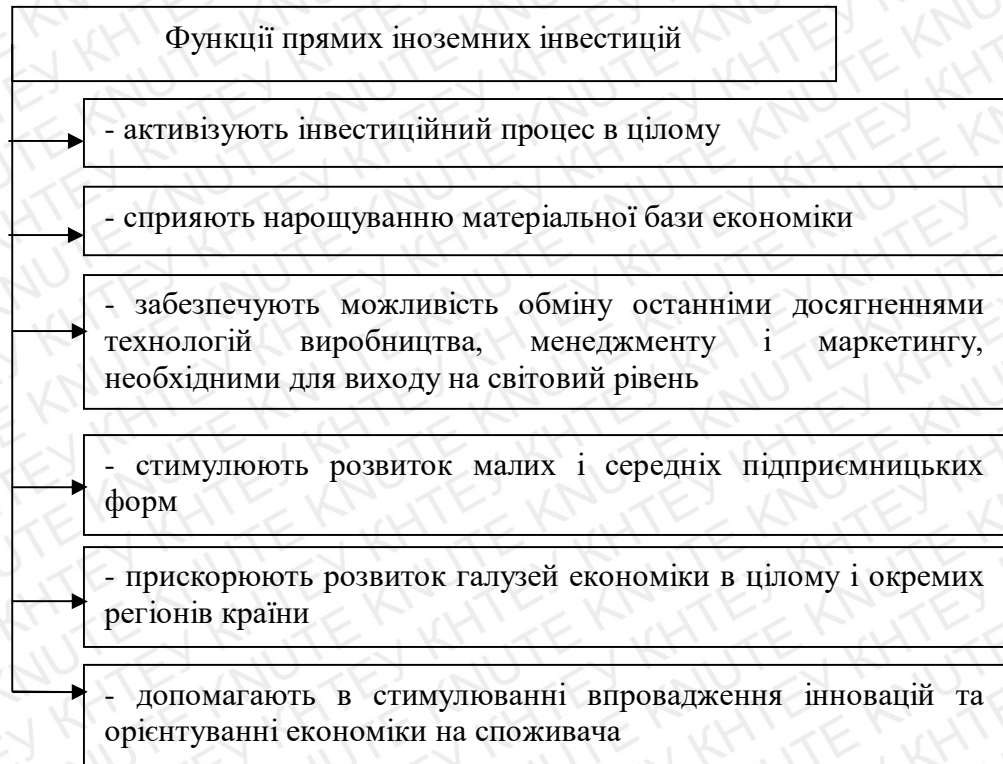


Рис.1.3. Функції прямих іноземних інвестицій

Отже, можна виділити як позитивні, так і негативні сторони залучення та використання іноземних інвестицій. Серед позитивних сторін:

- збільшення обсягів капітальних вкладень і зменшення строків їх накопичення;
- поліпшення платіжного балансу;
- впровадження сучасних технологій, ноу-хау, в тому числі у сфері менеджменту, маркетингу, на підприємствах фінансового сектора;
- прискорення темпів структурної перебудови економіки;
- стимулювання розвитку експорту та зниження рівня імпортозалежності;

- підвищення рівня зайнятості.

Поряд з позитивними ефектами іноземних інвестицій в економіці приймаючої країни існують і потенційні негативні ефекти. По-перше, збільшення залежності країни від іноземного капіталу. Це досить серйозна політична і економічна проблема, оскільки збільшення іноземного капіталу поступово призводить до того, що його власники можуть нав'язати країні не лише економічне, але і ряд політичних рішень, які йдуть врозріз з інтересами більшості населення країни. З цією метою держава не повинна допустити домінування іноземного капіталу в національній економіці, а також активно стимулювати розвиток національних підприємств всіх форм власності.

По-друге, підвищується рівень конкуренції на ринку. Прихід іноземного капіталу у вигляді іноземних компаній і корпорацій може дуже негативно позначитися на рівні конкуренції на внутрішньому національному ринку. Тому іноземний капітал у вигляді окремих компаній або корпорацій, банків тощо, повинен приходити в країну поступово у міру створення об'єктивних і суб'єктивних умов для їх діяльності, щоб не завдати шкоди національному ринковому господарству [35].

Для порівняння варто відзначити, що, на противагу прямим, портфельні інвестиції не зумовлюють реального контролю інвестора над об'єктом інвестування. Так, на думку А.А. Пересади, портфельні іноземні інвестиції являють собою вкладення в акції зарубіжних підприємств (без придбання контрольного пакета), облігації та інші цінні папери іноземних держав, міжнародних валютно-кредитних організацій з метою отримання підвищеного доходу за рахунок податкових пільг, зміни валютного курсу тощо [42].

У працях О.Д. Вовчак [7] портфельні інвестиції трактують, як капітальні інвестиції, які обмежують права інвестора щодо отримання прибутку (дивідендів) і не забезпечують контролю за закордонними компаніями. Аналіз порівняння прямих і портфельних інвестицій наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Порівняльний аналіз прямих і портфельних іноземних інвестицій

Спільне	Особливості	
	Прямі іноземні інвестиції	Портфельні іноземні інвестиції
В основі лежить мотив отримання прибутку	Передбачають отримання контролю над підприємством, здійснення підприємницької діяльності	Відбувається лише перелив фінансових ресурсів з метою міжнародної диверсифікації, використання різниці процентних ставок чи відмінностей в оподаткуванні
	Інвестиції в майно, основні й оборотні засоби, ноу-хау, цінні папери тощо	Інвестиції лише в цінні папери
	Носять довготривалий характер і є менш ліквідними	Як правило мають недовготривалий характер і є більш ліквідними
	Разом з капіталом відбувається трансфер технологій менеджменту, технічних та економічних знань	За кордон відпливає лише капітал
	Мета: отримання прибутку на капітал, підприємницького прибутку, прямих і непрямих вигод від контролю над фірмою	Мета: отримання прибутку на капітал
	Передбачають, як правило, вищу рентабельність і ведуть до більш помітного відтоку прибутків з країни-реципієнта	Передбачають нижчу рентабельність
	Справляють безпосередній і довготривалий вплив на економіку приймаючої країни	Не справляють значного й довготривалого впливу на економіку приймаючої країни

Іноземні інвестиції можна класифікувати і за іншими ознаками [19], деякі з них наведено в додатку А. Таким чином, прямі іноземні інвестиції – це кошти, при внесенні яких вкладник наділяється правом контролювати діяльність компанії і брати участь в управлінні нею на території іншої країни. Залучення іноземного капіталу є вкрай необхідним для відновлення і розвитку української економіки.

Основними формами прямих іноземних інвестицій в зарубіжну країну є наступні: створення нової компанії, яка повністю належить інвестору, на території даної країни; придбання вже існуючих підприємств на території даної країни; створення спільного підприємства (або підприємства з іноземною участю) на території даної країни, в якому іноземному інвестору належить одна

частина (в тому числі через покупку частки в такій компанії), а резиденту даної країни – решта.

1.2.Механізм управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві

Ефективна інвестиційна діяльність підприємства вимагає розробки комплексу теоретичних рекомендацій і практичних пропозицій щодо прийняття управлінських рішень у сфері визначення об'єктів інвестування, обґрунтування їх доцільності, забезпечення інвестування ресурсами, їх раціонального використання, координації дій, поточного моніторингу та контролю за реалізацією інвестицій.

Управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві забезпечує адаптацію інвестиційних проектів до конкретних умов, в яких вони реалізуються, і головне, до їх постійних змін, а також підтримує поточну конкурентоспроможність інвестиційного процесу. Механізми управління надають інвестиційній діяльності суб'єкта господарювання гнучкості і стійкості до несприятливих явищ у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Сьогодні проблема нарощування обсягів інвестицій та підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю набула особливої актуальності, адже, добре організований інвестиційний менеджмент на підприємстві є невід'ємним елементом відтворювального процесу, без якого неможливо забезпечити успішний соціально-економічний розвиток господарюючого суб'єкта і розширення виробничого потенціалу.

На нашу думку, управління інвестиційною діяльністю підприємства являє собою сукупність скоординованих заходів і дій, методів і принципів розробки і реалізації управлінських рішень щодо здійснення різноманітних аспектів інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку (доходу) чи досягнення іншого позитивного ефекту в майбутньому.

Управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта слід розглядати як єдність двох його складових стратегічного та оперативного управління. Стратегічне управління являє собою сукупність напрямів і способів використання прямих інвестицій для отримання максимально можливого результату. Тактичне управління являє собою сукупність методів і прийомів для досягнення мети інвестиційної діяльності в конкретних умовах.

Інвестиційний менеджмент може бути реалізований за різними підходами:

- 1) активним або пасивним;
- 2) прямим або побічним прийомами;
- 3) відносно контрольованим чи неконтрольованим [28, с. 43].

Активний підхід до управління прямими іноземними інвестиціями підприємства передбачає прийняття інвестиційних рішень на основі інформації, яка не врахована іншими учасниками ринку, що спрямовані на отримання рівня прибутковості (дохідності) від інвестицій вищої за середньоринкову.

Пасивний підхід до управління прямими іноземними інвестиціями підприємства має на меті забезпечити прибутковість (дохідність) інвестування не нижчу за середньоринкову при одночасній максимальній нейтралізації різноманітних ризиків на основі диверсифікації інвестицій.

Підхід до управління прямими іноземними інвестиціями підприємства з використанням прямих прийомів передбачає здійснення інвестиційної діяльності на основі дотримання аксіом інвестиційного ринку, які виникли в результаті узагальнення практичного досвіду у формі певних правил. Підхід до управління з використанням побічних прийомів полягає у використанні при здійсненні інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання формульних розрахунків.

Контрольоване управління прямими іноземними інвестиціями підприємства здійснюється за нормальних, передбачуваних зовнішніх та

внутрішніх умов інвестування у відповідності до стратегічних цілей розвитку господарюючого суб'єкта. Неконтрольоване управління прямими іноземними інвестиціями підприємства відбувається за умов мінливого інвестиційного клімату в країні, нестабільності діючого законодавства та постійної зміни кон'юнктури інвестиційного ринку в цілому або по його сегментах, коли спрогнозувати перебіг інвестиційного процесу практично неможливо.

Головною метою управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві є забезпечення максимізації прибутку (доходу) інвесторів або отримання іншого позитивного результату при мінімальному ступені ризику в поточному і перспективному періодах [28].

Основними цілями управління прямими іноземними інвестиціями підприємства є:

1) зростання конкурентоспроможності підприємства, що реалізується шляхом вирішення стратегічних цілей розвитку операційної діяльності суб'єкта господарювання на окремих його етапах; забезпечення високих темпів розширеного відтворення основних виробних фондів, формування збалансованої інвестиційної програми на перспективу;

2) зростання доходності інвестованого капіталу, що досягається за рахунок вибору підприємством найбільш ефективних інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування в межах припустимого інвестиційного ризику;

3) забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків, що здійснюється шляхом диверсифікації інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування, запобігання окремих видів інвестиційних ризиків, передачі їх партнерам по інвестиційній діяльності та використання страхування;

4) забезпечення фінансової рівноваги підприємства, що полягає у прогнозуванні впливу інвестиційної діяльності господарюючого суб'єкта на рівень його фінансової стійкості та платоспроможності і, виходячи з цього, оптимізація структури інвестиційного капіталу та інвестиційних грошових потоків;

5) розвиток виробничого, кадрового та економічного потенціалу підприємства, що передбачає інноваційну заміну обладнання, включає інвестування коштів в людський капітал, інтелектуальні технології, банки і бази даних, зростання фінансового та інвестиційного потенціалу, підвищення репутації та іміджу суб'єкта господарювання.

До завдань управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві належать [31, с.13]:

- аналіз усіх аспектів управління прямими іноземними інвестиціями суб'єкта господарювання у звітному періоді;
- дослідження зовнішнього інвестиційного середовища та прогнозування кон'юнктури інвестиційного ринку;
- розробка стратегічних напрямків управління прямими іноземними інвестиціями та формування інвестиційної політики;
- розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів юридичної особи;
- пошук і оцінка інвестиційної привабливості окремих реальних проектів та відбір найбільш ефективних з них;
- формування інвестиційного портфеля і його оцінка за критеріями доходності, ризику та ліквідності;
- поточне планування та оперативне управління реалізацією окремих інвестиційних програм та проектів;
- організація моніторингу здійснення окремих інвестиційних програм та проектів;
- підготовка рішень про своєчасне припинення реалізації неефективних інвестиційних проектів.

Управління прямими іноземними інвестиціями передбачає наявність низки функцій, під якими розуміють певний циклічний процес, який складається з відповідних видів управлінської діяльності, яка здійснюється за допомогою спеціальних прийомів і способів, а також відповідної організації робіт [35, с.53].

До складу системи управління інвестиційною діяльністю підприємства входять наступні складові елементи:

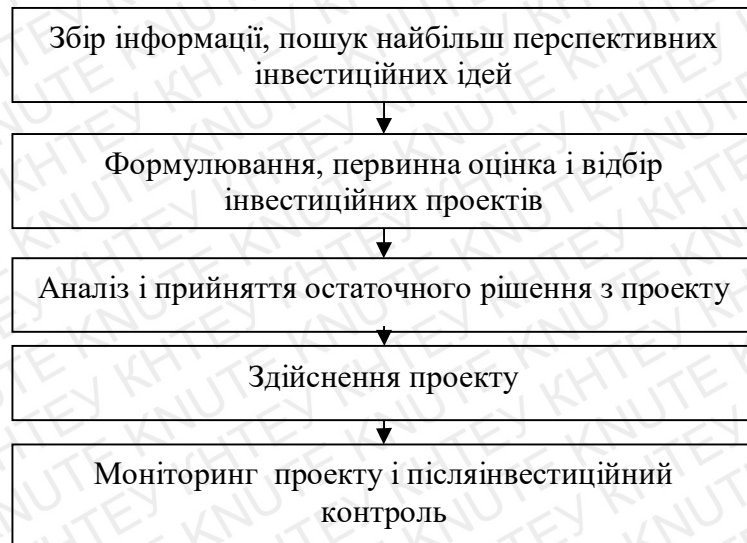
- об'єкти управління,
- суб'єкти управління,
- інвестиційна політика,
- інвестиційний механізм,
- система мотивацій та стимулів система моніторингу та контролінгу,
- кадрове забезпечення.

Об'єктом управління прямими іноземними інвестиціями підприємства є інвестиційні ресурси. Суб'єктами управління є іноземні інвестори, а також держави та міжнародні організації. Головним суб'єктом управління є інвестор, який вкладає власний, позичений або залучений капітал в об'єкти інвестування, приймає рішення щодо форм і способів їх використання, несе повну майнову та фінансову відповідальність за результати використання інвестиційних ресурсів.

Суб'єктами управління також є учасники інвестиційної діяльності – фізичні та юридичні особи України та інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій на основі відповідних договірних умов з інвестором і між собою.

Ними можуть виступати постачальники обладнання й устаткування, сировини й матеріалів, споживачі продукції інвестиційного проекту, позичальники, фінансові консультанти, посередники тощо [35].

Процес прийняття та реалізації інвестиційного рішення стосовно прямих іноземних інвестицій передбачає проходження певних етапів (рис. 1.4), набір і послідовність яких є об'єктом дослідження вітчизняних і зарубіжних учених.



Джерело: розроблене автором на підставі [17]

Рис. 1.4. Етапи процесу прийняття і реалізації інвестиційних рішень на підприємстві

Узагальнивши наукові дослідження в даному напрямку, пропонуємо застосувати наступні етапи побудови системи моніторингу інвестиційного проекту підприємства (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Зміст та послідовність основних етапів побудови системи моніторингу інвестиційного проекту підприємства

Таким чином, управління інвестиційною діяльністю підприємства являє собою сукупність скоординованих заходів і дій, методів і принципів розробки і реалізації управлінських рішень щодо здійснення різноманітних аспектів інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку (доходу) чи досягнення іншого позитивного ефекту в майбутньому. Головною метою управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві є забезпечення максимізації прибутку (доходу) інвесторів або отримання іншого позитивного результату при мінімальному ступені ризику в поточному і перспективному періодах.

1.3. Нормативно-правове забезпечення іноземного інвестування в Україні

Оскільки іноземні інвестиції є одним із джерел фінансування розвитку економіки України, державне регулювання іноземного інвестування набуває особливо важливого значення.

Державне регулювання іноземного інвестування – це врегульована нормами права виконавча і розпорядча діяльність відповідних органів державної влади щодо ефективного залучення та раціонального використання іноземних інвестицій з метою економічного зростання і підвищення рівня життя народу.

Під державним регулюванням у сфері іноземних інвестицій треба, з одного боку, розуміти комплекс заходів державних установ, організацій і гілок влади, спрямованих на створення сприятливого клімату для іноземних капіталовкладень, надання гарантій інвесторам, формування стабільного податкового поля, підтримку інфраструктури тощо, а з іншого – обмеження інвестиційної активності в різних її проявах, регулювання обсягу, умов і напрямів інвестування [42].

Державне регулювання іноземних інвестицій належить до ключових функцій управління процесом модернізації економіки України та захисту національних інтересів. Роль державного регулювання іноземного інвестування в сучасних економічних системах зростає і одночасно трансформується, оскільки вплив глобальних чинників ставить перед державами та їхніми системами регулювання абсолютно нові завдання. Саме тому сукупність економічних відносин іноземного інвестування та засобів їх реалізації потребує детального дослідження самого механізму дії державного регулювання процесів іноземної інвестиційної діяльності.

Під цим механізмом варто розуміти сукупність організаційних, правових, економічних, грошово-кредитних державних заходів, які здійснюють активний вплив на процес та якість залучення іноземних інвестицій задля підтримання економічного розвитку держави.

Метою механізму державного регулювання іноземних інвестицій є проведення стабільної та ефективної державної політики у сфері залучення та використання прямих іноземних інвестицій з урахуванням національних інтересів та сприяння міжнародному співробітництву й інтеграції країни у світовий фінансовий простір в умовах глобалізації економіки [35, с.28].

Наведений механізм складається із декількох підсистем:

- організаційної,
- законодавчої.
- економічної.

До організаційної підсистеми відносяться інституції, які здійснюють управління надходженням прямих іноземних інвестицій: Міністерство економіки, Міністерство фінансів. Законодавча підсистема представлена законами та нормативними актами, які регулюють надходження іноземних інвестицій.

До економічної підсистеми відноситься макроекономічне середовище: ставки оподаткування, пільги, дотації. Враховуючи діяльність цих підсистем сукупність інструментів забезпечення соціально-економічного розвитку при

надходженні іноземних інвестицій можна поділити на дві категорії: адміністративні та економічні.



Рис.1.7. Організаційно-економічний механізм регулювання прямих іноземних інвестицій

Джерело: побудовано за даними [38; 64; 43]

Система державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності має досить складну структуру, але її ефективність визначається не лише цим. Важливе значення мають послідовність, взаємозв'язок і комплексність заходів, спрямованих на впровадження, використання й удосконалення різноманітних елементів цієї системи, тобто методів, інструментів, важелів, відповідного забезпечення механізму регулювання міжнародної інвестиційної діяльності.

Функції державного регулювання прямих іноземних інвестицій можна розділити на дві групи [с. 30]:

1) функції щодо залучення прямих іноземних інвестицій (формування відповідної нормативно-правової бази; створення сприятливих умов для діяльності іноземних інвесторів; участь у міжнародному економічному

співробітництві; визначення пріоритетних напрямів для залучення іноземних інвестицій тощо);

2) функції щодо використання прямих іноземних інвестицій (організація експертизи та конкурсного відбору інвестиційних проектів та програм; здійснення реєстрації інвестиційних проектів та програм; оцінка ефективності їх використання тощо).

Об'єктами державного регулювання прямого іноземного інвестування виступає перелік питань (проблем), що регулюються державою у процесі формування й реалізації політики в галузі іноземного інвестування. Це, зокрема, питання законодавчої регламентації визначення іноземного інвестора, основних видів і форм іноземних інвестицій, участь іноземних інвесторів у приватизаційних процесах, трансфер прибутку іноземного інвестора, вимоги щодо результатів діяльності іноземного інвестора, система інвестиційних пільг та обмежень, проведення державної експертизи інвестиційних програм, гарантії та права іноземного інвестора тощо.

Основну роль у механізмі державного регулювання ПІІ звичайно відіграють нормативно-правові методи, тому що завдяки ним здійснюються усі регулюючі дії уряду країни-реципієнта в межах адміністративних та економічних методів.

Чинне українське законодавство з питань іноземних інвестицій складається з двох масивів нормативних актів:

1) законодавчих актів України, пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій;

2) законодавчих актів, пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій міжнародних договорів, учасником яких є Україна і які становлять частину національного законодавства України [40, с. 143].

На сьогоднішній день в Україні прийнято цілу низку законодавчих актів, що регулюють іноземні інвестиції. Серед них – Податковий кодекс України [39], закони «Про зовнішньоекономічну діяльність» [23], «Про інвестиційну діяльність» [21], «Про інститути спільного інвестування» [24],

«Про режим іноземного інвестування» [22], «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [25].

Історично законодавство України, що регулює питання іноземного інвестування, розвивалось у напрямі зменшення пільг і переваг, що надавалися іноземним інвесторам, та поступового запровадження національного режиму іноземного інвестування. За чинним національним режимом іноземного інвестування, іноземні інвестори мають право вести будь-яку господарську або комерційну діяльність в Україні на однакових умовах з українськими суб'єктами підприємницької діяльності.

В Україні набула розвитку практика створення консультативних і дорадчих органів, що здійснюють допоміжні й інформаційні функції у сфері іноземного інвестування. Проте на сьогоднішній день переважна більшість із них не діє, оскільки не виправдала покладених на неї сподівань.

У 2010 році відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного агентства України з управління національними проектами» [48] було ліквідовано Український центр сприяння іноземному інвестуванню та засновано Державне агентство України з управління національними проектами (Укрнацпроект), яке отримало більш широкі повноваження.

У 2011 році Укрнацпроект реорганізовано в Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект України). На сьогоднішній день Держінвестпроект України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами – стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України.

На даний час обговорюється питання про створення інших дослідницьких і консультативно-дорадчих органів у сфері іноземного інвестування, однак доцільність їх створення є дискусійним питанням. Часта

зміна законодавства і органів, які мали б допомагати більшому залученню іноземних інвестицій в Україну приводить до зовсім протилежних результатів.

Не спричинює значного надходження капіталів нерезидентів і практика створення вільних економічних зон. Це зумовлено тим, що такі зони не були націлені, насамперед, на залучення іноземних інвестицій. У зонах фактично не вирішені питання дерегуляції. Так звані органи управління вільними економічними зонами були по суті додатковими контролерами.

Поліпшення умов іноземного інвестування в Україні можна досягти шляхом запровадження мораторію на зміни у законодавстві, покладення на державу функції гаранта стабільності інвестиційного клімату, створення економічних стимулів для залучення інвестицій (спрощене оподаткування, зниження ставки кредитування, державна підтримка стратегічно важливих інвестиційних проектів, податкове стимулювання НДДКР, надання економічних і правових пільг підприємствам у сфері інноваційного бізнесу).

Як показує практика державного управління іноземним інвестуванням в розвинутих державах, залежно від ступеня та обсягу такого управління, можна виділити три основні підходи (моделі) щодо залучення іноземних інвестицій [35, с.43]:

- 1) лібералізація правил руху капіталу, або принцип «відкритого вікна», коли максимально спрощуються правила контролю за здійсненням капітальних операцій, що має привабити іноземних інвесторів простотою здійснення таких операцій;

- 2) забезпечення моніторингу за рухом іноземного капіталу з метою поєднати привабливість простоти здійснення капітальних операцій з відстежуванням основних тенденцій руху капіталу, щоб мати можливість вжити відповідних заходів у разі виникнення серйозних загроз економічній безпеці держави;

- 3) таргетування іноземних інвестицій, коли держава не просто створює умови, привабливі для іноземних інвесторів, а ставить перед собою конкретні

цілі (targets) щодо обсягів, географічних і галузевих напрямів руху іноземного капіталу в національній економіці.

Таким чином, інвестиції (як внутрішні, так і іноземні) є одним із визначальних факторів економічного розвитку, а еволюція вивозу капіталу тісно пов'язана із загальноекономічним розвитком суспільства. Спостерігається залежність між, з одного боку, змінами напрямків та обсягів вивозу капіталу, а, з іншого, циклами ринкової кон'юнктури. У зв'язку з цим набуває особливо важливого значення державне регулювання іноземного інвестування, механізм якого має досить складну структуру, а ефективність його роботи залежить від цілої низки факторів.

На жаль, в нашій державі робота організаційно-економічного механізму регулювання інвестиційної діяльності не є збалансованою і ефективною. Це пов'язано з такими проблемами нашої політично-економічної системи як відсутність стабільності і невідповідність вітчизняних нормативно-правових актів зразкам високорозвинутих країн, політичні негаразди, корупція в органах державної влади, відсутність економічних стимулів для залучення інвестицій тощо.

Висновки до розділу 1

Отже, проведене дослідження теоретичних аспектів управління прямими іноземними інвестиціями надало змогу зробити наступні висновки.

1. Прямі іноземні інвестиції – це кошти, при внесенні яких вкладник наділяється правом контролювати діяльність компанії і брати участь в управлінні нею на території іншої країни. Інвестиції від нерезидента прямого характеру вважаються головним фактором модернізації економіки країни, яка тягне за собою підвищення здатності вітчизняних товаровиробників конкурувати на світових ринках.

2. Основними формами прямих іноземних інвестицій в зарубіжну країну є наступні: створення нової компанії, яка повністю належить інвестору, на території даної країни; придбання вже існуючих підприємств на території даної країни; створення спільного підприємства (або підприємства з іноземною участю) на території даної країни, в якому іноземному інвестору належить одна частина (в тому числі через покупку частки в такій компанії), а резиденту даної країни – решта.

3. Управління інвестиційною діяльністю підприємства являє собою сукупність скоординованих заходів і дій, методів і принципів розробки і реалізації управлінських рішень щодо здійснення різноманітних аспектів інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку (доходу) чи досягнення іншого позитивного ефекту в майбутньому. Головною метою управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві є забезпечення максимізації прибутку (доходу) інвесторів або отримання іншого позитивного результату при мінімальному ступені ризику в поточному і перспективному періодах.

4. До основних законодавчих актів, які регулюють іноземні інвестиції в Україні належать: Податковий кодекс України, закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування», «Про режим іноземного інвестування», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» тощо.

5. Виділяють три основні підходи (моделі) щодо залучення іноземних інвестицій: лібералізація правил руху капіталу; забезпечення моніторингу за рухом іноземного капіталу; таргетування іноземних інвестицій.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ УПРАВЛІННЯ ПРЯМИМИ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПП «ПРОЕКТ А-1»

2.1. Динаміка та структура залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України

Інвестиції в економіку України завжди мали місце з початку незалежності, можливо в не такому обсязі, який необхідний для розвитку нашої країни. Аналіз наявної статистичної інформації дає змогу зробити висновок про відсутність чіткої тенденції у зміні показників залучення іноземних інвестицій в економіку України (табл. 2.1).

За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2018 року, акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$39144 млн. (з країн ЄС – \$27465,5 млн., з інших країн – \$11678,5 млн.), що виявилось на 4,3% більше показника початку року (\$37513,6 млн.) – табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій в економіці України (млн.дол. США) [37]

Станом на	Усього	У тому числі з		Прямі інвестиції з України
		країн ЄС	інших країн світу	
01.01.2010	38 992,9	31 538,4	7 454,5	5 760,5
01.01.2011	45 370,0	36 969,1	8 400,9	6 402,8
01.01.2012	48 197,6	39 268,9	8 928,7	6 435,4
01.01.2013	51 705,3	41 132,3	10 573,0	6 568,1
01.01.2014	53 704,0	41 032,8	12 671,2	6 702,9
01.01.2015	40 725,4	31 046,9	9 678,5	6 456,2
01.01.2016	36 154,5	26 405,6	9 748,9	6 315,2
01.01.2017	37 655,5	26 099,2	11 556,3	6 346,3
01.01.2018	39144,0	27465,5	11678,5	6 339,8

У 2017 році в економіку України іноземними інвесторами було внесено \$1871,2 млн. прямих іноземних інвестицій. З країн ЄС у 2017 році в Україну

надійшло \$1244 млн. прямих іноземних інвестицій (ПІІ), з інших країн світу – \$627,2 млн. (табл.2.2).

Таблиця 2.2

**Надходження/вкладення прямих інвестицій
(акціонерного капіталу) (2010-2017, млн.дол. США) [37]**

	Надходження прямих інвестицій в економіку України	Вкладення прямих інвестицій з України
2010	5 851,2	679,5
2011	6 033,7	90,9
2012	5 290,7	662,3
2013	5 462,1	127,5
2014	2 451,7	68,0
2015	3 763,7	27,9
2016	4 405,8	20,7
2017	1 871,2	10,4

Для більшої наочності проілюструємо зазначене вище графічно (рис.2.1).

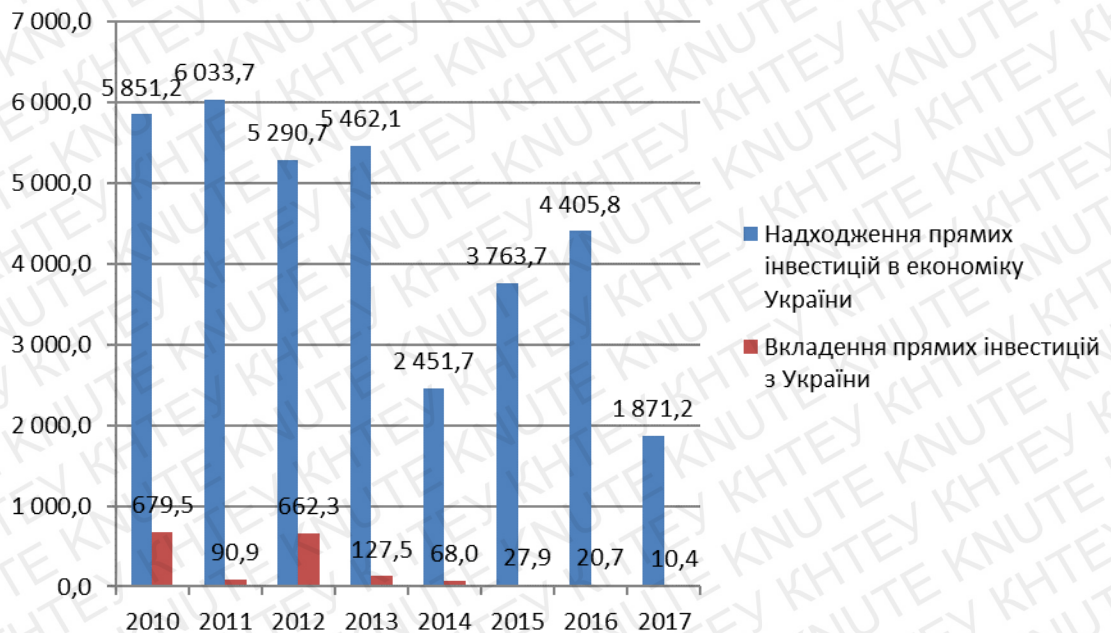


Рис.2.1. Надходження/вкладення прямих інвестицій в 2010-2017 рр., млн.дол.

Джерело: побудовано автором на підставі [37]

До основних країн-інвесторів нашої країни належали Кіпр – \$10008,6 млн., Нідерланди – \$6292,9 млн., Російська Федерація – \$4598,4 млн., Велика Британія – \$2169 млн. та Німеччина – \$1792,6 млн.

Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України з країн ЄС станом на 01.01.2018 року наведена рис.2.2. Зокрема, ПІІ з Кіпру становили 36,44% всього обсягу інвестицій з ЄС, 22,91% ПІІ надійшло з Нідерландів, 7,9% - з Великої Британії.

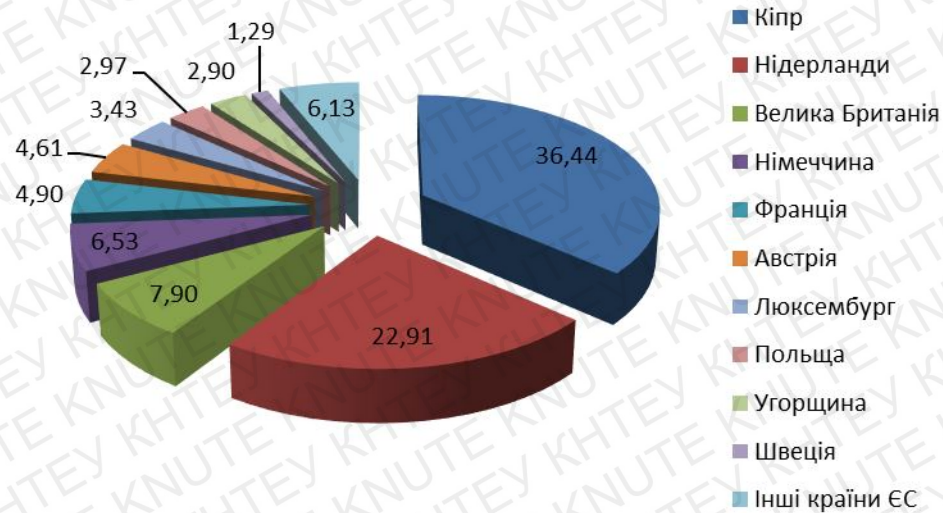


Рис.2.2. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України з країн ЄС станом на 01.01.2018 року, %

Джерело: розроблено автором на підставі [52]

Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій на звітну дату (за накопичувальним підсумком) були спрямовані до (Додаток Б):

- підприємств промисловості – \$10685,6 млн.,
- установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – \$10213,3 млн.,
- оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів – \$5140,8 млн.

На основі рис. 2.3 можна стверджувати, що іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують у сферу торгівлі, яка дає змогу швидко отримувати високі прибутки за досить короткий термін. Переробна промисловість також

виступає пріоритетним сектором для іноземних інвесторів, що може бути дещо позитивним для економіки України, адже вона спрямована на виробництво кінцевої продукції.

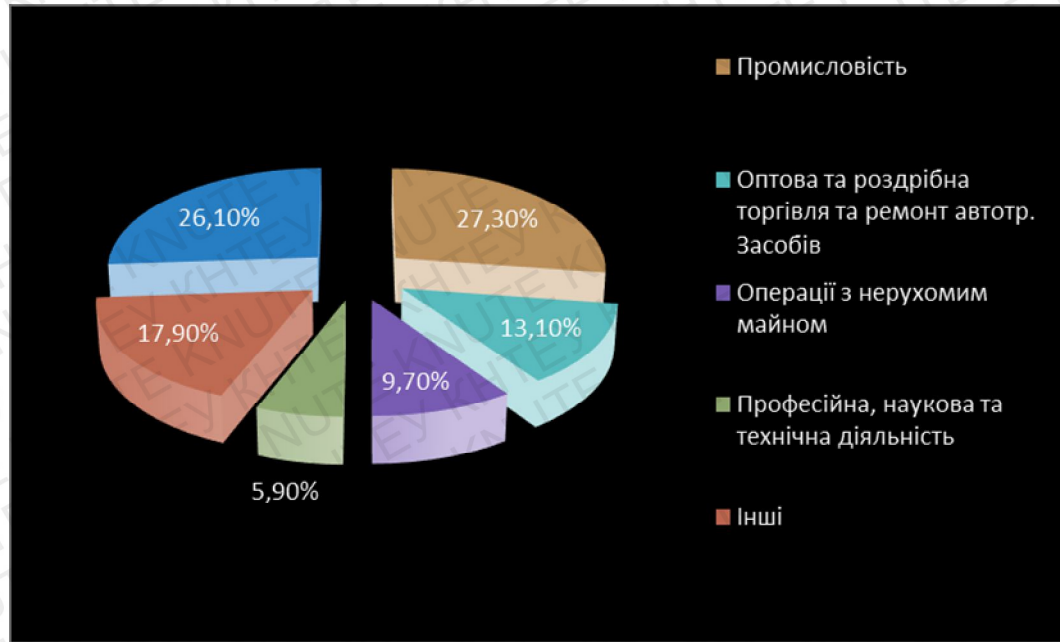


Рис.2.3. Галузева структура прямих іноземних інвестицій в Україні за 2017 рік

Джерело: розроблено автором на підставі [37]

Зокрема, щодо прямих іноземних інвестицій з України (Додаток В), то вони мають наступну галузеву структуру (рис.2.4).

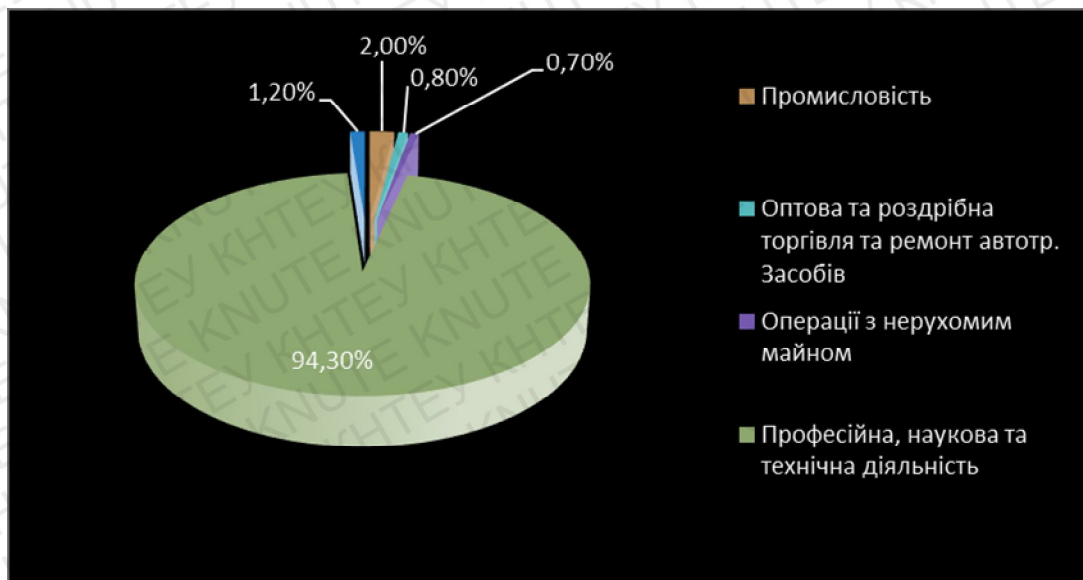


Рис.2.4. Галузева структура обсягів ПІІ з України в 2017 році, %

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України по регіонах (2010-2017) наведені в Додатку Г. Найбільші обсяги інвестицій були залучені в м. Київ, 23104,3 млн.дол.США станом на 1 січня 2018 року, Харківську – 658,2 млн.дол.США, Дніпропетровську - 3815,5 млн.дол.США та Донецьку обл. – 1216,0 млн.дол.США (рис.2.5).

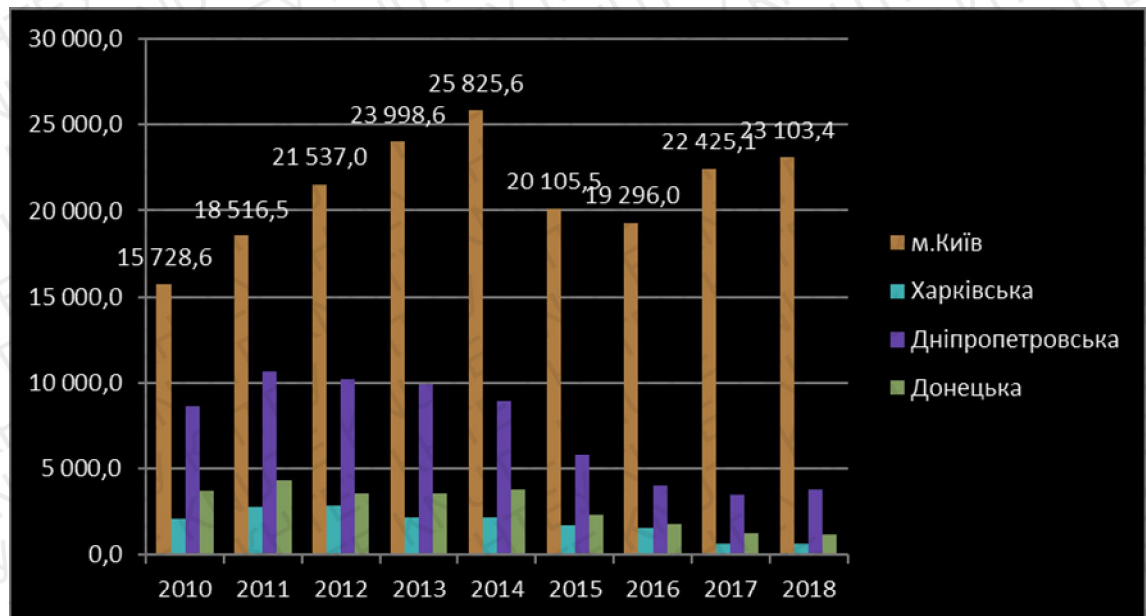


Рис.2.5. Динаміка залучення ПІІ в Україну по регіонах за 2010 – 2018 рр. (станом на 1 січня)

Джерело: розроблено автором на підставі [52]

Для залучення іноземних інвестицій в окрему країну найважливішу роль відіграє рівень інвестиційної привабливості, який залежить від багатьох факторів. При цьому місце країни в міжнародних інвестиційних рейтингах є своєрідною першою «візитною карткою» для потенційного інвестора під час його пошуку нових можливостей для вкладення капіталу.

Нагадаємо, що при прийнятті рішення про інвестування інвестори передусім звертають увагу на законодавчу базу, яка забезпечує, гарантує та впливає на прибутковість інвестиційної діяльності та може сприяти або обмежувати приплив інвесторів на ринок.

Слід відзначити, що Україна в останні роки доклала певних зусиль для покращення інвестиційної привабливості. Аналізуючи зміни, які відбулися в Україні з 2010 року в організаційно-правовій сфері, нормативно-правовій базі, податковій сфері, зазначимо, що позиція України в рейтингу Світового банку щодо оцінки регулювання бізнесу «Doing Business» незмінно покращується (рис. 2.6).

При цьому за останні чотири роки (з 2013 року до 2017) Україна покращила свої позиції за вищезазваним рейтингом зі 137 до 80 місця. Головними передумовами стали глобальні реформи у трьох сферах: захист міноритарних інвесторів, реєстрація власності та спрощення системи оподаткування.

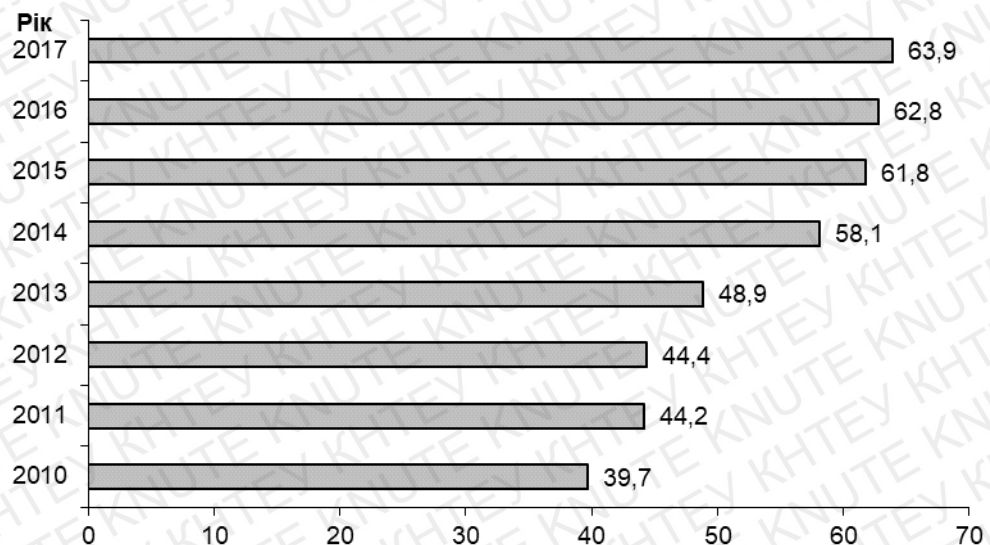


Рис. 2.6. Рейтинг України за оцінками Світового банку («Doing Business») протягом 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Світового банку [69]

Але є сфери, в яких показники погіршилися або залишилися практично на тому самому рівні – забезпечення контрактів, вирішення неплатоспроможності, отримання дозволу на будівництво, отримання кредиту. Не такими позитивними, як за оцінками Світового банку, є результати рейтингів України, складеними іншими міжнародними організаціями. Так, за індексом глобальної конкурентоспроможності

Всесвітнього економічного форуму Україна погіршила свої позиції, отримавши 85 місце. А згідно з рейтингом International Business Compass (IBC) рівень інвестиційної привабливості України погіршився відразу на 41 сходинку (в підсумку наша країна посіла лише 130-те місце зі 174 країн).

Різка та суттєва зміна індексу інвестиційної привабливості вищезазначених рейтингів спричинена складною та нестабільною воєнно-політичною ситуацією в Україні в зоні АТО, повільним проведенням реформ у судовій системі та високим рівнем корупції та бюрократії, комбінацією легальної та тіньової економіки, недовірою між бізнесом і владою, несприятливими умовами інвестування, нерозвиненістю інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури й відсутністю правових засад і дієвих механізмів державного-приватного партнерства в інвестуванні.

2.2. Загальна характеристика та аналіз фінансово-господарської діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”

Дослідження особливостей управління прямими іноземними інвестиціями будемо проводити на прикладі приватного підприємства “ПРОЕКТ-А1”, яке було засноване в 2006 році.

Основними видами діяльності підприємства є:

- 30.02.1 “Виробництво електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації (основний)”;
- 52.12.0 “Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту”;
- 52.44.1 “Роздрібна торгівля меблями”;
- 52.47.3 “Роздрібна торгівля канцелярськими товарами”;
- 52.48.1 “Роздрібна торгівля офісним та комп’ютерним устаткуванням”;
- 72.50.2 “Ремонт і технічне обслуговування електронно-обчислювальної техніки.

Розмір статутного фонду товариства складає 500 грн. Підприємство

відноситься до суб'єктів малого підприємництва, здійснює свою господарську діяльність відповідно до законодавства України.

Проаналізуємо динаміку основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, для цього візьмемо за основу дані річної фінансової звітності за 2013-2017 рр. (додаток Д).

Таблиця 2.3

**Економічні показники діяльності
ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.**

№ з/п	Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	Сума	%
1.	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	2017,6	1909,3	1710,4	1947,8	2162,6	145,0	7,2
2.	Прибуток (збиток), тис. грн	323,8	268,6	211,1	187,6	275,8	-48,0	-14,8
3.	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	401,9	446,1	506,7	572,6	644,2	242,3	60,3
4.	Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	274,1	300,9	302,8	344,9	445,8	171,7	62,7
5.	Середньооблікова чисельність робітників, осіб	6	6	5	5	6	0,0	0,0
6.	Фондовіддача, грн.	5,02	4,28	3,38	3,40	3,36	-1,66	-33,1
7.	Віддача оборотних активів	7,36	6,35	5,65	5,65	4,85	-2,51	-34,1
8.	Рентабельність (збитковість) основних засобів, %	80,6	60,2	41,7	32,8	42,8	-37,8	-46,9
9.	Рентабельність (збитковість) оборотних активів, %	118,15	89,28	69,72	54,40	61,87	-56,28	-47,6
10.	Продуктивність праці, тис. грн. / чол.	336,3	318,2	342,1	389,6	360,4	24,2	7,2
11.	Рентабельність продукції, %	20,90	18,13	14,08	11,51	15,08	-5,83	-27,9

Як видно з табл. 2.3, на протязі 2013, 2014 та 2015 років чистий дохід підприємства має спадну тенденцію, проте вже в 2016 році підприємство пододало цей негативний період своєї діяльності та наростило обсяги доходів. Зокрема, у 2017 році, якщо порівнювати з 2013 роком, розмір чистого доходу приватного підприємства “ПРОЕКТ-А1” зріс на 145,0 тис. грн. або ж на 7,2%.

Якщо звернутися до динаміки прибутку, тут варто відзначити

аналогічну тенденцію, у 2017 році в порівнянні з 2013 роком, його розмір скоротився на 48 тис. грн, що становило 14,8% від його обсягу 2013 року. Власник приватного підприємства “ПРОЕКТ-А1” прийняв рішення стосовно капіталізації прибутку, що значним чином впливає на зростання обсягів власного капіталу.

Показник фондівдачі характеризує ефективність використання основних виробничих засобів, на ПП “ПРОЕКТ-А1” в 2017 році він скоротився майже на третину, в порівнянні з 2013 роком. Це пов’язано з тим, що темпи зростання вартості основних засобів є повільнішими, чим темпи зростання доходів ПП “ПРОЕКТ-А1”. Варто відзначити, що діяльність підприємства не є матеріаломісткою. Аналогічна тенденція спостерігається і стосовно віддачі оборотних активів, що є негативним моментом у діяльності підприємства.

Рентабельність основних засобів і оборотних активів ПП “ПРОЕКТ-А1” становить в 2017 році 42,8%, в 2016 році – 32,8% - тобто відбувається її зростання. Зокрема, за період аналізу рентабельність основних засобів та оборотних активів є досить високою, проте у 2017 році, порівняно з 2013 роком її значення знизилось майже на 50%, що є негативним явищем. Зниження відбувалося переважним чином за рахунок щорічного зменшення обсягу прибутку ПП “ПРОЕКТ-А1”.

Показник продуктивності праці надає характеристику ефективності використання трудових ресурсів підприємства та протягом досліджуваного періоду зростає на 7,2% і складає 360,4 тис. грн. / ос.

Рентабельність продукції в 2017 році становить 15,08% та зростає, порівняно з 2016 роком, однак скорочується, порівняно з 2013 роком. Протягом усіх років її показник позитивний та знаходиться на високому рівні.

Отже, проведений аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” протягом 2013-2017 років дозволив зробити висновки, що протягом цих років підприємство працювало ефективно.

Проведемо більш глибокий аналіз діяльності підприємства. Для цього проаналізуємо склад і динаміку зміни вартості активів ПП “ПРОЕКТ-А1”(табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Склад і динаміка зміни вартості активів ПП “ПРОЕКТ-А1”
за 2013 -2017 рр., тис. грн.**

№ з/п	Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	Сума	%
1.	<i>Необоротні активи, всього:</i>	424,4	467,7	545,6	673,7	729,7	305,3	71,9
1.1	незавершені капітальні інвестиції	0,0	0,0	0,0	74,2	40,8	40,8	—
1.2	основні засоби	424,4	467,7	545,6	599,5	688,9	264,5	62,3
2.	<i>Оборотні активи, всього:</i>	284,1	317,6	288,0	401,7	489,8	205,7	72,4
2.1	Запаси	2,9	0,6	4,6	6,7	8,8	5,9	203,4
2.2	дебіторська заборгованість:	102,5	162,4	77,5	245,9	347,6	245,1	239,1
2.2.1	за продукцію, товари, роботи, послуги	96,7	154,4	75,6	161,0	284,5	187,8	194,2
2.2.2	за розрахунками з бюджетом	0,0	0,1	0,1	0,4	0,0	0,0	
2.2.3	інша поточна	5,8	7,9	1,8	84,5	63,1	57,3	987,9
2.3	гроші та їх еквіваленти	139,3	110,3	158,3	130,6	62,8	-76,5	-54,9
2.4	інші оборотні активи	39,4	44,3	47,6	18,5	70,6	31,2	79,2
	<i>Разом активів</i>	708,5	785,3	833,6	1075,4	1219,5	511,0	72,1

Як видно з табл. 2.4, на ПП “ПРОЕКТ-А1” протягом досліджуваного періоду відбувається поступове збільшення обсягу і необоротних, і оборотних активів. Вартість необоротних активів, які представлені, переважним чином, основними засобами, у 2017 році, порівняно з 2013 роком збільшилася приблизно на 72% і складала 729,7 тис. грн.

Варто також відзначити, що ПП “ПРОЕКТ-А1” здійснює вкладення коштів у розширення обсягів нерухомого майна, про це свідчить існування незавершених капітальних інвестицій.

Оборотні активи досліджуваного підприємства на протязі 2013-2017 років зросли на 72,4%. Спостерігається занадто швидке зростання

дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Зокрема, у 2017 році, порівняно з 2013 роком, її обсяг підвищився майже в три рази і склав 284,5 тис. грн., тоді як у 2013 році - 96,7 тис. грн. Крім того, можемо спостерігати скорочення грошових коштів ПП “ПРОЕКТ-А1” майже на 55%.

Для більшої наочності наведемо структуру активів ПП “ПРОЕКТ-А1” (рис. 2.7).

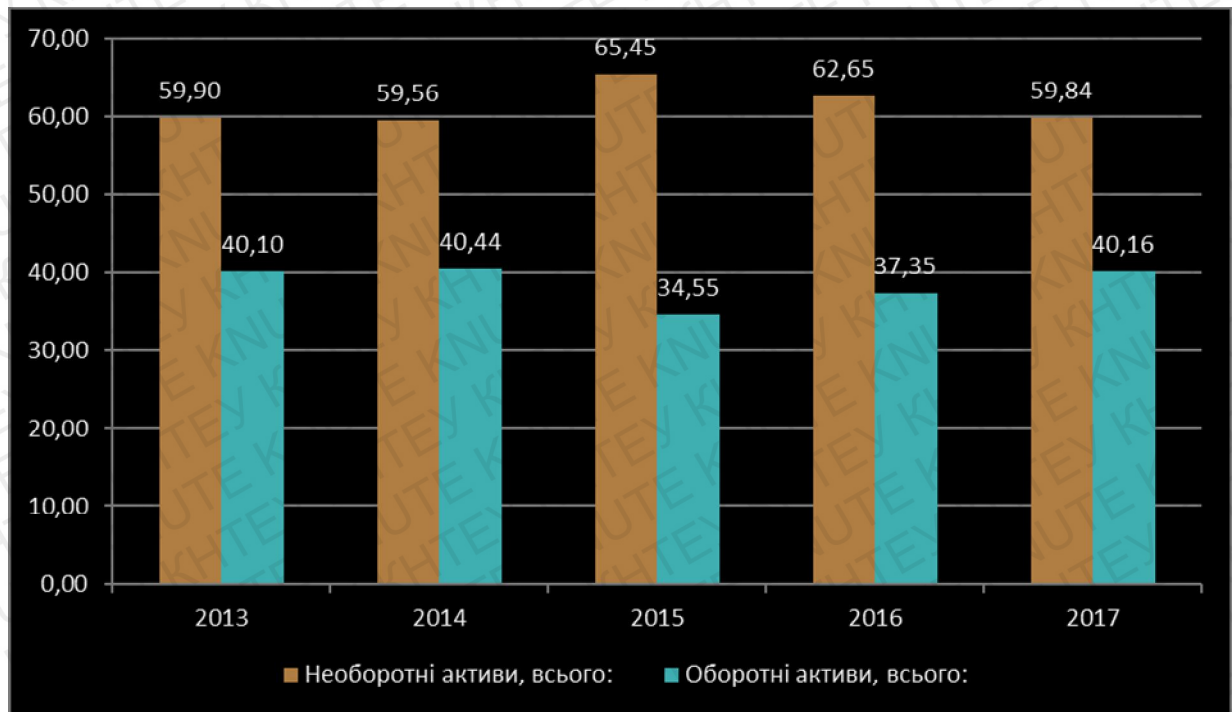


Рис.2.7. Структура активів ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 роки

Таким чином, в структурі активів ПП “ПРОЕКТ-А1” переважають необоротні активи, зокрема їх частка у 2017 році становить 59,84%, тоді як оборотних – 40,16 %. Аналогічна структура активів зберігається на досліджуваному підприємстві на протязі всіх досліджуваних років.

Зокрема, більш детально структура активів в розрізі їх видів наведена на рис.2.8. Як свідчить рис. 2.8, найбільшу питому вагу у складі активів ПП “ПРОЕКТ-А1” займають основні засоби. Зокрема, в 2017 році їх частка становить 56,5 % від загального обсягу активів, проте на протязі 2013-2017 рр. їх питома вага знизилася на 3,4%.

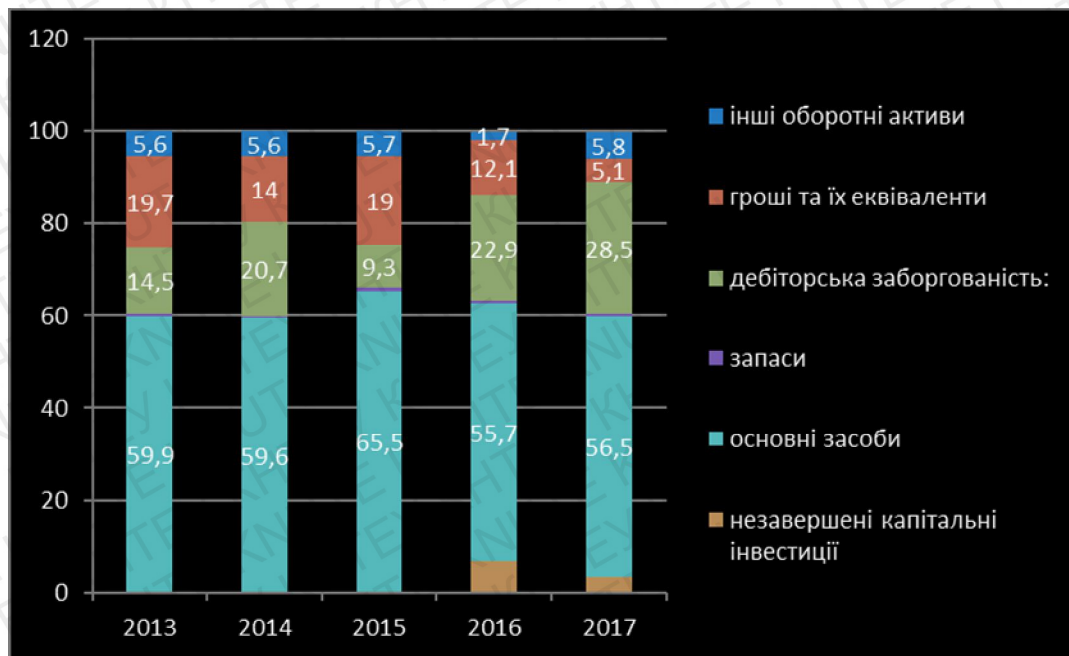


Рис. 2.8. Структура активів ПП “ПРОЕКТ-А1” в розрізі їх видів за 2013-2017 рр.

Як вже було відзначено, спостерігається суттєве підвищення спостерігається питомої ваги дебіторської заборгованості. Так, протягом аналізованого періоду її питома вага зросла на 14,0%. У 2017 році на частку дебіторської заборгованості припадає майже третина активів ПП “ПРОЕКТ-А1”. Переважно це – дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги. Дане зростання не є позитивною тенденцією, оскільки порушується платіжна дисципліна та виникають проблеми зі збутом.

Формування активів ПП “ПРОЕКТ-А1” відбувається за рахунок відповідних джерел фінансування, які складаються з власного і позикового капіталу. Розглянемо динаміку зміни обсягів джерел фінансування активів ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр. (табл. 2.5). Як видно з табл. 2.5, протягом досліджуваного періоду у ПП “ПРОЕКТ-А1” відбулося зростання власного капіталу на 145,8%. У 2017 р. розмір власного капіталу становив 836,4 тис. грн., тоді як у 2013 році – 340,3 тис.грн. Також, варто відзначити, що розмір статутного капіталу підприємства залишається незмінним від часу заснування підприємства і складає тільки 500 грн.

Склад і динаміка зміни обсягів джерел фінансування активів

ПП "ПРОЕКТ-А1" за 2013 -2017 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Власний капітал, всього	340,3	380,5	437,7	648,8	836,4	496,1	145,8
1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,0	0,0
1.2	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	339,8	380,0	437,2	648,3	835,9	496,1	146,0
2.	Позиковий капітал, всього	368,2	395,4	395,9	426,6	383,1	14,9	4,0
2.1	Поточна кредиторська заборгованість за:	324,5	375,1	345,4	398,4	289,2	-35,3	-10,9
2.1.1	товари, роботи, послуги	290,0	330,8	242,7	329,8	278,7	-11,3	-3,9
2.1.2	розрахунками з бюджетом	34,5	44,3	102,7	68,6	10,5	-24,0	-69,6
2.2	Інші поточні зобов'язання	43,7	20,3	50,5	28,2	93,9	50,2	114,9
3.	Разом джерел фінансування	708,5	775,9	833,6	1075,4	1219,5	511,0	72,1

Тобто, ми можемо сказати, що власний капітал ПП "ПРОЕКТ-А1" сформований за рахунок прибутку, який досліджуване підприємство отримувало протягом останніх років. Напротязі останніх трьох років за рішенням його директора, щорічна сума прибутку капіталізувалася, тобто залишалася у розпорядженні ПП "ПРОЕКТ-А1", що суттєво впливає на зростання фінансової стійкості.

До того ж, розмір позикового капіталу, у 2017 році, порівняно з 2013 роком, знизався на 4,0% і складав 383,1 тис. грн. Позиковий капітал на 100% складається з короткострокових зобов'язань, оскільки у ПП "ПРОЕКТ-А1" немає довгострокових зобов'язань. У складі поточних зобов'язань найбільш суттєвим джерелом фінансування виступає кредиторська заборгованість. Її розмір у 2017 році, порівняно з 2013 роком, скоротився на 3,9%.

Для більшої наочності наведемо динаміку структури джерел фінансування ПП "ПРОЕКТ-А1" на рис.2.9.

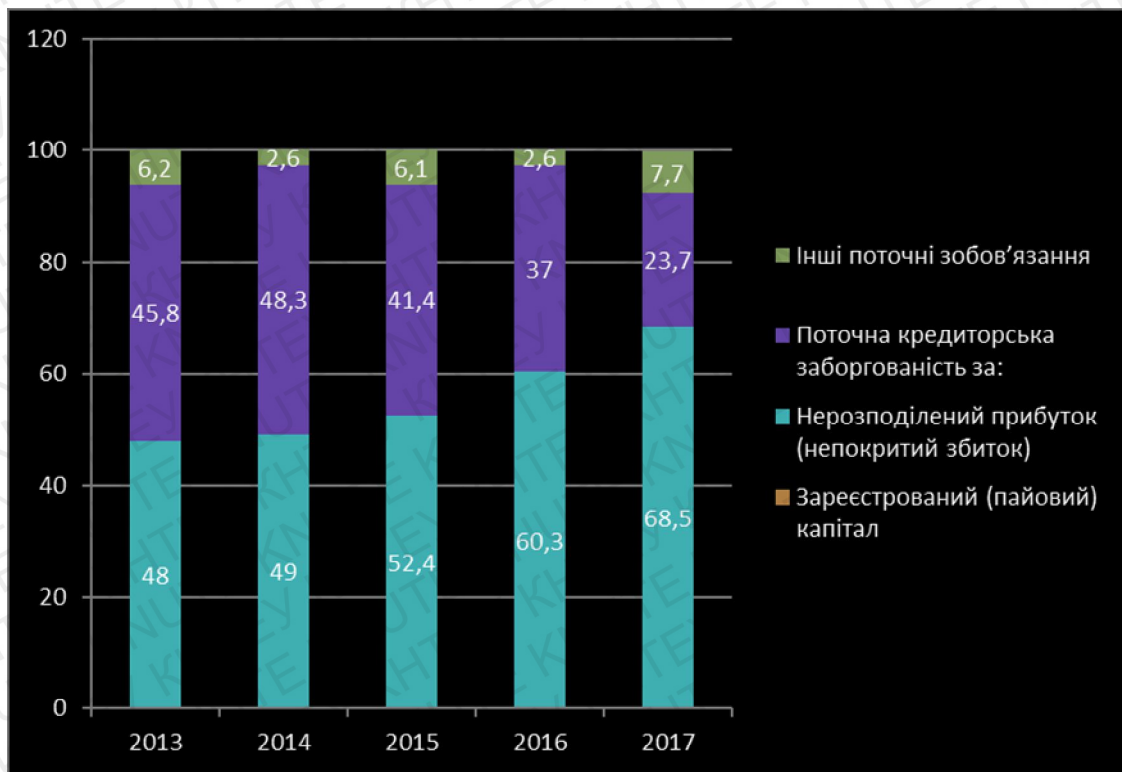


Рис. 2.9. Структура джерел фінансування активів ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.

Таким чином, як видно з рис. 2.9 ПП “ПРОЕКТ-А1” віддає перевагу власним джерелам фінансування активів. Найбільшу питому вагу в структурі джерел фінансування активів ПП “ПРОЕКТ-А1” займає нерозподілений прибуток, питома вага якого протягом аналізованого періоду зросла на 20,6% і складала в 2017 році 68,5% від загальної структури джерел фінансування активів. Відбулося суттєве зниження питомих ваг поточної кредиторської заборгованості. У 2017 році, в порівнянні з 2013 роком зниження становило 22,1%. З них 18,1% припадає на кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги. Як висновок з проведеного аналізу, можна зробити наступний - все зазначене вище вказує на поступове підвищення автономії ПП “ПРОЕКТ-А1” та його незалежності від зовнішніх кредиторів.

Зосередимо нашу увагу на аналізі кредиторської та дебіторської заборгованості ПП “ПРОЕКТ-А1”, оскільки саме в цих статтях відбуваються значні зміни. Таким чином, представимо порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей ПП “ПРОЕКТ-А1” (табл.2.6).

**Порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості
ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр., тис. грн.**

№ з/п	Показники	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	104,7	162,4	77,5	245,9	347,6	242,9	232,0
1.1	у т. ч. товарного характеру	96,7	154,4	75,6	161,0	284,5	187,8	194,2
2.	Кредиторська заборгованість, тис. грн.	368,2	395,4	395,9	426,6	383,1	14,9	4,0
2.1	у т. ч. товарного характеру	290,0	330,8	242,7	329,8	278,7	-11,3	-3,9
3.	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, грн.	0,284	0,411	0,196	0,576	0,907	0,623	219,1
3.1	у т. ч. товарного характеру	0,333	0,467	0,311	0,488	1,021	0,687	206,1

Аналіз даних табл. 2.6, говорить про швидке зростання дебіторської заборгованості та незначне скорочення розміру кредиторської заборгованості підприємства. Зростання обсягів дебіторської заборгованості відбулося, переважним чином, за рахунок її товарної частини, тобто її розмір у 2017 році зріс на 187,8 % в порівнянні з 2013 роком і становив 347,6 тис.грн. Відповідним чином, зниження кредиторської заборгованості відбувалося, в більшості, за рахунок її товарної частини (-3,9%).

Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості на ПП “ПРОЕКТ-А1” протягом досліджуваного періоду не перевищував 1, проте наближається до даного значення, розмір кредиторської заборгованості вищий ніж дебіторської. Отже, у ПП “ПРОЕКТ-А1” недостатньо власного капіталу для здійснення фінансування своєї діяльності. Крім того, ми спостерігаємо позитивну тенденцію до наближення значення досліджуваного показника до 1, що говорить про зростання значення показника більш ніж на 220%. Аналогічно поводить себе коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості товарного

характеру. У 2017 р. значення показника перевищило 1.

Для більш детальної оцінки ефективності господарювання ПП “ПРОЕКТ-А1” проаналізуємо його фінансовий стан. Для початку здійснимо аналіз ліквідності ПП “ПРОЕКТ-А1”, при цьому використаємо наступні показники (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

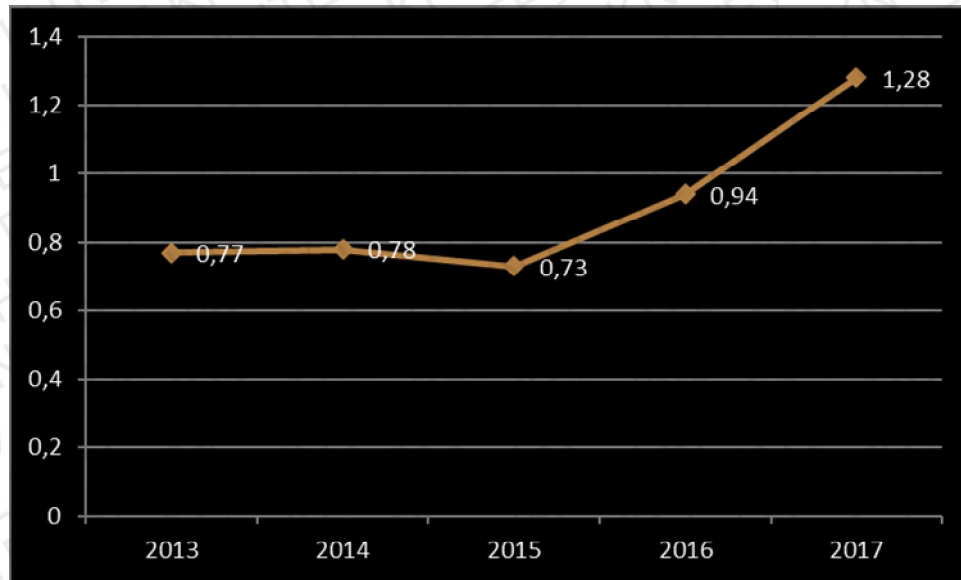
Показники оцінки ліквідності ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.

№ з/п	Показник	Нормативне значення	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
			2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Середня величина власних оборотних засобів, тис. грн.	> 0 і зростає	-84,1	-87,2	-107,9	-24,9	106,7	190,8	-226,9
2.	Коефіцієнт поточної ліквідності	1 - 2	0,77	0,78	0,73	0,94	1,28	0,51	65,7
3.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8 - 1	0,76	0,78	0,72	0,93	1,26	0,49	64,4
4.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	≥ 0,2	0,38	0,27	0,40	0,31	0,16	-0,21	-56,7
5.	Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними засобами	≥ 0,1	-0,30	-0,27	-0,37	-0,06	0,22	0,51	-173,6
6.	Коефіцієнт можливої втрати платоспроможності	≥ 1	0,39	0,39	0,36	0,47	0,64	0,25	65,7

Як свідчить табл. 2.7, середня величина власних оборотних засобів підприємства протягом 2013-2016 рр. була від’ємною, проте зважаючи на ефективну політику управління капіталом, вже у 2017 році власні оборотні засоби мали позитивне значення та становили 106,7 тис. грн. Це свідчить про те, що ПП “ПРОЕКТ-А1” повністю забезпечено власними оборотними коштами і не має залежності від кредиторів, що говорить про потенційну стійкість фінансового становища підприємства.

Поточна ліквідність ПП “ПРОЕКТ-А1” на протязі досліджуваного періоду зростала, однак в 2013, 2014, 2015 та 2016 роках перебувала за межами норми (рис.2.10). Оскільки значення досліджуваного коефіцієнта зростає, ми можемо говорити про зростання можливостей ПП “ПРОЕКТ-А1” стосовно погашення поточних зобов’язань за рахунок оборотних активів,

фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок поточних джерел.



Ри.2.10. Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності майже повністю співпадає зі значенням коефіцієнта поточної ліквідності, оскільки з розрахунку виключаються запаси. Цей показник визначає спроможність підприємства погасити поточні зобов’язання при умові своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності ПП “ПРОЕКТ-А1” знижується (рис.2.11). На протязі 2013-2016 років значення коефіцієнта абсолютної ліквідності ПП “ПРОЕКТ-А1” перебувало в межах норми, проте існує тенденція до його скорочення. Вже у 2017 році даний показник вийшов за границі нормативного значення і склав 0,16 при нормі $\geq 0,2$. Це пов’язано зі зниженням залишків коштів на рахунках ПП “ПРОЕКТ-А1”.

Аналіз табл. 2.7 дозволяє побачити від’ємне значення коефіцієнта забезпеченості поточної діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” власними оборотними засобами протягом 2013-2016 рр. і говорить про те, що у підприємства присутня нестача власних коштів для фінансування поточної діяльності.

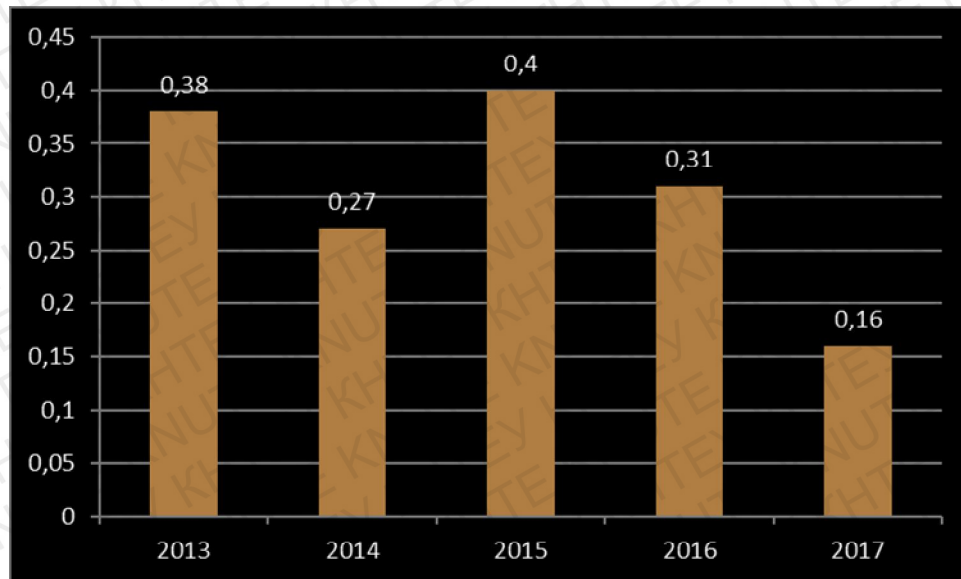


Рис.2.11. Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.

Крім того, варто відзначити, що значення даного показника щороку знижується. У 2013 році значення показника склало -0,3, при нормі $\geq 0,1$. Однак, загалом, на протязі аналізованого періоду зростання відбулося на 173,6%.

Коефіцієнт втрати платоспроможності надав можливість зробити висновок, що з кожним роком у ПП “ПРОЕКТ-А1” знижується загроза втратити платоспроможність в короткостроковій перспективі. Напротязі 2013-2017 років значення показника перебуває за межами норми, однак ми можемо спостерігати позитивну тенденцію до його зростання.

В доповнення до вже проведеного аналізу, здійснимо аналіз коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан досліджуваного підприємства за 2013-2017 роки (табл.2.8).

Як видно з наведеної таблиці, коефіцієнти автономії, фінансового ризику і фінансової стабільності знаходяться в межах норми та зростають, це є позитивною тенденцією. Розглянемо кожен з них детальніше. Коефіцієнт автономії надає характеристику частині активів підприємства, які були сформовані за рахунок власних джерел. Значення коефіцієнта у 2017 р. в порівнянні з 2013 р. збільшився на 0,206, і перебуває в межах

нормативного значення (0,686 при нормі $\geq 0,5$) – за рахунок власних коштів сформовано майже 70% активів.

Таблиця 2.8

**Основні коефіцієнти, що характеризують фінансовий стан
ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.**

№ з/п	Показник	Нормативне значення	Рік					Відхилення, \pm , звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
			2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$ і зростає	0,480	0,485	0,525	0,603	0,686	0,206	42,8
2.	Коефіцієнт фінансового ризику	≤ 1 і зменшується	1,08	1,06	0,90	0,66	0,46	-0,62	1,08
3.	Коефіцієнт фінансової стабільності	$\geq 0,5$ і зростає	0,480	0,485	0,525	0,603	0,686	0,206	42,8
4.	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,2 – 0,5	-0,247	-0,229	-0,247	-0,038	0,128	0,375	-151,6
5.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\geq 0,1$ і зростає	-0,296	-0,275	-0,375	-0,062	0,218	0,514	-173,6

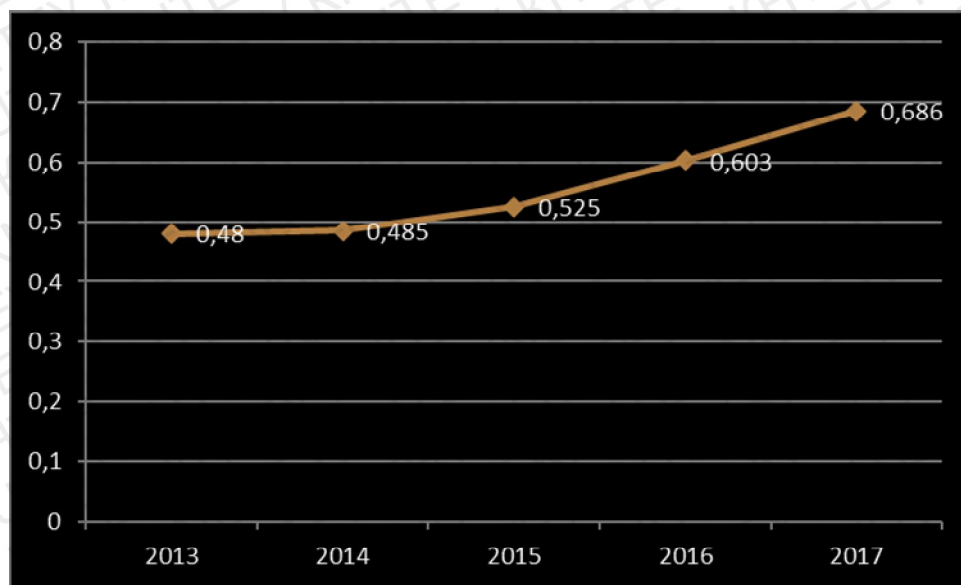


Рис.2.12. Динаміка коефіцієнту автономії ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.

Наступним, проаналізуємо коефіцієнт фінансового ризику.

Відзначимо, що в 2015-2017 роках він перебуває в межах нормативного значення і має тенденцію до зниження. Це говорить про зниження частки залученого капіталу до власного капіталу та підвищення фінансової стійкості ПП “ПРОЕКТ-А1”.

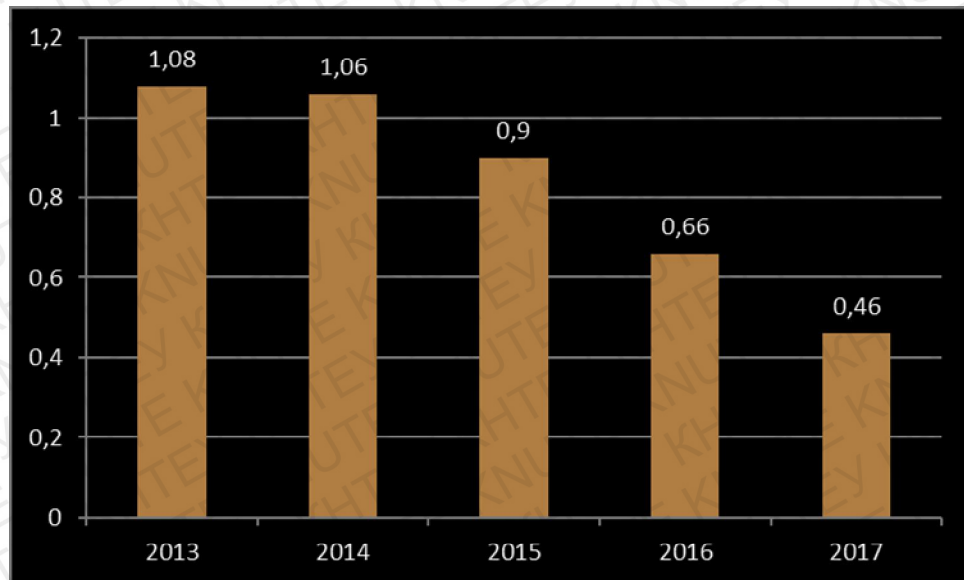


Рис.2.13. Динаміка коефіцієнту фінансового ризику ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013- 2017 рр.

Коефіцієнт фінансової стабільності надає характеристику частці засобів, які ПП “ПРОЕКТ-А1” може використовувати протягом тривалого періоду часу. Як видно з розрахунків, значення коефіцієнтів автономії і фінансової стабільності співпадають. Дану обставину ми можемо пояснити тим, що у ПП “ПРОЕКТ-А1” на протязі аналізованого періоду немає довгострокових позикових джерел фінансування.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів ПП “ПРОЕКТ-А1” говорить про можливість досліджуваного підприємства підтримати рівень власного оборотного капіталу й поповнювати необхідні оборотні кошти за рахунок власних джерел. Таким чином, ПП “ПРОЕКТ-А1” не здатне поповнювати оборотні кошти за рахунок власних джерел. Варто відзначити, що від’ємне значення показника вказує на те, що на протязі 2013-2016 років ПП “ПРОЕКТ-А1” залежало від кредиторів стосовно питань формування

оборотного капіталу.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами показує, наскільки запаси ПП “ПРОЕКТ-А1” забезпечені довгостроковими стабільними джерелами фінансування. За досліджуваний період значення даного коефіцієнта зросло з -0,296 до 0,218 – це позитивна тенденція (рис.2.14).

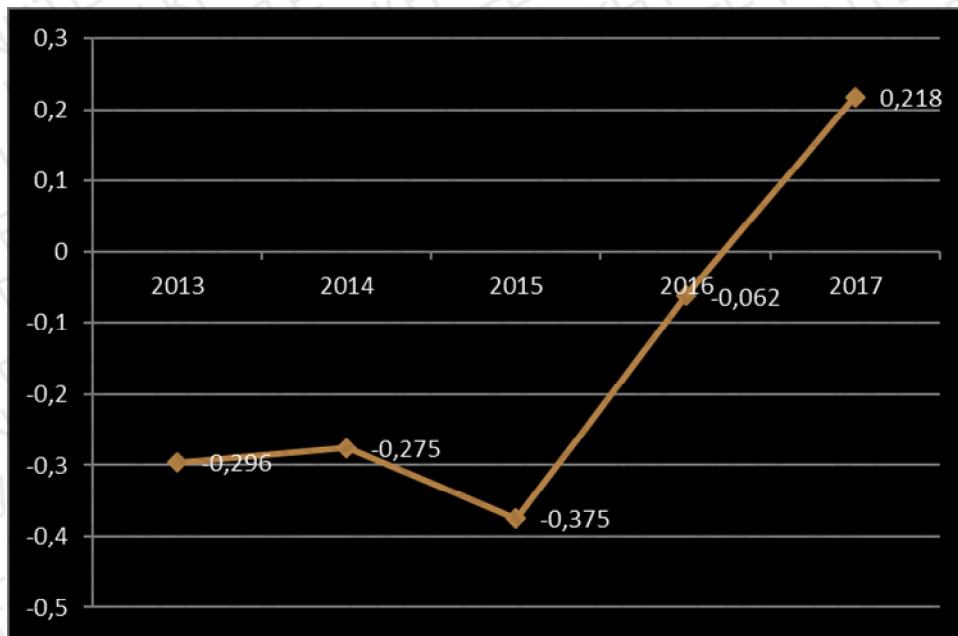


Рис.2.14. Динаміка коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013- 2017 рр.

Високе значення вказує на фінансову стійкість підприємства і його спроможність здійснювати активну діяльність, незважаючи на відсутність доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування. Оскільки протягом 2013-2016 рр. значення показника було від’ємне, у ПП “ПРОЕКТ-А1” були відсутні довгострокові засоби для формування власного оборотного капіталу.

Отже, проведений аналіз вказує на те, що керівництво ПП “ПРОЕКТ-А1” вживає заходів щодо вирішення питань фінансування діяльності і раціоналізації його структури. Протягом аналізованого періоду ми можемо спостерігати зростання значень більшості фінансових та економічних показників діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” у 2017 р., тому можемо говорити

про ефективне управління підприємством протягом останнього часу.

2.3. Аналіз управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві

Ефективна інвестиційна діяльність підприємства вимагає розробки комплексу теоретичних рекомендацій і практичних пропозицій щодо прийняття управлінських рішень у сфері визначення об'єктів інвестування, обґрунтування його доцільності, забезпечення інвестування ресурсами, їх раціонального використання, координації дій, поточного моніторингу та контролю за реалізацією інвестицій.

Управління інвестиційною діяльністю на ПП "ПРОЕКТ-А1" забезпечує адаптацію інвестиційних проектів до конкретних умов, в яких вони реалізуються, і головне, до їх постійних змін, а також підтримує поточну конкурентоспроможність інвестиційного процесу. Механізми управління надають інвестиційній діяльності суб'єкта господарювання гнучкості і стійкості до несприятливих явищ у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

В останній час проблема нарощування обсягів інвестицій та підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю набула особливої актуальності, адже, добре організований інвестиційний менеджмент на підприємстві є невід'ємним елементом відтворювального процесу, без якого неможливо забезпечити успішний соціально-економічний розвиток господарюючого суб'єкта і розширення виробничого потенціалу.

Загалом, проведене дослідження економічних показників діяльності ПП "ПРОЕКТ-А1" показало, що підприємство здійснює вкладення коштів у розширення обсягів нерухомого майна, про це свідчить існування незавершених капітальних інвестицій. Проте, ця діяльність розпочалася тільки останніми роками. Обсяг незавершених капітальних інвестицій ПП

“ПРОЕКТ-А1” в 2016 році становив 74,2 тис.грн., проте вже в 2017 році ми спостерігаємо його скорочення до 40,8 тис.грн. або ж на 45,02%.

Варто зазначити, що головною метою інвестиційного менеджменту на ПП “ПРОЕКТ-А1” є забезпечення максимізації прибутку (доходу) інвесторів або отримання іншого позитивного результату при мінімальному ступені ризику в поточному і перспективному періодах.

Основними цілями управління інвестиційною діяльністю ПП “ПРОЕКТ-А1” є (рис.2.15):

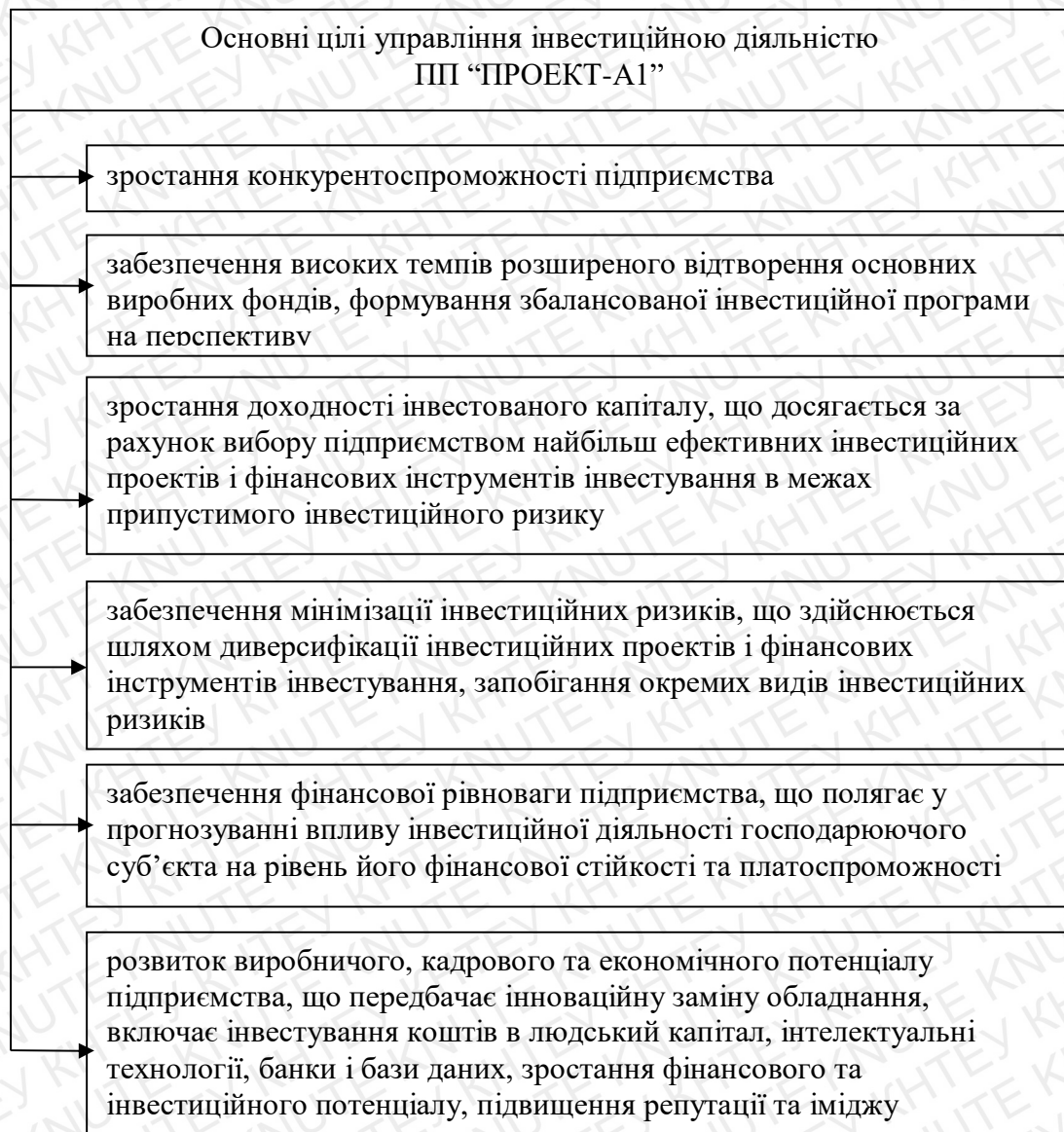


Рис.2.15. Основні цілі управління інвестиційною діяльністю ПП “ПРОЕКТ-А1”

До завдань інвестиційного менеджменту на ПП “ПРОЕКТ-А1” належать:

- аналіз усіх аспектів інвестиційної діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” у звітному періоді;
- дослідження зовнішнього інвестиційного середовища та прогнозування кон’юнктури інвестиційного ринку;
- розробка стратегічних напрямків інвестиційної діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” та формування їхньої інвестиційної політики;
- розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів ПП “ПРОЕКТ-А1”;
- пошук і оцінка інвестиційної привабливості окремих реальних проектів та відбір найбільш ефективних з них;
- формування інвестиційного портфеля і його оцінка за критеріями доходності, ризику та ліквідності;
- поточне планування та оперативне управління реалізацією окремих інвестиційних програм та проектів;
- організація моніторингу здійснення окремих інвестиційних програм та проектів;
- підготовка рішень про своєчасне припинення реалізації неефективних інвестиційних проектів.

Як вже було відзначено в попередніх підрозділах основним видом діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” є виробництво електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації. Зокрема, нині інвестування в підприємства даної галузі є досить популярним. Тому, керівництво ПП “ПРОЕКТ-А1” має чимало інноваційних розробок в даному напрямку, проте коштів для їх втілення у підприємства не вистачає. З цією метою при управлінні інвестиційною діяльністю розглядається можливість залучення коштів іноземних інвесторів.

Для того, щоб мати уяву стосовно можливостей залучення прямих інвестицій в досліджуване підприємство проведемо SWOT-аналіз. Для

початку застосуємо експертне опитування (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Вплив факторів зовнішнього середовища на можливість залучення прямих іноземних інвестицій ПП “ПРОЕКТ-А1”

№ з/п	Фактори середовища	Важливість для галузі	Вплив на компанію	Напрямок впливу	Ступінь важливості для компанії
A	1	2	3	4	5
1.	Демографічне середовище				
1.1	Наявність і потенційна кількість робочої сили	3	2	1	6
1.2	Кваліфікаційні характеристики робочої сили	2	3	1	6
1.3	Традиції і культурні цінності, рівень освіти	2	3	1	6
1.4	Взаємини всередині суспільства (індивідуум-індивідуум, товариство-індивідуум-суспільство)	2	2	1	4
1.5	Здоровий спосіб життя	2	3	1	6
1.6	Відносини компанія-суспільні організації	2	2	1	4
1.7	Відносини до іноземних товарів	3	1	1	3
1.8	Профспілкова активність і вплив профспілок на формування суспільної думки	1	1	1	1
2.	Економічне середовище				
2.1	Загальний рівень економічного розвитку	3	3	-1	-9
2.2	Система оподаткування і якість економічного законодавства	2	3	1	6
2.3	Рівень розвитку конкурентних відносин	2	3	-1	-6
2.4	Масштаби урядової підтримки галузі	1	1	1	1
2.5	Загальна кон'юнктура національного ринку	2	2	-1	-4
2.6	Розміри і темпи зміни розмірів ринку	3	3	1	9
2.7	Розміри і темпи росту сегментів ринку відповідно до інтересів компанії	2	3	1	6
2.8	Стан фондового ринку	1	1	-1	-1
2.9	Інвестиційні процеси	3	3	-1	-9
2.10	Ставка банківського відсотка	3	1	-1	-3
2.11	Система ціноутворення і рівень централізованого регулювання цін	2	2	-1	-4
3.	Науково-технічне середовище				
3.1	Поява “технологічних проривів”	2	2	1	4
3.2	Скорочення чи продовження життєвого циклу технологій	3	3	1	9
3.3	Питома вага наукомістких технологій у виробництві	3	3	1	9
3.4	Вимоги до науково-технологічного рівня виробництва, що забезпечують конкурентоздатність	3	3	1	9
3.5	Вимоги до кваліфікації кадрів	2	2	1	4
3.6	Вимоги до науково-технічного рівня конкурентоздатної продукції	1	1	1	1
4.	Політико-правове середовище				

Продовження табл.2.9					
4.1	Відношення держави до власності	2	2	-1	-4
4.2	Політична стабільність у державі	3	3	-1	-9
4.3	Характер відносин держави до галузі	2	2	-1	-4
4.4	Рівень регулювання і контролю з боку держави	2	2	-1	-4
4.5	Політика держави в підготовці кадрів для галузі	3	2	-1	-6
4.6	Митна політика держави	2	2	1	4
4.7	Закони і нормативні акти	3	3	-1	-9
4.8	Ефективність правової системи	2	3	-1	-6
4.9	Практична реалізація законодавства	2	2	1	4
4.10	Ступінь ретельності дії всіх правових норм	2	2	-1	-4

Як свідчать результати розрахунків табл. 2.9, при оцінці зовнішнього середовища ПП “ПРОЕКТ-А1” взято до уваги: демографічне, економічне, науково-технічне і політико-правове середовище. Враховуючи важливість для галузі і вплив на ПП “ПРОЕКТ-А1” визначено ступінь важливості фактора зовнішнього середовища.

Важливе значення має також напрям впливу, оскільки фактори мають як позитивний (додатне значення показника 4 стовпця таблиці) так і негативний (від’ємне значення показника 4 стовпця таблиці) вплив. Відповідно, значення показника ступеня важливості для компанії може мати як позитивне, так і негативне значення.

Сформулюємо найважливіші фактори зовнішнього середовища, що впливають на діяльність ПП “ПРОЕКТ-А1”. Чим вище значення показника, тим суттєвіше впливає даний фактор на діяльність ПП “ПРОЕКТ-А1” (табл. 2.10).

Таким чином, проведене нами дослідження показало, що найвпливовішими позитивними факторами для ПП “ПРОЕКТ-А1” є:

- розміри і темпи зміни розмірів ринку;
- скорочення чи продовження життєвого циклу технологій;
- питома вага наукомістких технологій у виробництві;
- вимоги до науково-технологічного рівня виробництва, що забезпечують конкурентоздатність.

Таблиця 2.10

**Найважливіші фактори зовнішнього середовища, що впливають на
можливість залучення прямих іноземних
інвестицій на ПП “ПРОЕКТ-А1”**

Фактори середовища	Позитивний вплив	Ступінь важливості для компанії	Негативний вплив	Ступінь важливості для компанії
Демографічне середовище	Наявність і потенційна кількість робочої сили	6		
	Кваліфікаційні характеристики робочої сили	6		
	Традиції і культурні цінності, рівень освіти	6		
	Взаємини всередині суспільства	4		
	Відносини компанія-суспільні організації	4		
Економічне середовище	Розміри і темпи зміни розмірів ринку	9	Інвестиційні процеси	-9
	Система оподаткування і якість економічного законодавства	6	Загальний рівень економічного розвитку	-9
	Розміри і темпи росту сегментів ринку відповідно до інтересів компанії	6	Рівень розвитку конкурентних відносин	-6
	Масштаби урядової підтримки галузі	1	Загальна кон'юнктура національного ринку	-4
			Система ціноутворення і рівень централізованого регулювання цін	-4
			Ставка банківського відсотка	-3
			Стан фондового ринку	-1
Науково-технічне середовище	Скорочення чи продовження життєвого циклу технологій	9		
	Питома вага наукомістких технологій у виробництві	9		
	Вимоги до науково-технологічного рівня виробництва, що забезпечують конкурентоздатність	9		
	Поява «технологічних проривів»	4		
	Вимоги до кваліфікації кадрів	4		
	Вимоги до науково-технічного рівня конкурентоздатної продукції	1		

Продовження табл.2.10

Політико-правове середовище	Митна політика держави	4	Закони і нормативні акти	-9
	Практична реалізація законодавства	4	Політична стабільність у державі	-9
			Політика держави в підготовці кадрів для галузі	-6
			Ефективність правової системи	-6
			Відношення держави до власності	-4
			Характер відносини держави до галузі	-4
			Рівень регулювання і контролю з боку держави	-4
			Ступінь ретельності дії всіх правових норм	-4

Серед найвпливовіших негативних факторів зовнішнього середовища:

- інвестиційні процеси;
- загальний рівень економічного розвитку;
- закони і нормативні акти;
- політична стабільність у державі.

Аналогічно проведемо оцінювання факторів мікросередовища, що впливають на можливість залучення прямих іноземних інвестицій на ПП “ПРОЕКТ-А1”, які доцільно згрупувати у наступні групи: клієнтське і конкурентне середовище (додаток Е). На основі даних додатку Е узагальнимо найвпливовіші фактори внутрішнього середовища, розташували їх в міру зниження впливу (табл. 2.11).

Як свідчать результати розрахунків табл. 2.11, внутрішні фактори більш потужно впливають на інвестиційну діяльність ПП “ПРОЕКТ-А1”. Крім того, цей вплив є переважно позитивний.

Серед найбільш впливових негативних: співвідношення ступенів залежності продавця від клієнта; наявність товарів, що заміщають; вартість “переходу” до іншого постачальника; чутливість клієнта до ціни, обумовлена загальною сумою закупівель; характер попиту на продукцію.

Таблиця 2.11

**Найважливіші фактори внутрішнього середовища, що впливають на
можливість залучення прямих іноземних інвестицій
на ПП “ПРОЕКТ-А1”**

Фактори середовища	Позитивний вплив	Ступінь важливості для компанії	Негативний вплив	Ступінь важливості для компанії
А	1	2	3	4
Клієнтське середовище	Співвідношення ступенів залежності клієнта від продавця	9	Співвідношення ступенів залежності продавця від клієнта	-9
	Обсяг закупівель, здійснюваних клієнтом	9	Наявність продуктів, що заміщують	-9
	Рівень інформованості клієнта	9	Вартість “переходу” до іншого постачальника	-9
	Чутливість покупця до ціни, обумовлена орієнтацією на торгову марку, якість і розмір його доходів	9	Чутливість клієнта до ціни, обумовлена загальною сумою закупівель	-9
	Кількість і концентрація клієнтів	9	Характер попиту на продукцію	-9
	Готовність покупців до використання продукції і послуг	9	Ступінь стандартизації виробленої продукції	-6
	Ступінь впливу виробленого продукту на якість виробництва чи споживання клієнтів	9	Еластичність попиту	-4
	Оцінка якості використання клієнтами	9	Рівень доходів цільових груп клієнтів	-3
	Мотивація покупки	9	Рівень зворотної інтеграції зі клієнтами	-1
	Прихильність споживачів до торгової марки	9		
Конкурентне середовище	Оцінка надійності і потужності каналів розподілу, присутність товарів, реакція на рекламу і стимулювання збуту	9		
	Частка ринку, що обслуговується	9		
	Імідж, досвід	9		
	Фінансовий стан	9		
	Наявність передової стратегії	9		
	Наявність і рівень розвитку інформаційно-аналітичних підрозділів	9		

Продовження табл.2.11

Конкурентне середовище	Здатність до маневру, гнучкість у пристосуванні до змін	9		
	Види і кількість реклами	9		
	Рівень планування	9		
	Фінансові цілі	9		
	Існуючі цінності і норми в організації	9		
	Структура організації	9		
	Системи контролю і стимулювання	9		
	Система бухгалтерського й управлінського обліку	9		
	Типи керівників і стиль керівництва	9		
	Сформовані уявлення про майбутні напрямки розвитку	9		
	Контрактні зобов'язання, що обмежують волю поведінки на ринку	9		
	Рівень сервісного обслуговування	6		
	Наявність патентів і ліцензій	4		
	Наявність висококваліфікованих кадрів	4		
	Зв'язки з громадськими організаціями	4		
	Склад вищого керівництва	4		
Відношення до ризику	4			
Регуляторні обмеження з боку держави	1			

На основі здійснених розрахунків узагальнимо основні сильні і слабкі сторони, а також можливості і загрози інвестиційної діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”. Результати представлено у табл. 2.12.

Після того як ми встановили список слабких і сильних сторін ПП “ПРОЕКТ-А1”, а також можливостей та загроз, потрібно встановити зв'язки між ними за допомогою SWOT-матриці, яка будується в двох векторах: стан зовнішнього середовища (горизонтальна вісь) і стан внутрішнього середовища (вертикальна вісь).

Таблиця 2.12

**Сильні і слабкі сторони, а також можливості і загрози середовища
інвестиційної діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”**

Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – розвиток нових технологій; – оновлення та покращення асортименту і якості надаваних послуг; – розвиток рекламних технологій; – збільшення попиту на ІТ-товари 	<ul style="list-style-type: none"> – зниження купівельної спроможності населення; – зменшення частки на ринку ІТ-товарів; – проникнення на ринок нових конкурентів, які будуть пропонувати більш дешеві пристрої; – інфляція
Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – досвід роботи на ринку; – широкий асортимент товарів; – широкий радіус обслуговування; – значна кількість постійних клієнтів; – безперервне зростання професійного рівня та кваліфікації всіх співробітників 	<ul style="list-style-type: none"> – зменшення ринкової частки; – відсутність чіткої системи оплати праці; – недостатньо ефективна робота з клієнтами

SWOT-матрицю сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз ПП “ПРОЕКТ-А1” наведено на рис. 2.16.

	Можливості	Загрози
	<ul style="list-style-type: none"> – розвиток нових технологій; – оновлення та покращення асортименту і якості пристроїв; – розвиток рекламних технологій; – збільшення попиту на ІТ-товари 	<ul style="list-style-type: none"> – зниження купівельної спроможності населення; – зменшення частки на ринку ІТ-товарів; – проникнення на ринок нових конкурентів, які будуть пропонувати більш дешеві товари; – інфляція
Сильні сторони	Сила і можливості	Сила і загрози
<ul style="list-style-type: none"> – досвід роботи на ринку; – широкий асортимент; – широкий радіус обслуговування; – значна кількість постійних клієнтів; – безперервне зростання професійного рівня та кваліфікації всіх співробітників 	<ul style="list-style-type: none"> – досвід роботи на ринку в поєднанні з розвитком нових технологій дозволить розширити асортимент і покращити якість технологічних пристроїв; – розвиток рекламних технологій допоможе проводити грамотну маркетингову політику, в тому числі широкомасштабну рекламну кампанію для залучення нових клієнтів; – у поєднанні з грамотною рекламою, досвід роботи і широкий асортимент товарів приведуть до збільшення обсягів продажу; 	<ul style="list-style-type: none"> – привертання уваги нових клієнтів шляхом формування оптимального асортименту доступних за ціною для різних сегментів споживачів ІТ-товарів; – безперервне зростання професійного рівня та кваліфікації всіх співробітників безперечно покращить ефективність бізнесу і якість товарів

	– розвиток рекламних технологій допоможе закріпити положення на ринку IT-товарів	
Слабкі сторони	Слабкість та можливості	Слабкість та загрози
<ul style="list-style-type: none"> – зменшення ринкової частки; – відсутність чіткої системи оплати праці; – недостатньо ефективна робота з клієнтами 	<ul style="list-style-type: none"> – покращення асортименту товарів, а також якості цих товарів - покращить ефективність роботи з клієнтами 	<ul style="list-style-type: none"> – оптимізація системи оплати праці дозволить підвищити ефективність бізнесу

Рис. 2.16. SWOT-матриця сильних і слабких сторін, можливостей і загроз ПП “ПРОЕКТ-А1”

Отже, на основі проведеного SWOT-аналізу ПП “ПРОЕКТ-А1” можна запропонувати конкретні стратегії посилення цих сторін і можливостей за умови врахування й обмеження впливу слабких сторін і загроз, що забезпечить їм конкурентні переваги.

Наприклад: досвід роботи на ринку в поєднанні з розвитком нових технологій дозволить розширити асортимент і покращити якість товарів; розвиток рекламних технологій допоможе проводити грамотну маркетингову політику, в тому числі широкомасштабну рекламну кампанію для залучення нових клієнтів; безперервне зростання професійного рівня та кваліфікації всіх співробітників безперечно покращить ефективність бізнесу і якість товарів.

Отже, ПП “ПРОЕКТ-А1” має чимало сильних сторін та можливостей для того, щоб іноземні інвестори були зацікавлені інвестувати свої кошти в проекти розробки нових інформаційно-технологічних пристроїв.

Висновки до розділу 2

Таким чином, проведене дослідження особливостей управління прямими іноземними інвестиціями на досліджуваному підприємстві надало змогу зробити наступні висновки.

1. Була виявлена відсутність чіткої тенденції у зміні показників залучення іноземних інвестицій в економіку України. За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2018 року, акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$39144 млн. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до: підприємств промисловості, установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів.

2. Досліджуване підприємство “ПРОЕКТ-А1” було засноване в 2006 році. Основними видами діяльності підприємства є: виробництво електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації (основний); роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту.

3. Проведений аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” протягом 2013-2017 років дозволив зробити висновки, що протягом цих років підприємство працювало ефективно. Відбувається поступове підвищення автономії ПП “ПРОЕКТ-А1” та його незалежності від зовнішніх кредиторів, проте присутня у ПП “ПРОЕКТ-А1” нестача власного капіталу для здійснення фінансування своєї діяльності.

Керівництво ПП “ПРОЕКТ-А1” вживає заходів щодо вирішення питань фінансування діяльності і раціоналізації його структури. Протягом аналізованого періоду ми можемо спостерігати зростання значень більшості фінансових та економічних показників діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”, тому можемо говорити про ефективне управління підприємством протягом останнього часу.

4. Протягом останніх двох років ПП “ПРОЕКТ-А1” здійснює вкладення

коштів у розширення обсягів нерухомого майна, про це свідчить існування незавершених капітальних інвестицій.

5. ПП “ПРОЕКТ-А1” має чимало сильних сторін та можливостей для того, щоб іноземні інвестори були зацікавлені інвестувати свої кошти в проекти розробки нових інформаційно-технологічних пристроїв.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПІДПРИЄМСТВО ГАЛУЗІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

3.1. Удосконалення механізмів залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та галузь інформаційних технологій

Основним завданням діяльності підприємств в умовах ринкової економіки є підвищення ефективності виробництва [5, с. 18], саме тому розробка стратегії розвитку підприємства та визначення її впливу на ефективність діяльності набувають особливого значення та актуальності. Підприємству, яке планує тривалий час знаходитися на ринку, бути конкурентоздатним, отримувати значний дохід або прибуток, необхідно сконцентрувати свою увагу на виборі правильної стратегії розвитку, постійно вдосконалювати її відповідно до нових завдань та з урахуванням потреб підприємства, які виникають у мінливому зовнішньому середовищі.

Відповідно до підходів учених, які займаються даною проблематикою, всі виникаючі зміни можна передбачити, а процеси, що відбуваються в середовищі, мають обумовлений характер і піддаються контролю та управлінню. Тобто стратегія – це конкретний довгостроковий план досягнення певної мети, а формування стратегії – це процес знаходження певної мети і складання довгострокового плану здійснення [41, с. 85].

У реальних умовах важливо правильно поєднувати сформовану й існуючу стратегії. Зосередимо свою увагу, в першу чергу, на питаннях формування стратегії залучення іноземних інвестицій в галузь інформаційних технологій.

Інвестиційна стратегія ПП “ПРОЕКТ-А1” має розроблятися відповідно до цілей його функціонування, у зв’язку з цим усі інвестиції повинні розглядатися як один з основних способів досягнення головної мети компанії, тобто спочатку – реінвестиції, а потім – прибуток.

Як бачимо з рис. 3.1, інвестиційна стратегія ПП “ПРОЕКТ-А1” є структурованою сукупністю декількох взаємозв’язаних аспектів, таких як інституційний, економічний, нормативно-правовий, інформаційно-аналітичний та інші. Ці аспекти є взаємозв’язаними, їх структуризація і розподіл пріоритетів між ними, на наш погляд, дозволяє мати чітке уявлення про розробку й реалізацію стратегії. При цьому напрями інформаційного обміну вказують на типові пріоритети при розробці й реалізації інвестиційної стратегії, зв’язуючи аспекти в єдине ціле. Інформаційний обмін дозволяє погоджувати тривалість, етапи й умови інвестицій в рамках прийнятої стратегії.

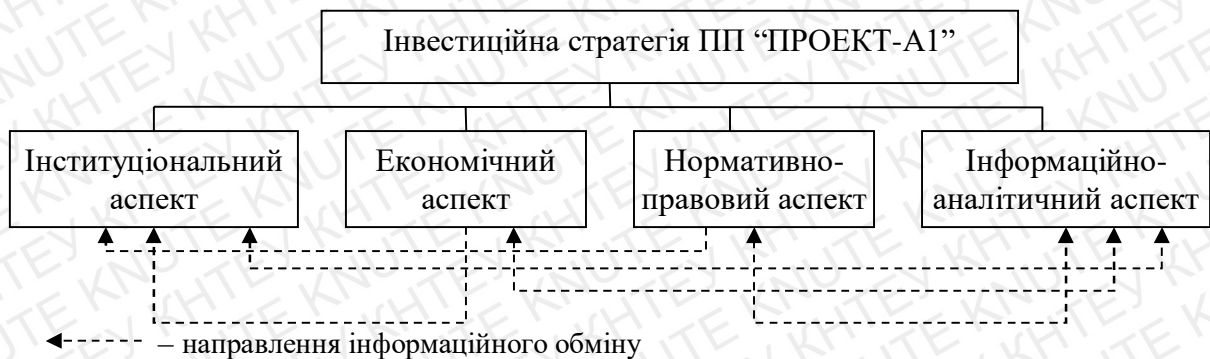


Рис. 3.1. Система інвестиційної стратегії компанії ПП “ПРОЕКТ-А1”

Джерело: складено за [14]

Важливим етапом розробки інвестиційної стратегії ПП “ПРОЕКТ-А1” є аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегічних напрямів та форм інвестиційної діяльності. Необхідність безперервного генерування та оцінки стратегічних альтернатив залучення інвестицій в інформаційно-технологічну галузь України визначається необхідністю пошуку можливостей та нейтралізації загроз, що приховані у змінах відповідного середовища. Стратегічні альтернативи можуть виникати спонтанно, але дієвим методом їх генерування є сценарне планування. Використання сценаріїв дозволяє в певній мірі оцінити картину майбутнього та трансформувати стратегічні перспективи у набір альтернативних напрямків розвитку.

Д. Аакер [2, с. 58] пропонує три складових процесу визначення стратегічних альтернатив, які цілком можна застосовувати і при розробці

стратегії залучення інвестицій у галузь інформаційних технологій. З врахуванням специфіки нашого проекту вони будуть такими:

1. Визначення ринків (оскільки в нашому випадку таким ринком є Україна, то слід мати на увазі вибір її регіону чи міста – таким іноземним інвестором було визначено м. Київ) та рішення про обсяг інвестицій, що має бути спрямований на кожний з них (у нашому випадку – тільки на один з них, обсяг інвестицій – до 5 тис. дол. США).

2. Розробка функціональних стратегій (в нашому випадку – це буде стратегія залучення інвестицій).

3. Створення основи для досягнення стійких конкурентних переваг (досягається вирішенням низки задач, ефективністю як безпосередньо виробничої діяльності, так і реалізації маркетингового комплексу).

Варто відзначити, що компанія «Нааh» при вкладенні коштів у майбутній проект ПП “ПРОЕКТ-А1” здебільшого керується мотивами стратегій здобуття фінансового ефекту через підвищення ефективності виробництва, розширення операцій та зменшення ризику. В той же час мотиви стратегій розвитку завдяки залученню інвестицій, технологій, кваліфікації, а також включення в міжнародний поділ праці інвестором не розглядаються.

Згідно з принципами функціонування господарюючих суб’єктів і характерних параметрів розвитку економіки в сучасних умовах, будь-яка стратегія повинна бути високоефективною, тобто приносити прибуток в результаті досягнення запланованих цілей. З цією метою необхідно проводити оцінку її ефективності.

Розглянемо варіанти стратегії розвитку у межах підприємства. Вибір будемо здійснювати, виходячи з наступних критеріїв: перспективність напрямку; наявність конкурентів; наявність необхідного технічного і фахового забезпечення за напрямом; потреба в фінансовому забезпеченні тощо. Оцінку проведено за ступенем забезпеченості: 4 бали – «досить високий рівень»; 3 бали – «достатній рівень»; 2 бали – «не високий рівень»; 1 бал –

«низький рівень»; 0 балів – «не забезпечено». Рейтингову оцінку обраних напрямів розвитку ПП «ПРОЕКТ-А1» наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Рейтингова оцінка проектів розвитку ПП «ПРОЕКТ-А1»
щодо доцільності запровадження**

Показник	Напрямок на ринку						Середньо- зважена оцінка
	Послуги по ремонті та сервісному обслуговуванню електронно- обчислювальної техніки		Відкриття власного магазину з продажу електронно- обчислювальної техніки		Диверсифікація діяльності шляхом започаткування меблевого цеху		
	ступінь забезпе- ченості	рей- тинг	ступінь забезпе- ченості	рей- тинг	ступінь забезпе- ченості	рей- тинг	
Перспективність напряму	3	0,25	2	0,22	1	0,13	1,32
Відсутність силь- них конкурентів	2	0,17	1	0,11	1	0,13	0,57
Можливість забез- печення необхід- ним приміщенням	2	0,17	2	0,22	2	0,25	1,28
Можливість фі- нансового забез- печення напряму	2	0,17	2	0,22	2	0,25	1,28
Можливість орга- нізаційного забез- печення напряму	3	0,25	2	0,22	2	0,25	1,69
Разом по групі	12		9		8		
Середньозважена оцінка за напрямом	2,50		1,89		1,75		

Проведені розрахунки вказують на те, що для ПП «ПРОЕКТ-А1» найперспективнішим і найближчим за спеціалізацією напрямом розвитку ринку є відкриття відділу з надання послуг по ремонту та сервісному обслуговуванню електронно-обчислювальної техніки (середня оцінка за напрямом 2,5), тому що даний проект ПП «ПРОЕКТ-А1» за допомогою коштів іноземного інвестора спроможне започаткувати.

Одним із чинників, що впливає на здатність підприємства протистояти

поширенню кризових процесів та дозволяє забезпечити більш-менш стабільну діяльність, навіть в умовах спаду загальної ділової активності, є розробка та реалізація стратегії диверсифікації як одного із стратегічних напрямів розвитку. Тому, була запропонована диверсифікація діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” шляхом відкриття меблевого цеху, оскільки одним з напрямків діяльності зазначеного підприємства є торгівля меблями, проте у ПП “ПРОЕКТ-А1” недостатньо коштів фінансово, організаційно та технологічно забезпечити цей напрямок розвитку.

Відкриття власного магазину також потребує значних коштів, необхідність пошуку приміщення, найму на роботу продавців і т.п. Тому обираємо напрям, який отримав найбільше балів і вважається найбільш перспективним для ПП “ПРОЕКТ-А1” – це відкриття відділу по ремонту та обслуговуванню електронно-обчислювальної техніки.

3.2. Загальна характеристика та обґрунтування інвестиційного проекту

Оскільки основним видом діяльності підприємства є виробництво електронно-обчислювальної техніки, а саме електронно-обчислювальних машин, ми пропонуємо запровадити відділ, який буде займатися її ремонтом та сервісним обслуговуванням.

Як правило післяпродажне обслуговування включає:

- обслуговування техніки. Спеціалісти сервісного обслуговування можуть виконувати повний обсяг технічного обслуговування електронно-обчислювальної техніки. Даний тип послуг може надаватися як протягом гарантійного терміну обслуговування, так і після його завершення;
- безрозбірна діагностика. Це принципово новий підхід до надання післяпродажного обслуговування клієнтам ПП “ПРОЕКТ-А1”, який включає впровадження передових технічних засобів інструментального контролю справності обладнання протягом усього терміну його служби. Роботи

проводяться за допомогою засобів вібродіагностики і включають плановий моніторинг стану електронно-обчислювальної техніки згідно раніше затвердженими з Клієнтом умовами, післяремонтні випробування тощо.

Безрозбірна діагностика дозволяє знизити загальний час ремонтів до 50%, збільшуючи при цьому коефіцієнт технічної готовності, і зменшити ремонтні та експлуатаційні витрати до 30%;

- гарантійне обслуговування. Цільовим завданням при гарантійному обслуговуванні є запобігання поломок електронно-обчислювальної техніки, а також мінімізація часу відновлення обладнання. Оперативне реагування на кожен запит дозволяє забезпечити прибуття фахівців на підприємство Замовника в термін до 24 годин після виникнення проблеми;

- середні ремонти - спеціалісти сервісного обслуговування виконують аварійно-відновлювальні або планово-попереджувальні ремонти будь-якої складності;

- капітальні ремонти допомагають підвищити максимальну ефективність електронно-обчислювальної техніки і зменшать його експлуатаційні витрати.

Іноземному інвестуванню притаманна низка характерних ознак, наведемо лише ті з них, які стосуватимуться проекту відкриття відділу з ремонту електронно-обчислювальних машин:

1) суб'єкт іноземного інвестування – іноземний інвестор, а саме міжнародна компанія «Нааh» (країна реєстрації – Німеччина);

2) предмет іноземного інвестування – іноземні інвестиції у розмірі не більше 5 тис. дол. США у відкриття відділу ремонту та післяпродажного обслуговування електронно-обчислювальної техніки на ПП “ПРОЕКТ-А1”;

3) мета іноземного інвестування – отримання прибутку та його репатріація до материнської країни (період окупності – не більше 2 років);

4) правова форми іноземного інвестування – договірна;

5) можливість поєднання іноземного інвестування з іншими економіко-правовими формами інвестування (інноваційною, приватизаційною,

лізинговою, капітальним будівництвом тощо) – не розглядається.

Для визначення ефективності проекту необхідно спланувати доходи і можливі витрати. Сформуємо кошторис проекту в розрізі песимістичного, реалістичного і оптимістичного сценарію. Сценарії відрізняються між собою розміром здійснених витрат.

Найбільший розмір витрат буде здійснено за умови виконання песимістичного сценарію, найменший – оптимістичного (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Кошторис проекту розробки і реалізації ремонту та післяпродажного обслуговування електронно-обчислювальної техніки (одноразові початкові витрати)

№ з/п	Найменування робіт	Сценарій								
		песимістичний			реалістичний			оптимістичний		
		кількість	сума, тис. грн	вартість, тис. грн	кількість	сума, тис. грн.	вартість, тис. грн	кількість	сума, тис. грн.	вартість, тис. грн
1.	Обладнання робочого місця:	1	16,5	16,5	1	15,5	15,5	1	14,5	14,5
1.1	технічне забезпечення	компл.	13,5	13,5	компл.	12,5	12,5	компл.	11,5	11,5
1.2	програмне забезпечення	1	3,0	3,0	1	3,0	3,0	1	3,0	3,0
2.	Інші витрати		1,2	1,2		1,0	1,0		0,8	0,8
	Всього			33,0			31,0			29,0

Таким чином, одноразові витрати на впровадження проекту складуть від 29 до 33 тис.грн. (залежно від сценарію).

Окрім одноразових, щомісячно ПП “ПРОЕКТ-А1” буде здійснювати поточні витрати, що впливатимуть на собівартість послуги ремонту та обслуговування (табл. 3.3).

Таким чином, щомісячні витрати на обслуговування проекту складатимуть від 16,9 до 21,1 тис. грн. (залежно від сценарію).

З урахуванням даних табл. 3.2 і 3.3, розрахуємо сукупні річні витрати на проект (табл. 3.4).

Таблиця 3.3

Кошторис проекту в розрізі сценаріїв (щомісячні витрати)

№ з/п	Найменування робіт	Сценарій								
		песимістичний			реалістичний			оптимістичний		
		кіль- кість	сума, тис.	вар- тість, тис.	кіль- кість	сума, тис.	вар- тість, тис.	кіль- кість	сума, тис.	вар- тість, тис. грн.
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Заробітна плата співробітника	1	14,0	14,0	1	12,0	12,0	1	10,0	10,0
2.	Реклама та маркетинг	1	6,8	6,8	1	6,7	6,7	1	6,6	6,6
3.	Амортизація обладнання	1	0,3	0,3	1	0,3	0,3	1	0,3	0,3
4.	Інші поточні витрати		0,5	0,5		0,4	0,4		0,3	0,3
	Всього			21,1			19,0			16,9

Аналіз безбитковості – це аналітичний метод, який дозволяє визначити величину безбиткового обсягу для ПП “ПРОЕКТ-А1” за видами товарів чи послуг і в подальшому розробити заходи для досягнення і подолання межі безбитковості в короткостроковому періоді.

Таблиця 3.4

Зведений річний кошторис витрат на проект

№ з/п	Статті витрат	витрати за 12 місяців в розрізі сценаріїв		
		песиміс- тичний	реаліс- тичний	оптиміс- тичний
1.	Розробка і запровадження проекту	33,0	31,0	29,0
2.	Оплата праці спеціаліста з сервісного обслуговування	168,0	144,0	120,0
3.	Реклама та маркетинг	81,6	80,4	79,2
4.	Амортизація обладнання	3,6	3,6	3,6
5.	Інші поточні витрати	6,0	4,8	3,6
	Всього	292,2	263,8	235,4

Точка безбитковості характеризує таку ситуацію, за якої загальні доходи від продажу повністю покривають витрати на виробництво й реалізацію (ситуація, коли підприємство не отримує прибутків, але не має і збитків). Таким чином, точка безбитковості показує, скільки одиниць

продукції має продати товариство, щоб її витрати окупилися її доходами. Продаж кожної наступної одиниці продукції приносить ПП “ПРОЕКТ-А1” прибуток. Навпаки, зменшення обсягів продажу продукції нижче за рівень, визначений точкою беззбитковості, означає, що ПП “ПРОЕКТ-А1” понесе збитки.

Розрахунок точки беззбитковості проводиться за наступною формулою (3.1):

$$ТБ = \frac{FC}{(P - AVC)}, \quad (3.1)$$

де: ТБ – точка беззбитковості, фізичних одиниць;

FC – постійні витрати;

P – ціна одиниці продукції;

AVC – середні змінні витрати.

Розрахунок точки беззбитковості проекту варто почати з планування кількості наданих ремонтів за рік. Оскільки, ми не проводили рекламування новоствореної послуги та, зважаючи на те, що до цього часу клієнти ПП “ПРОЕКТ-А1” вже мають свої постійні точки ремонту електронно-обчислювальних машин, планувати особливо великих замовлень ми не будемо. Прийнемо їх обсяг рівний – 2 ремонти обчислювальної техніки за місяць, відповідно за рік при оптимістичному сценарії – це 28 ремонтів. Зважаючи на це, ми не будемо виплачувати значний розмір заробітної плати працівнику, що буде займатися ремонтом та поєднаємо його роботу, як роботу на виробництві електронно-обчислювальної техніки так і послуг по її ремонту.

План надходжень та розрахунок точки беззбитковості проекту будемо розглядати в розрізі песимістичного, реалістичного і оптимістичного сценаріїв. Результати розрахунків наведено у табл. 3.5. Отже, як бачимо з результатів розрахунків табл. 3.5, в заданих умовах реалістичного сценарію для отримання прибутку від проекту необхідно надати послуги з ремонту щонайменше 16,7 од. електронно-обчислювальних машин протягом року.

Розрахунок точки беззбитковості проекту в розрізі сценаріїв

№ з/п	Показник	Значення за сценаріями		
		песимістичний	реалістичний	оптимістичний
1.	Плановий обсяг надання послуг з ремонту за рік, од.	20,0	24,0	28,0
2.	Ціна послуги ремонту ЕОМ одиниці, тис. грн	15,0	15,5	16,0
3.	Плановий дохід від реалізації за рік, тис. грн.	300,0	372,0	448,0
4.	Змінні витрати на одиницю, тис. грн	0,70	0,68	0,66
5.	Змінні витрати всього, тис. грн	14,0	16,3	18,5
6.	Прибуток, тис. грн.	286,0	355,7	429,5
7.	Постійні витрати, тис. грн	278,2	247,5	216,9
8.	Прибуток від реалізації, тис. грн.	7,8	108,2	212,6
9.	Точка беззбитковості			
9.1	- натуральних одиниць	19,5	16,7	14,1
9.2	- грошових одиниць, тис. грн.	291,8	258,8	226,3

В грошових одиницях це складатиме 258,8 тис. грн. Навіть за умови виконання песимістичного сценарію ПП “ПРОЕКТ-А1” матиме прибуток.

Для визначення впливу зниження обсягу реалізації на прибуток скористаємося показником запасу міцності.

Запас міцності є величиною, на яку фактичний обсяг надання послуг перевищує критичний обсяг реалізації послуг. Він показує граничну величину можливого зменшення обсягу надання послуг без ризику зазнати збитків. Показник визначається за формулою (3.2):

$$ЗМ = \frac{(ОР - ТБ)}{ОР} \times 100, \quad (3.2)$$

де: ЗМ – запас міцності;

ОР – обсяг реалізації;

ТБ – точка беззбитковості.

Відповідно розрахунок запасу міцності за проектом наведено у табл. 3.6. Отже, як бачимо з розрахунку табл. 3.6, реалістичний прогноз проекту має досить високий запас міцності (30,4%), тобто ПП “ПРОЕКТ-А1” може знижувати обсяг надання послуг в межах 113,2 тис.грн. без ризику мати збитки.

Розрахунок запасу міцності проекту в розрізі сценаріїв

№ з/п	Показник	Значення за сценаріями		
		песимістичний	реалістичний	оптимістичний
1.	Точка беззбитковості	97,3	69,6	50,5
1.1	- натуральних одиниць	19,5	16,7	14,1
1.2	- грошових одиниць, тис. грн	291,8	258,8	226,3
2.	Запас міцності,%	2,7	30,4	49,5
2.1	- натуральних одиниць	0,5	7,3	13,9
2.2	- грошових одиниць, тис. грн.	8,2	113,2	221,7

Мінімальний запас міцності – у песимістичного сценарію. Він перебуває на рівні 2,7%, тобто, за умови його виконання у ПП “ПРОЕКТ-А1”, принаймні, не буде збитків.

Оцінка ефективності проекту є одним з найвідповідальніших етапів [5]. Від того, наскільки об’єктивною та всебічною буде здійснена ця оцінка, залежать терміни повернення вкладеного капіталу, варіанти його альтернативного використання, додатковий потік прибутку товариства у наступному періоді.

Використання критеріїв ефективності проекту надає змогу аналітикові схвалити або змінити проект. Вибір конкретного критерію для того, щоб зробити висновок про ефективність проекту, залежить від певних факторів. До них відносяться: наявна ринкова перспектива, існування обмежень на ресурси для фінансування проекту, коливання грошових потоків та можливість одержання прибутку. Хоча деякі критерії добре відомі й широко застосовуються, для аналітика вкрай важливо бути ознайомленим з можливими варіантами вибору, щоб обрати комбінацію, яка найбільше підходить для проекту.

Одним з найпоширеніших критеріїв визначення ефективності проекту є розмір його чистої приведеної вартості (NPV). Даний показник відображає економічну ефективність вкладень шляхом порівняння дисконтованих

грошових потоків витрат капіталу і дисконтованих грошових потоків результатів у вигляді чистого прибутку від проекту. Якщо NPV дорівнює нулю, це означає, що грошові потоки від проекту достатні, щоб:

- а) відшкодувати інвестований капітал;
- б) забезпечити необхідний прибуток на цей капітал.

Якщо NPV позитивна, значить, проект принесе прибуток, і чим більше величина NPV, тим вигідніше / прибутковіше є даний проект.

Якщо керівництво ПП “ПРОЕКТ-А1” ухвалить проект з нульовим NPV, позиція власників залишиться незмінною – підприємство стане більшим, але власний капітал не збільшиться. Проте, якщо інвестиційний проект має позитивну NPV, власники ПП “ПРОЕКТ-А1” отримають більші прибутки.

Розрахунок NPV проводиться за такими формулою (3.3) :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (3.3)$$

або (3.4)

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}, \quad (3.4)$$

де: B_t – вигоди проекту в рік t ;

C_t – витрати на проект у рік t ,

i – ставка дисконту;

n – тривалість (строк життя) проекту.

Для проведення розрахунків наведемо план доходів і витрат проекту за 1 рік в розрізі 4 періодів (кварталів) (табл. 3.7). Ставка рефінансування становить 10,75%. Темп інфляції -12,5% за рік.

План доходів і витрат проекту за 1 рік в розрізі кварталів

№ з/п	Показник	Значення за кварталами				
		I	II	III	IV	Разом
A	1	2	3	4	5	6
	<i>Песимістичний сценарій</i>					
1.	Плановий обсяг реалізації послуг з ремонту, од.	3	5	6	6	20
2.	Плановий дохід від реалізації послуг, тис. грн.	45,0	75,0	90,0	90,0	300,0
3.	Витрати разом, тис. грн:	97,8	64,8	64,8	64,8	292,2
3.1	Розробка і запровадження проекту	33,0	0,0	0,0	0,0	33,0
3.2	Оплата праці спеціаліста з сервісного обсл.	42,0	42,0	42,0	42,0	168,0
3.2	Плата за користування програмним забезпеченням	20,4	20,4	20,4	20,4	81,6
3.4	Амортизація обладнання	0,9	0,9	0,9	0,9	3,6
3.5	Інші поточні витрати	1,5	1,5	1,5	1,5	6,0
	<i>Реалістичний сценарій</i>					
4.	Плановий обсяг реалізації послуг з ремонту, од.	4	6	7	7	24
5.	Плановий дохід від реалізації послуг, тис. грн.	62,0	93,0	108,5	108,5	372,0
6.	Витрати разом, тис. грн:	89,2	58,2	58,2	58,2	263,8
6.1	Розробка і запровадження проекту	31,0	0,0	0,0	0,0	31,0
6.2	Оплата праці спеціаліста з сервісного обсл.	36,0	36,0	36,0	36,0	144,0
6.3	Плата за користування програмним забезпеченням	20,1	20,1	20,1	20,1	80,4
6.4	Амортизація обладнання	0,9	0,9	0,9	0,9	3,6
6.5	Інші поточні витрати	1,2	1,2	1,2	1,2	4,8
	<i>Оптимістичний сценарій</i>					
7.	Плановий обсяг реалізації послуг з ремонту, од.	5	7	8	8	28
8.	Плановий дохід від реалізації послуг, тис. грн.	80,0	112,0	128,0	128,0	448,0
9.	Витрати разом, тис. грн:	80,6	51,6	51,6	51,6	235,4
9.1	Розробка і запровадження проекту	29,0	0,0	0,0	0,0	29,0
9.2	Оплата праці спеціаліста з сервісного обсл.	30,0	30,0	30,0	30,0	120,0
9.3	Плата за користування програмним забезпеченням	19,8	19,8	19,8	19,8	79,2
9.4	Амортизація обладнання	0,9	0,9	0,9	0,9	3,6
9.5	Інші поточні витрати	0,9	0,9	0,9	0,9	3,6

Проведемо розрахунок ефективності проекту за визначеними критеріями (табл. 3.8).

**Розрахунок ефективності проекту за критерієм
чистої теперішньої вартості (NPV)**

Квар-тал (t)	Витра-ти (C _t), тис. грн	Виго-ди (V _t), тис. грн	Чисті вигоди (V _t -C _t), тис. грн	Коефіцієнт дисконту-вання, 1/(1+i) ^t при 5%	Чисті вигоди, V _t -C _t при 5%	Коефіцієнт дисконту-вання, 1/(1+i) ^t при 6%	Чисті вигоди, V _t -C _t при 6%, тис. грн
1	2	3	4	5	6	7	8
Песимістичний сценарій							
0	0	0	-33,0	1,000	-33,0	1,000	-33,0
1	2	3	4	5	6	7	8
1	64,8	45,0	-19,8	0,667	-13,2	0,625	-12,4
2	64,8	75,0	10,2	0,444	4,5	0,391	4,0
3	64,8	90,0	25,2	0,296	7,5	0,244	6,2
4	64,8	90,0	25,2	0,198	5,0	0,153	3,8
NPV					-29,2		-31,4
Реалістичний сценарій							
0	0	0,0	-31,0	1,000	-31,0	1,000	-31,0
1	58,2	62,0	3,8	0,667	2,5	0,625	2,4
2	58,2	93,0	34,8	0,444	15,5	0,391	13,6
3	58,2	108,5	50,3	0,296	14,9	0,244	12,3
4	58,2	108,5	50,3	0,198	9,9	0,153	7,7
NPV					11,8		4,9
Оптимістичний сценарій							
0	0	0,0	-29,0	1,000	-29,0	1,000	-29,0
1	58,2	80,0	21,8	0,667	14,5	0,625	13,6
2	51,6	112,0	60,4	0,444	26,8	0,391	23,6
3	51,6	128,0	76,4	0,296	22,6	0,244	18,7
4	51,6	128,0	76,4	0,198	15,1	0,153	11,7
NPV					50,1		38,5

Термін окупності вкладень показує, в який момент доходи від здійснення інвестицій перевищать суму вкладень і проект розпочне приносити чистий прибуток. Обчислення даного показника важливо як для іноземного інвестора, так і для ПП “ПРОЕКТ-А1”, оскільки дає їм можливість оцінити ризиковість проекту та час, протягом якого він не зможе користуватися вкладеним ресурсом.

Залежно від того, який термін проекту, можливим є застосування

різних підходів. Для запропонованого проекту будемо розраховувати звичайний термін окупності інвестицій – ділення інвестованої суми на щомісячний дохід. Дана процедура дозволяє розрахувати, коли буде отримано кошти в майбутній вартості.

Визначимо термін окупності інвестицій (PP) за формулою (3.5):

$$PP = \frac{PV}{NCF}; \quad (3.5)$$

де: PP – термін окупності, виражений в інтервалах планування;

PV – повні інвестиційні витрати проекту;

NCF – чистий ефективний грошовий потік за 1 інтервал планування.

Але, оскільки доходи від проекту нерівномірні у періодах, розрахунок терміну окупності необхідно здійснювати на основі кумулятивного потоку грошових коштів (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Розрахунок терміну окупності вкладень в проект, тис. грн

№ з/п	Показник	Значення за кварталами				
		I	II	III	IV	Разом
Песимістичний сценарій						
1.	Плановий дохід від надання послуг	45,0	75,0	90,0	90,0	300,0
2.	Кумулятивна сума вкладень	247,2	202,2	127,2	37,2	613,8
Реалістичний сценарій						
3.	Плановий дохід від надання послуг	62,0	93,0	108,5	108,5	372,0
4.	Кумулятивна сума вкладень	201,8	139,8	46,8	-61,7	326,7
Оптимістичний сценарій						
5.	Плановий дохід від надання послуг	80,0	112,0	128,0	128,0	448,0
6.	Кумулятивна сума вкладень	155,4	75,4	-36,6	-164,6	29,6

Отже, як свідчать розрахунки, наведені у табл. 3.9, за умови дотримання песимістичного сценарію проект не окупиться протягом року. З реалістичного сценарію по закінченні III кварталу залишається непогашеним 46,8 тис. грн., а надходження коштів планується у розмірі 108,5 тис. грн. За умови рівномірного надходження доходу протягом IV кварталу, окупність

інвестицій складатиме 3,5 квартали. Відповідно, окупність проекту за оптимістичним сценарієм складатиме 2,3 квартали.

Наступним критерієм, що характеризує ефективність проекту, є внутрішня норма рентабельності (IRR). IRR проекту дорівнює ставці дисконту, при якій сумарні дисконтовані вигоди дорівнюють сумарним дисконтованим витратам, тобто IRR є ставкою дисконту, при якій NPV проекту дорівнює нулю.

Розрахунок IRR будемо проводити методом послідовних наближень величини NPV до нуля при різних ставках дисконту. Розрахунки проводяться за формулою (3.6):

$$IRR = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} = 0, \quad (3.6)$$

На практиці визначення IRR проводиться за допомогою формули (3.7):

$$IRR = A + \frac{a(B-A)}{(a-b)}, \quad (3.7)$$

де: A – величина ставки дисконту, при якій NPV позитивна;

B – величина ставки дисконту, при якій NPV негативна;

a – величина позитивної NPV, при величині ставки дисконту A;

b – величина позитивної NPV, при величині ставки дисконту B.

Для даного проекту значення IRR складатиме:

$$IRR(p) = 5\% + (73,4 / (73,4 - 60,5)) \times (6\% - 5\%) = 6,71\%$$

$$IRR(o) = 5\% + (150,3 / (150,3 - 129,5)) \times (6\% - 5\%) = 9,33\%$$

Отже, при ставці відсотка 6,71% інвестор зможе вже відшкодувати свою первинну інвестицію на проект. Таким чином, запропонований проект впровадження послуг сервісного ремонту електронно-обчислювальної техніки доцільно впровадити, оскільки: проект має значний запас міцності (30,4%); вкладення можуть бути повернуті в термін менш, ніж 1 рік.

3.3. Розробка маркетингового забезпечення залучення прямих іноземних інвестицій на ПП “ПРОЕКТ-А1”

Запропонуємо власний комплекс маркетингу, який включатиме всі заходи, які запроваджує ПП “ПРОЕКТ-А1” для створення й активізації попиту на свої послуги.

Найближчим часом діяльність ПП “ПРОЕКТ-А1” має бути спрямована на те, щоб охопити якомога більшу кількість споживачів потенційного ринку, та на завоювання популярності серед клієнтів. Виходячи з цього, директор ПП “ПРОЕКТ-А1” у майбутньому (2019 рік) може доручити маркетинговій фірмі спланувати програму маркетингової діяльності щодо залучення клієнтів (за умови недостатньої їх кількості за підсумками роботи у 2019 році). Основні моменти програми: детальне дослідження і максимальне задоволення попиту на послуги підприємства, рекламна, цінова політика.

У сучасних умовах розвитку інтернет-технологій однією з форм комунікацій став Інтернет. На теперішній час багато підприємств намагаються використовувати Інтернет у маркетингових цілях. Це обумовлено двома факторами.

Перший – переваги, якими володіє даний канал комунікацій: актуальність інформації, швидкість оновлення інформації, он-лайн підтримка споживачів, спілкування в режимі реального часу тощо. Другий – темпи розширення аудиторії Інтернет і поява нових Інтернет-сервісів. Виходячи з цього, Інтернет є досить перспективною сферою для вдосконалення маркетингової діяльності підприємства.

Якщо розглядати можливості, що надає Інтернет для маркетингу, то він може насамперед використовуватися в наступних напрямках: реклама (розміщення інформації про послуги); стимулювання збуту; зв'язки з громадськістю; продаж товарів через Інтернет (електронна торгівля); проведення маркетингових досліджень; надання післяпродажних послуг (консультування, інформація за запитом).

Для роботи в Інтернеті підприємства головним чином використовують

веб-сайти. Отже, дослідження показало відсутність у ПП “ПРОЕКТ-А1” власного сайту, тому з метою збільшення обсягів реалізації як самої техніки, так і послуг з її ремонту та обслуговування, варто створити сайт підприємства. Після створення офіційного сайту підприємства, розміщення його в мережі Інтернет та публікації в пошукових системах керівництво підприємства очікує, що переваги, які надає Інтернет почнуть працювати і сотні клієнтів почнуть відвідувати сайт підприємства. Проте, як показує практика, таке відбувається вкрай рідко і для покращення маркетингової діяльності підприємства цього недостатньо. Тому, потрібно використовувати різноманітні засоби просування сайту.

Зокрема, сьогодні вкрай популярними видами реклами в Інтернеті є контекстна реклама, оскільки вона звертається тільки до тих користувачів, які дійсно проявили інтерес до того чи іншого товару або послуги. Контекстна реклама в пошуку відображається при видачі того чи іншого запиту в пошуковій системі і буває двох видів: текстові оголошення та графічні банери, іноді в супроводі коротких текстових блоків.

Найбільш популярними системами контекстної реклами в Україні є Яндекс.Директ, Google AdWords. Варто відзначити, що масштабність систем, геотаргетинг і можливість використовувати кількох мов дозволяють проводити успішні рекламні кампанії по всьому світу.

Таблиця 3.10

**Основні переваги застосування контекстної реклами
для ПП “ПРОЕКТ-А1”**

Перевага	Характеристика
Швидкість	Протягом одного дня можна створити і запустити рекламну кампанію. Те ж саме стосується і віддачі від неї - приплив клієнтів відчувається практично відразу
Вибір	Рекламодавець сам ставить умови реклами, починаючи від годинника показів оголошення і закінчуючи гендерними відмінностями аудиторії
Контроль	Не буває ідеальних оголошень, тому з першими результатами від запуску реклами приходять нові ідеї її вдосконалення. Можливість доопрацювання - важлива складова успішної кампанії. Контекстна реклама дозволяє міняти всі складові оголошення в будь-який момент абсолютно безкоштовно

Продовження табл.3.10	
Можливості	Рекламу буде видно не тільки в результатах пошуку, а й на сайтах-партнерах контекстного сервісу
Проста оцінку ефективності	Без складних економічних підрахунків можна побачити, наскільки ефективна рекламна кампанія.

Слід наголосити, що, як і у будь-якого методу просування, у контекстної реклами є свої недоліки (точніше, особливості). До них можна віднести деякі нюанси контролю бюджету, можливість склікування оголошень недобросовісними конкурентами і невиправдано низьку ефективність. Якщо склікування - не контрольований вами процес, з ним бореться сам сервіс, то інші проблеми цілком вирішувані. Головне - грамотно скласти текст оголошення, вибрати ключові слова (іноді корисно використовувати непопулярні фрази) і чітко визначитися з ціною за клік.

В даному випадку метою рекламної кампанії ПП “ПРОЕКТ-А1” буде залучення максимальної кількості зацікавлених відвідувачів на сайт в рамках бюджету. Крім того, ми пропонуємо використовувати рекламу в соціальних мережах, для початку це має бути, хоча б Фейсбук (табл.3.11).

Отже, наведемо кошторис витрат на додаткові заплановані рекламні заходи в мережі Інтернет.

Таблиця 3.11

**Загальний кошторис витрат на рекламу ПП “ПРОЕКТ-А1”
у 2019 р. (для песимістичного сценарію)**

Стаття витрат	Песимістичний сценарій
Створення сайту та витрати на його оптимізацію	15,0
Контекстна реклама	12,0
Реклама в Фейсбук	7,0
Всього:	34,0

Таким чином, можемо відмітити, що загальна вартість запропонованих рекламних заходів складе 34 тис. грн. Графік використання засобів реклами на період проведення рекламної кампанії у 2019 р. представлено у табл. 3.12.

Графік використання засобів реклами на період проведення рекламної кампанії для у 2019 р.

Вид реклами	1 місяць	2 місяць	3 місяць	4 місяць	5 місяць	6 місяць
Контекстна реклама	+	+	+	+	+	+
Реклама в мережі Фейсбук	+	+	+	+	+	+

Для досягнення поставлених цілей по залученню клієнтів у 2019 році планується розгорнути у січні 2019 року рекламну компанію з метою ознайомлення споживачів із послугами ПП “ПРОЕКТ-А1” (обов’язково, але тільки в загальних рисах) та цін на неї (не обов’язково) .

Унікальним маркетинговим інструментом є радіореклама. Велика кількість радіостанцій, невисока вартість ефіру, певна точність вибору цільової аудиторії, регулювання частоти ротації і часу виходу роликів роблять радіо рекламу дуже важливою при просуванні «нішевих», точно орієнтованих продуктів. Так, цільовою аудиторією ПП “ПРОЕКТ-А1” є керівники підприємств, зокрема до них слід віднести переважно чоловіків з достатньо високим рівнем доходу, причому як молодих (30-35 років), так і середнього віку.

За даними веб-порталу <https://effect-m.com> [70] така аудиторія більше надає перевагу радіостанціям KissFM, ROKS, DJFM (однак остання радіостанція має порівняно невелику аудиторію слухачів), значною за розмірами є також аудиторія радіостанцій Ретро FM, Шансон і Перець FM, хоча остання уже більше орієнтована на жінок, ніж на чоловіків (рис. 3.2). Таким чином, перевагу потрібно віддати рекламі на радіостанціях KissFM, ROKS, Ретро FM, Шансон (станом на 2018 р. усі зазначені радіостанції діють на території м. Києва та мають відповідну ліцензію). Разом з тим слід враховувати, що одночасна реклама на усіх вищеперахованих радіостанціях буде досить дорогою, тому потрібно зосередити свої витрати лише на одній з них.

В табл. 3.13 представлено розрахунок вартості виходу 15-секундного рекламного ролика в м. Київ в різний ефірний час: прайм-час (7:00-10:00; 17:00-20:00), звичайний з найменшою ціною та популярністю (як правило, з 22:00 до 07:00) і звичайний в інший час доби.

Таблиця 3.13

**Розрахунок вартості розміщення аудіореклами (15 секунд)
на вітчизняних радіостанціях (тільки м. Київ, грн.)**

Назва радіостанції	Прайм час	Звичайний час	Вартість 3 виходів в день (1 – в прайм час, 2 – в звичайний (1 по меншій ціні та 1 – по більшій))	Вартість на місяць (з врахуванням 20% знижки за обсяг)
KissFM	594	342-486	1422	34128
ROKS	720	180-612	1512	36288
Ретро FM	558	216-486	1260	30240
Шансон	360	188-288	836	20064

Джерело: розраховано за інформацією веб-порталу <http://media.adv-sonata.com> [71]

Як бачимо, найбільш дорогою виявилась реклама на радіо ROKS (більше 36 тис. грн. на місяць), однак при цьому його цільова аудиторія є найбільш відповідною потребам нашого закладу. Далі йдуть KissFM (більше 34 тис. грн.), Ретро FM (більше 30 тис. грн.) та Шансон (близько 20 тис. грн., що в 1,8 рази менше ніж на радіо ROKS). Враховуючи суттєву обмеженість бюджету на проведення рекламних та інших маркетингових заходів та більший загальний розмір аудиторії слухачів радіо Шансон, найбільш доцільно розмістити рекламу саме на ньому.

Потужним інструментом залучення нових клієнтів в сучасних умовах зростання популярності соціальних мереж може стати SMM (маркетинг в соціальних мережах). При цьому в соціальних мережах пропонується давати не абстрактну рекламу (такої там є дуже багато), а наприклад купон на безкоштовну діагностику обладнання за наявності репосту в соціальній мережі. Але пропозиція (реклама в мережі) має бути дійсно яскравою – це діє на передплатників «пабліків» як магніт. Наприклад, «Третій ремонт–

безкоштовний!»).

Узагальнюючи вищесказане можна визначити, що рекламна компанія має передбачати такі заходи:

- оголошення на місцевому радіо (радіо Шансон);
- рекламні статті на спеціалізованих веб-сайтах;
- контекстна реклама на сайтах пошукових систем Інтернет, спеціалізованих аналітично-довідкових Інтернет-сайтах м. Києва та України;
- створення офіційних сторінок закладу у соціальних мережах Facebook, розповсюдження реклами в них.

Очікуваний бюджет затрат на проведення вищезазначених рекламних заходів представлено в табл. 3.14. Як видно з табл. 3.14, найбільшими є затрати на радіорекламу (20,064 тис. грн. або 27,1% усього рекламного бюджету) та створення сайту та витрати на його оптимізацію (15 тис. грн. або 20,25% бюджету). На рекламу в соціальних мережах (SMM) планується витратити 7 тис. грн. (9,45% бюджету).

Таблиця 3.14

Бюджет реклами інвестиційного проекту

Вид затрат	Ціна, грн.	Кількість, шт.	Періодичність	Разом, грн.
Створення сайту та витрати на його оптимізацію	15,0	1	одноразово	15000
Оголошення на місцевому радіо	різна	93 (3 шт. в день)	щоденно на протязі січня 2019 року	20064
Рекламні статті на спеціалізованих веб-сайтах	1000	4	січень 2019 року	4000
Оголошення в газетах	500	8	січень 2019 року	4000
Друк візиток	3	500	одноразово	1500
Друк персональних бонусних карток	5	200	одноразово	1000
Інформаційний штендер	3500	1	1	3500
Просування на сайтах пошукових систем Інтернет, спеціалізованих аналітично-довідкових Інтернет-сайтах	різна	6 web-сайтів	січень 2019 року	6000
Контекстна реклама	різна	2 web-сайти	Січень – червень 2019 року	12000
Створення офіційних сторінок	0	2	Січень 2019 року	0

закладу у соціальних мережах			
SMM (враховуючи затрати на купони та безкоштовні послуги)	залежно від кількості репостів, розданих та використаних купонів	Січень 2019 року	7000
<i>Всього</i>			<i>74064</i>
<i>Залишок коштів на проведення маркетингових досліджень</i>			<i>7536</i>

Орієнтовні витрати за просування на сайтах пошукових систем Інтернет (Google та Yandex) та спеціалізованих аналітично-довідкових Інтернет-сайтах (<https://kiev.vgorode.ua>, <https://nashkiev.ua>) становлять 6 тис. грн. (8,1% бюджету). Порівняно незначними є витрати на друк поліграфічної продукції (візитки, інформаційний штендер), контекстну рекламу

З врахуванням планових витрат на рекламу і маркетинг в інвестиційному проєкті (81,6 тис. грн.) залишається невикористаними 7,536 тис. грн., які наприклад можна спрямувати на проведення маркетингових досліджень. Однак зазвичай такий невеликий бюджет не дозволяє провести повноцінні маркетингові дослідження, замовивши їх у спеціалізованій фірмі (вартість таких послуг зазвичай стартує з кількох десятків тисяч гривень).

В цілому вважаємо, що вищеописана рекламна кампанія ПП “ПРОЕКТ-А1” зможе забезпечити максимальну ефективність використання всього потенціалу підприємства (за рахунок завантаження його клієнтами) вже з першого року роботи. Розроблений рекламний комплекс представляє цілісний процес, і будь-який проміжний результат буде етапом для подальших опрацювань.

Висновки до розділу 3

Таким чином, було визначено, що для ПП “ПРОЕКТ-А1” найперспективнішим і найближчим за спеціалізацією напрямом розвитку ринку є відкриття відділу з надання послуг по ремонту та сервісному обслуговуванню електронно-обчислювальної техніки.

Предмет іноземного інвестування становили іноземні інвестиції у розмірі не більше 5 тис. дол. США у відкриття відділу ремонту та післяпродажного обслуговування електронно-обчислювальної техніки на ПП

“ПРОЕКТ-А1”. Мета іноземного інвестування – отримання прибутку та його репатріація до материнської країни (період окупності – не більше 2 років). Правова форми іноземного інвестування – договірна.

Розрахунки довели, що запропонований проект впровадження послуг сервісного ремонту електронно-обчислювальної техніки доцільно впровадити, оскільки: проект має значний запас міцності (30,4%); вкладення можуть бути повернуті в термін менш, ніж 1 рік. Розроблена рекламна компанія передбачає такі заходи: оголошення на місцевому радіо (радіо Шансон); рекламні статті на спеціалізованих веб-сайтах; контекстна реклама на сайтах пошукових систем Інтернет, спеціалізованих аналітично-довідкових Інтернет-сайтах м. Києва та України; створення офіційних сторінок закладу у соціальних мережах Facebook, розповсюдження реклами в них. Рекламна кампанія ПП “ПРОЕКТ-А1” зможе забезпечити максимальну ефективність використання всього потенціалу підприємства (за рахунок завантаження його клієнтами) вже з 1-го року роботи.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, проведені дослідження теоретичних та практичних аспектів управління прямими іноземними інвестиціями надало змогу зробити наступні висновки.

Прямі іноземні інвестиції – це кошти, при внесенні яких вкладник наділяється правом контролювати діяльність компанії і брати участь в управлінні нею на території іншої країни. Інвестиції від нерезидента прямого характеру вважаються головним фактором модернізації економіки країни, яка тягне за собою підвищення здатності вітчизняних товаровиробників конкурувати на світових ринках.

Основними формами прямих іноземних інвестицій в зарубіжну країну є наступні: створення нової компанії, яка повністю належить інвестору, на території даної країни; придбання вже існуючих підприємств на території даної країни; створення спільного підприємства (або підприємства з іноземною

участю) на території даної країни, в якому іноземному інвестору належить одна частина (в тому числі через покупку частки в такій компанії), а резиденту даної країни – решта.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства являє собою сукупність скоординованих заходів і дій, методів і принципів розробки і реалізації управлінських рішень щодо здійснення різноманітних аспектів інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку (доходу) чи досягнення іншого позитивного ефекту в майбутньому. Головною метою управління прямими іноземними інвестиціями на підприємстві є забезпечення максимізації прибутку (доходу) інвесторів або отримання іншого позитивного результату при мінімальному ступені ризику в поточному і перспективному періодах.

До основних законодавчих актів, які регулюють іноземні інвестиції в Україні належать: Податковий кодекс України, закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування», «Про режим іноземного інвестування», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» тощо.

Виділяють три основні підходи (моделі) щодо залучення іноземних інвестицій: лібералізація правил руху капіталу; забезпечення моніторингу за рухом іноземного капіталу; таргетування іноземних інвестицій.

Піл час дослідження була виявлена відсутність чіткої тенденції у зміні показників залучення іноземних інвестицій в економіку України. За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2018 року, акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$39144 млн. Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до: підприємств промисловості, установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів.

Досліджуване підприємство “ПРОЕКТ-А1” було засноване в 2006 році. Основними видами діяльності підприємства є: виробництво електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації (основний); роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту.

Проведений аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1” протягом 2013-2017 років дозволив зробити висновки, що протягом цих років підприємство працювало ефективно. Відбувається поступове підвищення автономії ПП “ПРОЕКТ-А1” та його незалежності від зовнішніх кредиторів, проте присутня у ПП “ПРОЕКТ-А1” нестача власного капіталу для здійснення фінансування своєї діяльності.

Керівництво ПП “ПРОЕКТ-А1” вживає заходів щодо вирішення питань фінансування діяльності і раціоналізації його структури. Протягом аналізованого періоду ми можемо спостерігати зростання значень більшості фінансових та економічних показників діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”, тому можемо говорити про ефективне управління підприємством протягом останнього часу.

Протягом останніх двох років ПП “ПРОЕКТ-А1” здійснює вкладення коштів у розширення обсягів нерухомого майна, про це свідчить існування незавершених капітальних інвестицій.

Проведений SWOT – аналіз надав змогу зробити висновки, що підприємство має чимало сильних сторін та можливостей для того, щоб іноземні інвестори були зацікавлені інвестувати свої кошти в проекти розробки нових інформаційно-технологічних пристроїв. Було визначено, що для ПП “ПРОЕКТ-А1” найперспективнішим і найближчим за спеціалізацією напрямом розвитку ринку є відкриття відділу з надання послуг по ремонту та сервісному обслуговуванню електронно-обчислювальної техніки.

Предмет іноземного інвестування становили іноземні інвестиції у розмірі не більше 5 тис. дол. США у відкриття відділу ремонту та післяпродажного обслуговування електронно-обчислювальної техніки на ПП

“ПРОЕКТ-А1”. Мета іноземного інвестування – отримання прибутку та його репатріація до материнської країни (період окупності – не більше 2 років).
Правова форми іноземного інвестування – договірна.

Розрахунки довели, що запропонований проект впровадження послуг сервісного ремонту електронно-обчислювальної техніки доцільно впровадити, оскільки: проект має значний запас міцності (30,4%); вкладення можуть бути повернуті в термін менш, ніж 1 рік.

Розроблена рекламна компанія передбачає такі заходи: оголошення на місцевому радіо (радіо Шансон); рекламні статті на спеціалізованих веб-сайтах; контекстна реклама на сайтах пошукових систем Інтернет, спеціалізованих аналітично-довідкових Інтернет-сайтах м. Києва та України; створення офіційних сторінок закладу у соціальних мережах Facebook, розповсюдження реклами в них. Рекламна кампанія ПП “ПРОЕКТ-А1” зможе забезпечити максимальну ефективність використання всього потенціалу підприємства (за рахунок завантаження його клієнтами) вже з першого року роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир (дата публікації 12.01.2017) / Р. Аверчук. – Режим доступу: <https://archive.voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua>
2. Аакер Д.А. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки безпроигрышных решений [Текст] / Дэвид А. Аакер [пер. с англ.]. – М. : Эксмо, 2009. – 464 с.
3. Бала В.В. Забезпечення розвитку іноземного інвестування в Україні: теоретичний аспект / В.В. Бала // Вісник НТУ «ХП». – 2012. – № 51 (957). – С.138-145.
4. Бойчик І.М. та ін. Економіка підприємств: Навч. посібник. – Львів: Сполом, 2011. – 316с.
5. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк. – К. : Ника- Центр. Эльга, 2011. – 511 с.
6. Бабій І.В. Прямі іноземні інвестиції як фактор активізації зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / І. В. Бабій, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 2, т. 2. – С. 163-168.
7. Вовчак О.Д. Інвестування : навч. посібник / О.Д. Вовчак. – Львів: Новий Світ – 2000, 2017. – 544 с.
8. Вайцеккер Э. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная: новый доклад Римскому клубу / Э. Вайцеккер, Э. Ловинс, Л. Ловинс; пер. А.П. Заварницына и В.Д. Новикова; под ред. Г.А. Месяца. – М.: Academia, 2016. – 400 с.
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003, № 436-IV (редакція від 07.03.2018) / Офіц. сайт Верховної Ради України: – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

10. Говорушко Т. А. Сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація / Т. А. Говорушко, Н. І. Обушна // Теорії мікро-макроекономіки. – 2013. – Вип.. 41. – С. 91-99.
11. Геращенко С.О. Прямі іноземні інвестиції: сучасні тенденції розвитку в Україні / С.О. Геращенко // Економічний бюлетень.- 2016. - №1. - С. 28-40.
12. Гильмундинов В.М. Международные инвестиции. Учебно-методический комплекс / В.М. Гильмундинов // Новосибирский государственный университет. – Н-ск: НГУ, 2016. – 241 с.
13. Дармилова Ж. Д. Инновационный менеджмент : учебное пособие для бакалавров / Ж. Д. Дармилова. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 168 с.
14. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності: навч. посіб. / А.П. Дука. – К. : Каравела, 2014. – 424 с.
15. Дунська А. Р. Прямі іноземні інвестиції як чинник розвитку економіки України / А. Р. Дунська, О. В. Бойко // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2016. - № 13. - С. 460-466.
16. Дропа Я.Б. Підприємства з іноземними інвестиціями як форма залучення іноземного капіталу в Україну / Я.Б. Дропа, Н.Д. Петрів // Молодий вчений. – 2015. – №8 (23). – С. 48-53.
17. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Т.Г.Дудар, В.В. Мельниченко. – К.: ЦУЛ, 2015. - 256 с.
18. ЄБА Індекс інвестиційної привабливості. – Режим доступу:http://www.eba.com.ua/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=7&Itemid=13&lang=uk
19. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.

20. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 2-ге вид., випр. та доп. – Львів : Центр Європи, 1997. – 576 с.
21. Закон України Про інвестиційну діяльність. - Закон України від 18.09.1991р. №1560-XII // Відомості Верховної Ради України, 2008 р. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
22. Закон України Про режим іноземного інвестування. -: Закон Ураїни від 19.03.2008 р. № 93/96-ВР. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
23. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. - N 29. - Ст. 377
24. Закон України Про інститути спільного інвестування // Відомості Верховної Ради. – 2013. - № 29. - Ст.337.
25. Закон України Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон // Відомості Верховної Ради України. -2012. - N 50. - Ст.676.
26. Колесник Я.О. Проблеми визначення інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату в Україні / Я.О.Колесник, Н.С. Скоробогатова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Evkpi/2012/3ME%5C12.pdf
27. Костюкевич Р.М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / Р.М. Костюкевич. – Рівне : НУВГП, 2016. – 270 с.
28. Козаченко Г.В. Управління інвестиціями на підприємстві / Г.В. Козаченко, О.М. Антіпов, О.М. Ляшенко, Г.І. Дібніс. – К. : ЦУЛ, 2014. – 368 с.
29. Кричківська Т.О. Сучасний стан закордонного інвестування в український бізнес / Т.О. Кричківська // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2017. - №3. – С.96-101.
30. Крепчук І.М. Статистичне дослідження залучення прямих іноземних інвестицій в Україну / І.М. Крепчук // Статистика України. - 2015. - № 4. - С. 18-23.

- 31.Кублікова Т.Б. Прямі іноземні інвестиції: стратегія розвитку України: монографія / Т. Б . Кублікова. – О. : Атлант, 2012. – 280 с.
- 32.Леонов К.В. Необхідність державного регулювання залучення іноземних інвестицій / К.В. Леонов, Ю.М. Голей // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 15–16 берез. 2013 р. – У 3 т. – Т. 3 : Інвестиції та конкурентоспроможність. – 2013. – 120 с.
- 33.Лесько О.Й. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств за сучасних умов / О.Й. Лесько, І.В. Причепа //Вісник Вінницького політехнічного інституту.-2016.-№1.- с.44-48.
- 34.Левіновська О.М. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / О.М. Левіновська // Актуальні проблеми країнознавчої науки: матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – Режим доступу : <https://internationalconference2014.wordpress.com/2016/11/page/9/>
- 35.Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник [Текст] / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 472 с.
- 36.Обушна Н.І. Концептуальні підходи до формування механізму державного регулювання прямих іноземних інвестицій / Н.І. Обушна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2012. – Вип. 4. – С. 67-74.
- 37.Офіційний сайт Державної служби статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 38.Поручник А. Інституціоналізація міжнародного інвестування в умовах глобалізації : монографія / А. Поручник, М. Сімонова. – К. : КНЕУ, 2015. – 324 с.
- 39.Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. - № 13-14, № 15-16, № 17. - Ст.112.

- 40.Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. / І.І. Павленко, О.В. Варяниченко, Н.А. Навроцька. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 256 с.
- 41.Павлова Л.Н. Фінанси підприємств : Підручник / Л.Н.Павлова.- М.: ЮНІТІ, 2017. – 639 с.
- 42.Пересада А.А. Інвестування : навч. посібник / А.А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2014. – 250 с.
- 43.Петренко Л.М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності / Л. М. Петренко. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету : зб. наук. пр. – Вип. 22. – Ч. II. – Кіровоград : КНТУ, 2012. – С. 1-5. – (Економічні науки).
- 44.Покатаєва К.П. Міжнародна інвестиційна діяльність : конспект лекцій / К.П. Покатаєва, К.О. Попкова; Харк. нац. авт.-дор. ун-т – Х. : ХНАДУ 2012. – 269 с.
- 45.Петренко К.В. Інвестиційний клімат України в умовах інтеграції: проблеми та напрямки покращення / К.В. Петренко // Бізнес-Інформ. – 2017. – №7. – С. 71-75.
- 46.Петкова Л.О. Диверсифікація міжнародних інвестиційних стратегій в умовах глобальних структурних зрушень / Л.О. Петкова // Фінансовий простір. – 2012. – № 4 (8). – С. 45-48.
- 47.Пуларія П.А. Вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток України / П.А. Пуларія //Економічний вісник Національного гірничого університету.- 2016.-№1.-с.40-47.
- 48.Постанова КМУ Про утворення Державного агентства України з управління національними проектами від 30 червня 2010 р. N 570. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/570-2010-%D0%BF>
- 49.Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер. [Пер. з англ.] – К.: Знання, 2015. – 390 с.
- 50.Переверзева А.В.Оцінка сучасного стану залучення іноземних інвестицій в економіку України / А. В. Переверзева // Вісник

- Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2016. - № 1. - С. 74-81.
- 51.Серебрянський Д.М. До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні / Д.М. Серебрянський, Г.С. Мельничук // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 45-59.
- 52.Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України» – К.: Державна служба статистики України. - 2017. – 44 с.
- 53.Тесля С. М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація / С. М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 131–139.
- 54.Тубальцева Н.П. Деякі аспекти міжнародної інвестиційної діяльності / Н.П. Тубальцева. // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 15–16 берез. 2013 р. – У 3 т. – Т. 3 : Інвестиції та конкурентоспроможність. – 2013. – 120 с.
- 55.Український тлумачний словник. – Режим доступу:<http://www.slovnyk.net/?swrd=%EE%EF%F2%E8%EC%B3%E7%>
- 56.Указ Президента України Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України від 29.11.2011. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/583/2011>
- 57.Федоренко В.Г. Державне регулювання інвестиційної діяльності підприємств України / В.Г. Федоренко, Ю.Г. Пінчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 6. – С. 4-7.
- 58.Фінансова енциклопедія / [О.П. Орлюк, Л.К. Воронова, І.Б. Заверуха та ін.]; за заг. ред. О. П. Орлюка. – К. : Юрінком Інтер, 2017. – 472 с.
- 59.Феєр О.В. Управління інвестиціями як складова інвестиційного механізму підприємства / О.В. Феєр // Економіка і суспільство. – 2016. –№5.- 256-259.

60. Феєр О. В. Інвестиційне забезпечення діяльності вітчизняних підприємств / О. В. Феєр // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2016. - Вип. 2. - С. 112-117.
61. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр навчальної літератури, 2016. – 566 с.
62. Череп А.В. Інвестиційна діяльність в Україні: стан та шляхи її активізації / А.В. Череп, Г.І. Рурка. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво : науково-виробничий журнал. – 2011. – №3. –С. 48-52.
63. Шарп У.Ф. Инвестиции : учебник / У.Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бэйли. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 1028 с.
64. Шаров О. М. Питання стратегії залучення прямих іноземних інвестицій у контексті дотримання інтересів економічної безпеки держави / О. М. Шаров // Стратегічні пріоритети. - 2015. - № 1. - С. 41-50.
65. Юрчик І.Б. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи/ І.Б.Юрчик // Молодий вчений.- 2016. - № 5 (32). - С. 204-207.
66. Якимчук Т. В. Методичний підхід до оцінки готовності підприємства до реалізації інвестиційної стратегії / Т. В. Якимчук // Інтелект ХХІ. - 2015. - № 1. - С. 86-91.
67. Trade and Investment World Trade Organization. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_e.htm
68. Moosa I. Foreign direct investment: theory, evidence, and practice / I.A. Moosa. – NY : Palgrave, 2012. – 311 с.
69. Doing business 2018/ - Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/~/_media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf
70. <https://effect-m.com>
71. <http://media.adv-sonata.com>

ДОДАТКИ

Додаток А

Форми класифікації іноземних інвестицій

<p>За типом інвестованих активів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - іноземна валюта; - національна валюта України; - цінні папери (акції, облігації тощо); - грошові вимоги та права на них; - майно (рухоме і нерухоме); - права інтелектуальної власності; - права на здійснення господарської діяльності; - інші активи (не заборонені законодавством). 	<p>За формою інвестування:</p> <ul style="list-style-type: none"> - придбання частки існуючих українських підприємств; - створення спільних підприємств з українськими суб'єктами господарської діяльності; - придбання рухомого або нерухомого майна в Україні; - придбання в Україні цінних паперів та нематеріальних активів, що дають можливість контролю; - придбання прав на користування землею та природними ресурсами в Україні; - угоди про спільну господарську діяльність та розподіл продукції 	<p>За ступенем контролю:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прями; - портфельні
<p>За формою власності:</p> <ul style="list-style-type: none"> - державні; - приватні; - міжнародних організацій; - недержавних організацій; - змішані. 	<p>За величиною:</p> <ul style="list-style-type: none"> - малі (до 10 тис.дол.); - середні (до 100 тис.дол.); - великі (більше 100 тис.дол.). 	<p>За джерелом вкладення:</p> <ul style="list-style-type: none"> - первинні; - реінвестиції.
<p>За метою інвестування:</p> <ul style="list-style-type: none"> - досягнення фінансової мети; - досягнення підприємницької мети; - досягнення іншої мети . 	<p>За формою оформлення:</p> <ul style="list-style-type: none"> - явні інвестиції; - приховані інвестиції; - “чорні інвестиції”. 	<p>За геополітичною спрямованістю:</p> <ul style="list-style-type: none"> - розвинені країни; - країни, що розвиваються; - інтернаціональні.
<p>За ступенем повернення:</p> <ul style="list-style-type: none"> - інвестиції, що повертаються; - ризикові; 	<p>За ступенем повернення:</p> <ul style="list-style-type: none"> - інвестиції, що повертаються; - ризикові; - інвестиції, що не повертаються. 	<p>За формами державних гарантій:</p> <ul style="list-style-type: none"> - гарантії від зміни законодавства; - гарантії, щодо незаконних дій державних органів та їхніх службових осіб; - гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності; - гарантії переказу прибутків, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій; - інші гарантії.
<p>За сферою вкладення:</p> <ul style="list-style-type: none"> - АПК; - легка промисловість; - лісопромисловий комплекс; - машинобудування; - медична промисловість; - паливно-енергетичний комплекс; - транспортна інфраструктура; - інші сфери. 		<p>За режимом оподаткування:</p> <ul style="list-style-type: none"> - загальний режим оподаткування; - пільговий режим оподаткування; - податкові канікули; - інвестиційні знижки; - податковий кредит; - прискорена амортизація; - інвестиційні субсидії; інші.

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності у 2016-2017 рр.

	Код за КВЕД	Обсяги станом на			
		01.01.2017		01.01.2018	
		тис.дол.США	у % до загального підсумку	тис.дол.США	у % до загального підсумку
УСЬОГО		37 513 590,2	100,0	39 144 040,0	100,0
СІЛЬСЬКЕ, ЛІСОВЕ ТА РИБНЕ ГОСПОДАРСТВО	A	586 249,8	1,6	621 903,1	1,6
ПРОМИСЛОВІСТЬ	B+C+D+E	9 667 588,1	25,8	10 685 562,3	27,3
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	1 521 259,6	4,1	1 760 438,1	4,5
Переробна промисловість	C	7 523 876,8	20,1	8 077 652,7	20,6
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	556 506,7	1,5	777 216,5	2,0
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	65 945,0	0,2	70 255,0	0,2
БУДІВНИЦТВО	F	1 043 293,5	2,8	1 052 110,0	2,7
ОПТОВА ТА РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ; РЕМОНТ АВТОТР.ЗАСОБІВ І МОТ.	G	5 106 466,0	13,6	5 140 794,1	13,1
ТРАНСПОРТ, СКЛАДСЬКЕ ГОСП-ВО, ПОШТОВА ТА КУР'ЄРСЬКА ДІЯЛ.	H	1 085 998,8	2,9	1 164 381,8	3,0
ІНФОРМАЦІЯ ТА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЇ	J	2 075 743,5	5,5	2 163 587,0	5,5
ФІНАНСОВА ТА СТРАХОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	K	9 910 699,2	26,4	10 213 316,1	26,1
ОПЕРАЦІЇ З НЕРУХОМИМ МАЙНОМ	L	3 764 378,6	10,0	3 790 633,2	9,7
ПРОФЕСІЙНА, НАУКОВА ТА ТЕХНІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ	M	2 253 535,4	6,0	2 303 628,2	5,9
ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ АДМІНІСТРАТИВНОГО ТА ДОПОМІЖНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	N	1 507 289,5	4,0	1 486 271,0	3,8
ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ Й ОБОРОНА; ОБОВ'ЯЗКОВЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХ.	O	*	*	*	*
ОСВІТА	P	21 750,3	0,1	21 722,9	0,1
ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ТА НАДАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ	Q	44 508,8	0,1	46 202,5	0,1
МИСТЕЦТВО, СПОРТ, РОЗВАГИ ТА ВІДПОЧИНОК	R	100 720,5	0,3	98 321,7	0,3
НАДАННЯ ІНШИХ ВИДІВ ПОСЛУГ	S	*	*	*	*

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України за видами економічної діяльності

	Код за КВЕД	Обсяги інвестицій	
		01.01.2017	
		тис.дол.США	у % до загального підсумку
УСЬОГО		6 346 313,0	100,0
СІЛЬСЬКЕ, ЛІСОВЕ ТА РИБНЕ ГОСПОДАРСТВО	A	15 939,7	0,3
ПРОМИСЛОВОЇСТЬ	B+C+D+E	118 154,5	1,9
Переробна промисловість	C	117 093,8	1,8
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	*	*
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	*	*
БУДІВНИЦТВО	F	1 328,8	0,0
ОПТОВА ТА РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ; РЕМОНТ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ І МОТОЦИКЛІВ	G	89 253,5	1,4
ІНФОРМАЦІЯ ТА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЇ	J	2 451,6	0,0
ФІНАНСОВА ТА СТРАХОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	K	72 509,6	1,1
ОПЕРАЦІЇ З НЕРУХОМИМ МАЙНОМ	L	44 699,1	0,7
ПРОФЕСІЙНА, НАУКОВА ТА ТЕХНІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ	M	5 966 402,5	94,0
ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ АДМІНІСТРАТИВНОГО ТА ДОПОМІЖНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	N	496,9	0,0
ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ Й ОБОРОНА; ОБОВ'ЯЗКОВЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ	O	*	*
МИСТЕЦТВО, СПОРТ, РОЗВАГИ ТА ВІДПОЧИНОК	R	*	*

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України по регіонах (2010-2017), млн

	Обсяги на 1 січня					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	38 992,9	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	40 725,4
Вінницька	184,6	205,3	226,4	248,2	309,4	223,0
Волинська	332,4	218,6	291,4	380,5	341,3	271,2
Дніпропетровська	8 611,0	10 620,3	10 183,3	9 880,1	8 913,0	5 775,8
Донецька	3 720,6	4 329,2	3 559,9	3 566,7	3 789,1	2 322,0
Житомирська	206,6	226,6	306,2	336,9	362,9	259,8
Закарпатська	363,7	364,4	348,5	406,4	437,5	334,2
Запорізька	866,1	902,8	937,5	1 027,6	1 075,3	843,4
Івано-Франківська	615,4	492,8	624,0	642,7	813,8	925,9
Київська	1 488,5	1 574,2	1 714,8	1 798,2	1 951,5	1 750,3
Кіровоградська	69,8	52,1	59,5	90,9	147,1	70,6
Луганська	579,2	629,5	713,3	785,5	826,4	578,2
Львівська	1 131,6	1 186,8	1 300,4	1 315,8	1 379,5	1 197,7
Миколаївська	162,7	165,4	152,3	244,7	282,8	228,9
Одеська	1 042,0	1 107,3	1 220,5	1 629,1	1 671,7	1 430,4
Полтавська	449,9	550,3	701,2	942,3	1 064,7	1 039,4
Рівненська	275,2	276,8	259,6	277,9	292,6	242,5
Сумська	243,5	359,6	361,8	386,5	422,7	263,3
Тернопільська	66,5	59,8	61,9	63,9	68,9	55,8
Харківська	2 082,7	2 716,8	2 814,2	2 174,3	2 131,9	1 728,8
Херсонська	179,6	185,5	188,6	251,5	275,2	208,2
Хмельницька	219,6	183,0	186,8	205,1	224,5	189,1
Черкаська	222,5	289,4	285,7	882,5	887,9	512,9
Чернівецька	61,8	61,9	61,9	64,2	80,2	68,6
Чернігівська	88,8	94,9	100,9	105,0	128,4	99,8
м.Київ	15 728,6	18 516,5	21 537,0	23 998,6	25 825,6	20 105,5

БАЛАНС
ПП "ПРОЕКТ-А1" на 31.12.2013 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	379,4	424,4
Первісна вартість	1011	434,3	495,5
Знос	1012	54,9	71,1
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	379,4	424,4
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	3,8	2,9
в т. ч. готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	124,5	96,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у т. ч. з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16,2	5,8
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	97,2	139,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	22,3	39,4
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	264,0	284,1
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	643,4	708,5

Пасив	код рядка	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	294,0	339,8
Неоплачений капітал	1425		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	294,5	340,3
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ			
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610		
товари, роботи, послуги	1615	234,1	290,0
розрахунками з бюджетом	1620	28,3	34,5
у т. ч. з податку на прибуток	1621	28,3	34,5
розрахунками зі страхування	1625	18,4	
з оплати праці	1630	36,9	
Доходи майбутніх періодів	1660		
Інші поточні зобов'язання	1690	31,2	43,7
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	348,9	368,2
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ			
БАЛАНС	1900	643,4	708,5

БАЛАНС
ПП "ПРОЕКТ-А1" на 31.12.2014 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0,0	
Основні засоби:	1010	424,4	467,7
Первісна вартість	1011	495,5	545,6
Знос	1012	71,1	77,9
Довгострокові біологічні активи	1020	0,0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0,0	
Інші необоротні активи	1090	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	424,4	467,7
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	2,9	0,6
в т. ч. готова продукція	1103	0,0	
Поточні біологічні активи	1110	0,0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	96,7	154,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,0	0,1
у т. ч. з податку на прибуток	1136	0,0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5,8	7,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	139,3	110,3
Витрати майбутніх періодів	1170	0,0	
Інші оборотні активи	1190	39,4	44,3
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	284,1	317,6
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	708,5	785,3
Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	3
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410	0,0	
Резервний капітал	1415	0,0	

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	339,8	380,0
Неоплачений капітал	1425	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	340,3	380,5
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1595	0,0	
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,0	
товари, роботи, послуги	1615	290,0	330,8
розрахунками з бюджетом	1620	34,5	44,3
у т. ч. з податку на прибуток	1621	34,5	44,3
розрахунками зі страхування	1625	0,0	3,0
з оплати праці	1630	0,0	6,4
Доходи майбутніх періодів	1660	0,0	
Інші поточні зобов'язання	1690	43,7	20,3
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	368,2	404,8
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	708,5	785,3

БАЛАНС
ПП "ПРОЕКТ-А1" на 31.12.2015 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	467,7	545,6
Первісна вартість	1011	545,6	661,4
Знос	1012	77,9	115,8
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	467,7	545,6
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	0,6	4,6
в т. ч. готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	154,4	75,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,1	0,1
у т. ч. з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7,9	1,8
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	110,3	158,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	44,3	47,6
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	317,6	288,0
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	785,3	833,6
Пасив			
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	380,0	437,2
Неоплачений капітал	1425		

УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	380,5	437,7
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1595		
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	330,8	242,7
розрахунками з бюджетом	1620	44,3	102,7
у т. ч. з податку на прибуток	1621	44,3	102,7
розрахунками зі страхування	1625	3,0	
з оплати праці	1630	6,4	
Доходи майбутніх періодів	1660		
Інші поточні зобов'язання	1690	20,3	50,5
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	404,8	395,9
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	785,3	833,6

БАЛАНС
ПП "ПРОЕКТ-А1" на 31.12.2016 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0,0	74,2
Основні засоби:	1010	545,6	599,5
Первісна вартість	1011	661,4	799,2
Знос	1012	115,8	199,7
Довгострокові біологічні активи	1020	0,0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0,0	
Інші необоротні активи	1090	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	545,6	673,7
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	4,6	6,7
в т. ч. готова продукція	1103	0,0	
Поточні біологічні активи	1110	0,0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	75,6	161,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,1	0,4
у т. ч. з податку на прибуток	1136	0,0	0,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1,8	84,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	158,3	130,6
Витрати майбутніх періодів	1170	0,0	
Інші оборотні активи	1190	47,6	18,5
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	288,0	401,7
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	833,6	1075,4

Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	437,2	648,3
Неоплачений капітал	1425		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	437,7	648,8
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1595	0,0	0,0
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,0	
товари, роботи, послуги	1615	242,7	329,8
розрахунками з бюджетом	1620	102,7	68,6
у т. ч. з податку на прибуток	1621	102,7	68,6
розрахунками зі страхування	1625	0,0	
з оплати праці	1630	0,0	
Доходи майбутніх періодів	1660	0,0	
Інші поточні зобов'язання	1690	50,5	28,2
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	395,9	426,6
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	833,6	1075,4

БАЛАНС
ПП "ПРОЕКТ-А1" на 31.12.2017 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	74,2	40,8
Основні засоби:	1010	599,5	688,9
Первісна вартість	1011	799,2	980,7
Знос	1012	199,7	291,8
Довгострокові біологічні активи	1020	0,0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0,0	
Інші необоротні активи	1090	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	673,7	729,7
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	6,7	8,8
в т. ч. готова продукція	1103	0,0	
Поточні біологічні активи	1110	0,0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	161,0	284,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,4	
у т. ч. з податку на прибуток	1136	0,4	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	84,5	63,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	130,6	62,8
Витрати майбутніх періодів	1170	0,0	
Інші оборотні активи	1190	18,5	70,6
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	401,7	489,8
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ			
	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	1075,4	1219,5

Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410	0,0	
Резервний капітал	1415	0,0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	648,3	835,9
Неоплачений капітал	1425	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	648,8	836,4
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ			
	1595	0,0	0,0
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,0	
товари, роботи, послуги	1615	329,8	278,7
розрахунками з бюджетом	1620	68,6	10,5
у т. ч. з податку на прибуток	1621	68,6	10,5
розрахунками зі страхування	1625	0,0	
з оплати праці	1630	0,0	
Доходи майбутніх періодів	1660	0,0	
Інші поточні зобов'язання	1690	28,2	93,9
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	426,6	383,1
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ			
	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	1075,4	1219,5

Звіт про фінансові результати за 2013 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2017,6	2103,3
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2017,6	2103,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1549,0	1671,6
Інші операційні витрати	2180	144,8	139,0
Інші витрати	2270		
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1693,8	1810,6
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	323,8	292,7
Податок на прибуток	2300		
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	323,8	292,7

Таблиця Д7

Звіт про фінансові результати за 2014 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1909,3	2017,6
Інші операційні доходи	2120		0,0
Інші доходи	2240		0,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1909,3	2017,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1481,7	1549,0
Інші операційні витрати	2180	159,0	144,8
Інші витрати	2270		0,0
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1640,7	1693,8
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	268,6	323,8
Податок на прибуток	2300		0,0
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	268,6	323,8

Звіт про фінансові результати за 2015 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1710,4	1909,3
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1710,4	1909,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1499,3	1481,7
Інші операційні витрати	2180		159,0
Інші витрати	2270		
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1499,3	1640,7
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	211,1	268,6
Податок на прибуток	2300		
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	211,1	268,6

Таблиця Д9

Звіт про фінансові результати за 2016 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1947,8	1710,4
Інші операційні доходи	2120	17,5	0,0
Інші доходи	2240	3,5	0,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1951,3	1710,4

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1630,4	1499,3
Інші операційні витрати	2180	133,3	0,0
Інші витрати	2270		0,0
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1763,7	1499,3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	187,6	211,1
Податок на прибуток	2300		0,0
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	187,6	211,1

Таблиця Д10

Звіт про фінансові результати за 2017 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2162,6	1947,8
Інші операційні доходи	2120	29,3	17,5
Інші доходи	2240	6,8	3,5
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2198,7	1951,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1829,3	1630,4
Інші операційні витрати	2180	17,5	133,3
Інші витрати	2270	76,1	0,0
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1922,9	1763,7
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	275,8	187,6
Податок на прибуток	2300		
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	275,8	187,6

**Вплив факторів внутрішнього середовища
на можливість залучення прямих інвестицій**

№ з/п	Фактори середовища	Важливість для галузі	Вплив на компанію	Напрямок впливу	Ступінь важливості для компанії
А	1	2	3	4	5
1.	Клієнтське середовище				
1.1	Співвідношення ступенів залежності клієнта від продавця	3	3	1	9
1.2	Співвідношення ступенів залежності продавця від клієнта	3	3	-1	-9
1.3	Обсяг закупівель, здійснюваних клієнтом	3	3	1	9
1.4	Рівень інформованості клієнта	3	3	1	9
1.5	Наявність продуктів, що заміщують	3	3	-1	-9
1.6	Вартість «переходу» до іншого постачальника	3	3	-1	-9
1.7	Чутливість клієнта до ціни, обумовлена загальною сумою закупівель	3	3	-1	-9
1.8	Чутливість покупця до ціни, обумовлена орієнтацією на торгову марку, якість і розмір його доходів	3	3	1	9
1.9	Кількість і концентрація клієнтів	3	3	1	9
1.10	Характер попиту на продукцію	3	3	-1	-9
1.11	Еластичність попиту	2	2	-1	-4
1.12	Рівень доходів цільових груп клієнтів	1	3	-1	-3
1.13	Готовність покупців до використання продукції і послуг	3	3	1	9
1.14	Ступінь стандартизації виробленої продукції	2	3	-1	-6
1.15	Ступінь впливу виробленого продукту на якість виробництва чи споживання клієнтів	3	3	1	9
1.16	Рівень зворотної інтеграції зі клієнтами	1	1	-1	-1
1.17	Оцінка якості використання клієнтами	3	3	1	9
1.18	Мотивація покупки	3	3	1	9
1.19	Прихильність споживачів до торгової марки	3	3	1	9
1.20	Оцінка надійності і потужності каналів розподілу, присутність товарів, реакція на рекламу і стимулювання збуту	3	3	1	9

А	1	2	3	4	5
2.	Конкурентне середовище				
2.1	Частка ринку, що обслуговується	3	3	1	9
2.2	Імідж, досвід	3	3	1	9
2.3	Фінансовий стан	3	3	1	9
2.4	Наявність патентів і ліцензій	2	2	1	4
2.5	Наявність передової стратегії	3	3	1	9
2.6	Наявність і рівень розвитку інформаційно-аналітичних підрозділів	3	3	1	9
2.7	Здатність до маневру, гнучкість у пристосуванні до змін	3	3	1	9
2.8	Наявність висококваліфікованих кадрів	2	2	1	4
2.9	Рівень сервісного обслуговування	3	2	1	6
2.10	Види і кількість реклами	3	3	1	9
2.11	Рівень планування	3	3	1	9
2.12	Зв'язки з громадськими організаціями	2	2	1	4
2.13	Фінансові цілі	3	3	1	9
2.14	Відношення до ризику	2	2	1	4
2.15	Існуючі цінності і норми в організації	3	3	1	9
2.16	Структура організації	3	3	1	9
2.17	Системи контролю і стимулювання	3	3	1	9
2.18	Система бухгалтерського й управлінського обліку	3	3	1	9
2.19	Типи керівників і стиль керівництва	3	3	1	9
2.20	Сформовані уявлення про майбутні напрямки розвитку	3	3	1	9
2.21	Склад ради директорів	2	2	1	4
2.22	Контрактні зобов'язання, що обмежують волю поведінки на ринку	3	3	1	9
2.23	Регуляторні обмеження з боку держави	1	1	1	1