

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА
МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

(за матеріалами ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖІЗ», м. Київ)

Студента 4 курсу, 12 групи,
факультету міжнародної
торгівлі і права
спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини» спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

Щербакова Ілля
Олександровича

підпис

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент

Лежєп'юкова Вікторія
Геннадіївна

підпис

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент

Лежєп'юкова Вікторія
Геннадіївна

підпис

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,
спеціалізація «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускн кваліфікаційну роботу (проект) студентові

Щербакову Іллі Олександровичу

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Інвестиційна стратегія підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу (за матеріалами Товариства з обмеженою відповідальністю «Вестерн Технолоджіз»)

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. №__

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

23.05.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту) дослідження теоретичних і практичних аспектів розвитку інвестиційної стратегії компанії, а також розробка рекомендацій щодо розвитку та удосконалення такої діяльності компанії

Об'єкт дослідження – інвестиційна стратегія підприємства

Предмет дослідження - теоретико-методичні та практичні аспекти реалізації інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Перелік графічного матеріалу – 5 рисунків, 8 таблиць.

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

Вступ

Розділ 1. Теоретичні та прикладні аспекти інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

1.1. Сутність та ключові характеристики інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

1.2. Характеристика інвестиційної діяльності ІТ компаній

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Рекомендації щодо розвитку інвестиційної стратегії ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖІЗ»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародної діяльності ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖІЗ»

2.2 Напрями розвитку інвестиційної стратегії ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖІЗ»

Висновки до розділу 2

Висновки

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2021	
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 31.01.2022	
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 30.04.2022	
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 10.05.2022	
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 20.05.2022	
6	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2022	
7	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.– 17.06.2022)	
8	Захист ВКР	за графіком (20.06 – 30.06.2022)	

8. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Лежєрьова В.Г. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежєрьова В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Щербаков І.О. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Щербакова І.О. присвячена дослідженню інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Роботу виконано за матеріалами ТОВ «Вестерн Технолоджіз», м. Київ.

У першому розділі було визначено сутність та ключові характеристики інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу. Цікавою частиною роботи є характеристика інвестиційної діяльності ІТ компаній на прикладі Infosys.

У другому розділі на основі наявних планів та бізнес процесів ТОВ «Вестерн Технолоджіз» було проведено аналіз інвестиційних проектів та обрано найкращі географії для розвитку..

Випускна кваліфікаційна робота є комплексною, глибоко розкриває обрану тематику, відповідає встановленим вимогам та рекомендована до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

____ Лежєцькова В.Г ____
(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студентки Щербакова І.О. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньої програми _____ Лежєцькова В.Г _____
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____ Дугінець Г.В _____
(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Щербakov Ілля Олександрович. Інвестиційна стратегія підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу (на матеріалах ТОВ «Вестерн Технолоджіз»).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній проблематиці інвестиційного планування при розширенні діяльності компанії на нові ринки та розгляду можливостей для залучення додаткового капіталу до бізнесу.

У роботі розглянуто теоретичні та практичні аспекти стратегічного інвестиційного розвитку підприємства, сутність таких та їх роль у розвитку підприємства, було проведено комплексний аналіз профілю компанії, її міжнародного середовища.

На основі наявних планів та бізнес процесів компанії було проведено аналіз інвестиційних проектів та обрано найкращі географії для розвитку. Комплекс такого аналізу складається з: аналізу агрегованого показнику стану бізнес середовища, середнього рівня заробітної платні, рівня життя, вартості електропостачання та комерційної оренди.

Ключові слова: інвестиції, стратегія, IT, міжнародний бізнес, іноземний ринок, розвиток, зовнішньоекономічна діяльність.

ANNOTATION

Shcherbakov Ilya Alexandrovich. Investment strategy of the enterprise-subject of international business (on the materials of Western Technologies LLC).

The final qualification work is devoted to topical issues of investment planning in expanding the company's activities to new markets and considering opportunities to attract additional capital to the business.

The paper considers theoretical and practical aspects of strategic investment development of the enterprise, the essence of such and their role in the development of the enterprise, a comprehensive analysis of the company's profile, its international environment.

Based on the company's existing plans and business processes, an analysis of investment projects was conducted and the best geographies for development were selected. The complex of such analysis consists of: analysis of the aggregate indicator of the state of the business environment, the average level of wages, living standards, the cost of electricity supply and commercial lease.

Keywords: investments. strategy, IT, international business, foreign market, development, foreign economic activity.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	5
1.1 Сутність та ключові характеристики інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу	5
1.2 Характеристика інвестиційної діяльності ІТ компаній.....	12
Висновки до розділу 1.....	18
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС».....	19
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Вестерн Технолоджис».....	19
2.2. Напрями розвитку інвестиційної стратегії ТОВ «Вестерн Технолоджис».....	25
Висновки до розділу 2	28
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	32
ДОДАТКИ.....	35

ВСТУП

Актуальність теми. Глобальний світовий ринок обігу товарів і послуг вимагає від тих компаній, хто хоче залишатися на плаву постійно підлаштовуватися до нових викликів, як економічний, так і будь-яких інших. Так і сьогоднішня ситуація в Україні з розв'язаною РФ війною поставила кожен українську компанію у складні та непередбачувані умови. Але, кожна компанія задля продовження свого функціонування повинна розробляти та, за потреби, змінювати стратегічне бачення своєї діяльності з метою одержання та максимізації прибутку. Саме спираючись на такі постулати ведення бізнесу досліджувана в даній роботі компанія розробляє та коригує стратегічне бачення своєї діяльності.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є визначення потенційних векторів розвитку інвестиційної діяльності ТОВ «Вестерн Технолоджис» та удосконалення існуючої стратегії компанії щодо розширення комерційної присутності компанії на зарубіжних ринках.

Відштовхуючись від поставленої мети, у роботі було вирішено наступні завдання:

- Провести дослідження інвестиційної стратегії підприємства
- Визначити сутність та ключові характеристики інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу
- Проаналізувати інвестиційну діяльність схожого підприємства
- Винести рекомендації щодо розвитку інвестиційної стратегії підприємства
- Провести оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу компанії
- Провести аналіз ринків для розвитку та розширення присутності компанії

Предметом випускної кваліфікаційної роботи є теоретико-методичні та практичні аспекти реалізації інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу, а також теоретичні та практичні аспекти оцінки

сприятливості міжнародного середовища компанії як при виході на нові ринки збуту, так і при розширенні на вже існуючих.

Об'єктом роботи є інвестиційна стратегія підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною базою створення роботи стали роботи українських та зарубіжних науковців на теми інвестиційної діяльності та стратегії, було оброблено велику кількість статей з таких видань, як Forbes, Financial Times та інших, які спеціалізуються суто на інвестиціях та діяльності старпап проектів.

Інформаційна база дослідження. Інформаційною основою для роботи стали чисельні інтернет-ресурси, Закони України, публікації науковців, періодичні аналітичні звіти міжнародних організацій, звітність компанії та інші.

Структура випускної роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаної літератури із 29 джерел та додатків. Загальний обсяг роботи – 33 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність та ключові характеристики інвестиційної стратегії підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу

Розвиток підприємства це процес, що потребує постійного та поетапного корегування та визначення стратегічних цілей, він включає в себе формування як економічної стратегії, політики, так і економічних цілей підприємства.

М. Х. Мескон стверджує, що бізнес це діяльність, яка спрямована на отримання прибутку шляхом створення та реалізації визначеної продукції або послуг[1]. У конкурентоспроможності та, як правило прибутковості компанії, які будуть запорукою для росту вартості акцій підприємства в першу чергу зацікавлені акціонери компанії. Зважаючи на це робимо висновок, що економічна ціль спрямована на задоволення економічних інтересів суб'єкта господарювання та розробляється на вищій ланці управління компанії: акціонерами, чи ж найманим менеджментом, для досягнення цієї економічної цілі підприємства розробляється економічна стратегія, яка включає в себе і інвестиційну.

Поняття «інвестиційна стратегія» розглядається з різних сторін, існують різні підходи до трактування від різних науковців, що породжує плутанину та невизначеність.

Так, І.О. Бланк розглядає інвестиційну стратегію як процес формування системи довготермінових цілей інвестиційної діяльності і вибору найефективніших шляхів їх досягнення. А.П. Дука уточнює це визначення з урахуванням мети стратегії, яка полягає у забезпеченні подальшого розвитку інвестиційної діяльності на основі прогнозування умов реалізації інвестиційних задумів та врахування кон'юнктури інвестиційного ринку як загалом, так і в окремих його сегментах. Особливість стратегії інвестиційної діяльності підприємства, як зазначає П.Г. Клівець, полягає у формуванні інвестиційного портфеля (сукупності цінних паперів, що належать юридичній або фізичній особі), який забезпечує підтримання

матеріально-технічної бази, товарно-матеріальних запасів підприємства на рівні, необхідному для постійного нарощування його конкурентного статусу [2].

Стратегія відображає специфіку підприємства і його переваги, що виникають у результаті змін в економіці. Інвестиційна стратегія підприємства формується з урахуванням існуючих джерел та форм інвестування, їх доступності та потенційної ефективності використання [3].

Отже, на нашу думку, інвестиційна стратегія підприємства як учасника фінансового ринку – це механізм, пов'язаний із вкладанням коштів у певні активи для одержання додаткового доходу, ефекту, як отримання контрольного пакету акцій іншого підприємства, або ж викуп патентних прав, що часто зустрічається у практиці. Інвестиційна політика підприємства поділяється на внутрішню та зовнішню і є складовою економічної політики, це встановлення масштабів і напрямів вкладень в проекти, що включає в себе, по суті, вибір стратегії розвитку компанії.

Фінансова інвестиційна діяльність, яка орієнтована на зовнішній розвиток компанії може бути у вигляді вкладів у прибуткові види фінансових інструментів, або в уставні фонди інших підприємств. Але, варто зазначити, інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект.[4]

Вкладення у прибуткові види фінансових актів направлене на використання тимчасово вільних активів, основним видом такого використання є депозитні вкладення у комерційних банках. Такі вкладення, зазвичай є короткостроковими задля забезпечення мінімального рівня інвестиційного прибутку. Зовнішнє інвестування може бути спрямоване на покупку ринкових цінних паперів. Основним завданням таких вкладень є отримання інвестиційного прибутку. В окремих випадках, при покупці контрольного, або достатньо вагомого пакета акцій окремої компанії, ці види вкладень є більш стратегічними при вирішенні завдань підприємства, ані ж задля генерування інвестиційного прибутку.

Інвестиційна діяльність, яка спрямована на внутрішній розвиток може включати в себе технічне переобладнання технологічних методів виробництва, або ж самої технологічної бази, створення нових видів продукції та збільшення випуску продукції. Наразі інвестиції щодо оновлення та розширення виробництва є одними з найважливіших, зважаючи на високу конкуренцію на ринку підприємство зацікавлене у постійному оновленні своєї технологічної бази заради здешевлення виробництва кожної одиниці продукції.

Таблиця 1.1

Цілі інвестиційної політики за стадіями життєвого циклу підприємства

Стадія життєвого циклу	Первинні цілі	Деталізація цілей інвестиційної політики
Народження, становлення і дитинство	Вживання і короткостроковий прибуток	- Забезпечення високих темпів реального інвестування; -забезпечення беззбитковості інвестиційної діяльності, шляхом формування власних інвестиційних ресурсів
Отроцтво	Прискорення зростання	- Розширення обсягів реального інвестування; - диверсифікація напрямів реального інвестування; - забезпечення мінімальної норми поточного інвестиційного прибутку
Рання зрілість і розквіт сил	Стале зростання	- Забезпечення виходу на «критичну масу інвестицій»; - диверсифікація форм реального інвестування; - формування портфеля фінансових інвестицій; - забезпечення необхідних темпів приросту капіталу, що інвестується
Повна зрілість	Підтримання сформованого іміджу	- Підтримка «критичної маси інвестицій»; - широка диверсифікація форм реального та фінансового інвестування; - забезпечення середньої норми інвестиційного доходу; - розвиток реальних інвестицій; - управління інвестиційними ризиками
Старіння	Подолання кризової перспективи	- забезпечення своєчасної реновації активів, що амортизуються; - «стиснення» портфеля фінансових інвестицій з ціллю підвищення рівня його доходності; - дезінвестування капіталу з низькорентабельних інвестиційних об'єктів з забезпеченням мінімальних його втрат; - реінвестування капіталу з ціллю підтримки необхідного обсягу операційної діяльності
Оновлення	Подальший інноваційний розвиток	- інноваційне інвестування; - можливість галузевої диверсифікації реальних або фінансових інвестицій; - мінімізація рівня податків; - підвищення середньозваженої вартості капіталу, за рахунок коригування обсягів внутрішніх і зовнішніх інвестицій підприємства

Джерело:[5].

Пошук джерел фінансування інвестиційних проектів компанії є найважливішим етапом для забезпечення її діяльності та подальшого розвитку. Інвесторами можуть виступати приватні особи, фінансові установи або ж державні установи. При залученні фінансового капіталу більшість з потенційних інвесторів буде сподіватися на низькі ризики та забезпечення прибутковості їх вкладів на заявленому рівні, саме тому, наприклад, у банків, через досить високе поширення інвестиційних проектів є розроблена власна методика оцінки рівня ризику та потенційної прибутковості.

Існує два види фінансового капіталу, які можна використовувати для збільшення об'ємів виробництва, або ж банального розширення на нові ринки: акціонерний та позиковий. Звична практика корпоративного фінансування передбачає визначення найефективнішого поєднання цих видів.

Позиковий капітал з'являється коли компанія позичає гроші і погоджується повернути їх кредитує пізніше. Найбільш поширеними видами залучення такого капіталу є позики та облігації.

Для отримання позики підприємство може звернутися до банківської установи, при такій ситуації банк стає кредитором, а підприємство - боржником, який при цьому сплачує відсотки за користування отриманим капіталом.

Випуск корпоративних облігацій – інший можливий спосіб залучення коштів. При випуску облігацій також є боржником, але кредитором в цьому випадку можуть бути як інші компанії, так і фінансові установи а термін погашення може бути визначений самою компанією при випуску облігацій.

Залучення позикового капіталу – чудовий спосіб зібрати необхідні кошти для потреб бізнесу, але є й тягар у вигляді обов'язкової сплати відсотків за користування залученими коштами. Такі відсотки повинні виплачуватися кредиторам незалежно від ефективності бізнесу, при несприятливих зовнішніх та/або внутрішніх умовах компанія з високим кредитним залученням може сплачувати боргів на більшу суму ніж дохід компанії.

Акціонерний капітал створюється шляхом продажу акцій компанії. Акції бувають прості та привілейовані.

Прості акції дають акціонерам право голосу, але при виплаті дивідендів або ліквідації компанії власники таких акцій будуть у кінці черги згідно до ст. 82 «Розподіл майна акціонерного товариства, що ліквідується, між кредиторами та акціонерами» Закону України Про акціонерні товариства:

У разі ліквідації платоспроможного акціонерного товариства вимоги його кредиторів та акціонерів задовольняються у дев'яту чергу - розподіл майна між акціонерами - власниками простих акцій товариства пропорційно до кількості належних їм акцій[6]. Також, розуміючи, що вимоги кожної черги задовольняються після повного задоволення вимог кредиторів (акціонерів) попередньої черги – можемо зробити висновок, що отримати належну виплату акціонера-власнику простих акцій може і не пощастити.

Якщо розглядати основну відмінність між простими та привілейованими акціями компаній полягає у обсязі прав, які вони надають.

Таблиця 1.2

Порівняння обсягу прав акціонерів

Права акціонерів - власників простих акцій	Права акціонерів - власників привілейованих акцій
Не обмежена участь в управлінні акціонерним товариством	Мають право голосу під час вирішення загальними зборами акціонерного товариства таких питань: 1) припинення товариства, що передбачає конвертацію привілейованих акцій цього класу у привілейовані акції іншого класу, прості акції або інші цінні папери; 2) внесення змін до статуту товариства, що передбачають обмеження прав акціонерів - власників цього класу привілейованих акцій; 3) внесення змін до статуту товариства, що передбачають розміщення нового класу привілейованих акцій, власники яких матимуть перевагу щодо черговості отримання дивідендів чи виплат у разі ліквідації товариства, або збільшення обсягу прав акціонерів - власників розміщених класів привілейованих акцій, які мають перевагу щодо черговості отримання дивідендів чи виплат у разі ліквідації товариства.
Отримання дивідендного доходу	Переважні права на отримання дивідендних доходів у порівнянні з власниками простих акцій
Отримання пропорційно до своєї частки виплати у разі ліквідації підприємства	Переважні права на отримання виплат при ліквідації компанії у порівнянні з власниками простих акцій
	Право конвертувати свої акції у прості та інші цінні папери
Отримання інформації щодо господарської діяльності товариства	

Джерело: складено автором на основі [6]

Початкове фінансування — це перша інвестиція в стартап-компанію в обмін на акціонерний капітал, часткову власність компанії, або ж просто заради самої ідеї. Початкове фінансування може надходити з різних джерел: друзі, родина, інвестори-ангели та інші.

Суть початкових грошей полягає в тому, щоб допомогти засновникам перевірити саму ідею. На цьому етапі це продаж мрії та команди. Початкове фінансування може варіюватися в широких межах від кілька тисяч доларів до приблизно 10 мільйонів.

Деякі основні джерела початкових інвесторів (крім друзів та родини) включають:

1. Ангели-інвестори
2. Акселератори, такі як YCombinator і TechStars
3. Мікро-венчурні фонди
4. Також є наявним початкове фінансування від великих корпорацій, таких як Intel, Google і FedEx, вони пропонують свої кошти перспективним стартапам, які працюють над інноваційними технологіями, які пізніше можуть стати хорошими кандидатами на придбання.

Раунд фінансування серії А (series A funding/financing investment):

Це перше фінансування венчурним капіталом стартапу. Фінансування раунду А слідує за початковим рівнем фінансування та передують фінансуванню раунду В. Цей раунд залучення інвестицій відноситься до продажу привілейованих акцій.

Отримання фінансування раунду А є важливим та складним етапом для стартапу. Так як цей раунд передбачає набагато більший об'єм фінансових вкладень у компанію, то для його отримання компанія має продемонструвати, що вона має мінімально життєздатний продукт (minimum viable product (MVP)).

Менше 10% компаній переходять до отримання інвестування серії А після початкового раунду інвестування.[7] Інвестиції серії А надають венчурні інвестиції в обмін на першу серію привілейованих акцій після звичайних акцій, випущених

під час початкового раунду. Фінансування серії А надає стартапу до кількох років злітно-посадкової смуги, щоб розробити свої продукти, команду та почати виконувати свою стратегію виходу на ринок.

Середнє фінансування серії А: середній раунд фінансування серії А стабільно зростає протягом багатьох років і завершив 2021 рік на рівні 22,2 мільйона доларів США проти 15,6 мільйонів доларів у 2020 році, що на 30% більше. Станом на 19.03.22 такий позаник становить 26,3 мільйона доларів.

У США кількість угод серії А, а також середній розмір раунду значно зросли в 2021 році. У США було приблизно 880 угод серії А в 2021 році, що на 35% більше, ніж 650 таких угод у 2021 році.

Наразі середня оцінка стартапів серії А становить близько 24 мільйонів доларів США. [8]

Фінансування серії В.

У той час як раунд фінансування Серії А полягає в тому, щоб дійсно розробити команду та продукт, хоча б на мінімальному рівні, раунд фінансування Серії В полягає в тому, щоб підняти бізнес на наступний рівень, минувши стадію розробки.

Зазвичай до початку раундів фінансування серії В компанія повинна продемонструвати деякі сильні досягнення після раунду серії А. Таким чином, серія В передбачає використання більшого об'єму коштів для зростання за рахунок наступного раунду інвестицій.

Фінансування серії В: середнє значення та оцінка

- Середня сума фінансування серії В: за 38 угод серії В, які були укладені у червні 2020 року, середня сума серії В у США становить 33 мільйони доларів США.
- Оцінка стартапів у 2021 році показує, що середня оцінка таких компаній до отримання коштів з нового раунду інвестування становить близько 40 мільйонів доларів[8].

Стартапи, як відомо, важко точно оцінити, оскільки вони ще не мають операційного доходу чи, можливо, навіть продукту, який можна продати, і будуть витрачати гроші на початок роботи, або ж на створення MVP.

Варто зазначити, що оціночна вартість стартапу не обов'язково відображає його ринкову ціну та може ніяк не корелювати до доходів такої компанії.

1.2 Характеристика інвестиційної діяльності ІТ компаній

Задля розуміння аналізу інвестиційної діяльності вважаємо за необхідне навести приклади та підкреслити основні моменти.

Аналіз різних типів капітальних інвестиційних проектів та інвестування в найбільш прибуткові проекти – це те, що дає життя та можливості для зростання компанії.

Якщо компанія не проводить необхідні дослідження та розробки для створення нових, удосконалення існуючих продуктів або послуг і пошуку шляхів проведення більш ефективної діяльності, то така компанія та економіка, в якій вона працює, будуть стагнати.

Дослідження та розробки не безкоштовні для компанії. Добре керовані фірми докладають всіх зусиль, щоб розробити хороші пропозиції щодо бюджетування капіталу, які забезпечать цінність фірмі. Існує безліч типів проектів капітального бюджету, які можуть бути закладені на:

1. Нові продукти, або освоєння нових ринків

Новий продукт або новий цільовий ринок можуть змінити характер бізнесу. Такий драфт вимагає детального фінансового аналізу та схвалення, можливо, навіть ради директорів фірми.

2. Розширення вже існуючих продуктів, або ринків

Розширення існуючих продуктів або цільових ринків означає розширення бізнесу. Для такого проекту потрібен детальний фінансовий аналіз, але не настільки, як для розширення компанії на нові продукти або цільові ринки.[9]

ТОВ «Вестерн Технолоджис» - ІТ компанія, яка працює на ринку з 2019 року. Наразі пропонує досить обширний список послуг, зокрема послуги з обробки даних та розміщення інформації на веб-вузлах, надає консультування з питань інформації та послуги комп'ютерного програмування. Компанія займається

експортом своїх послуг у країни Європейського Союзу, Гонг Конг та інші. Вважаємо доречним розглянути інвестиційну діяльність схожих підприємств до нашого, так як компанія не є публічною.

Задля кращого розуміння які IT компанії є схожими на нашу розглянемо основний поділ компаній цієї галузі – сервісно-орієнтовані компанії та продуктові.

Продуктові IT компанії, як виходить із назви, займаються впровадженням та розвитком продуктів, які мають хорошу ринкову вартість і задовольняють широке коло клієнтів. Основна увага у таких компаніях буде зосереджена на тому як покращити свій продукт. Деякі з відомих прикладів – Microsoft, Adobe, Cisco.

Сервісні IT компанії базуються на послугах та керуються потребами клієнтів, пропонують рішення відповідно до їх вимог. Такі організації не мають власних продуктів, але надають допомогу у створенні своїх продуктів іншим компаніям, або задовільняють їх IT потреби. Деякі з відомих прикладів: GlobalLogic, Luxoft, Infosys.

Зважаючи на певну схожість діяльності Infosys до досліджуваної компанії вважаємо за доречно провести аналіз її інвестиційної діяльності.

Це індійська сервісно-орієнтована IT компанія, яка була заснована у 1981 році. Згідно з дослідженням Forbes Infosys вважається однією із найбільш інноваційних компаній та посідає у цьому рейтингу 15 місце[10]. Наразі акції компанії котируються на рівні 1903.55\$, а ринкова капіталізація компанія становить 8.003T\$[11].

Infosys Limited займається консалтингом, технологіями, аутсорсингом та наданням послуг наступного покоління. Компанія, поряд зі своїми дочірніми компаніями, надає послуги в галузі бізнес-інформаційних технологій, що включають розробку та супровід додатків, незалежну перевірку, управління інфраструктурою, інженерні послуги, що включають розробку продуктів та рішення життєвого циклу та управління бізнес-процесами; консалтинг з оцінки послуг системної інтеграції, корпоративні рішення, системну інтеграцію та передові технології; продукти, бізнес-платформи та рішення для прискорення інновацій, засновані на інтелектуальній власності, у сферах фінансів, банківських

рішень та пропозиції в галузях аналітики, хмарної та цифрової трансформації. Сегменти компанії: фінансові послуги та страхування, виробництво та Hi-Tech, енергетика та комунальні послуги, зв'язок та послуги, роздрібна торгівля, упаковані споживчі товари логістика (RCL), а також охорона здоров'я та медичні науки.

Infosys — це блакитні фішки, в які інвестують кілька провідних фондів,

Ось приклад найкращих фондів в Індії, які мають INFY у своєму портфелі.

Таблиця 1.3

Перелік фондів, які мають у своєму портфелі Infosys (INFY)

Назва Фонду	Повернення інвестицій за 1 рік	Повернення інвестицій за 3 роки	Повернення інвестицій за 5 років
Motilal Oswal Focused 25 Fund	39,58%	13,08%	14,62%
Fund Axis Focused 25	48,23%	13,90%	17,80%
HDFC Flexi Cap Fund	58,96%	12,57%	12,84%
Mirae Asset Tax Saver Fund	73,58%	19,76%	21,18%

Джерело: [12]

INFY зріс більш ніж на 1710 рупій з 1999 року з незначною короткостроковою нестабільністю в такі періоди, як пандемія, але, при цьому виплатили дивіденди в розмірі 27 рупій на акцію за фінансовий рік, що закінчився в березні 2021 року.

Крім того, Infosys займає 4-е місце в Індії за ринковою капіталізацією, поступаючись лише іншим компаніям із блакитними фішками

Якщо говорити про конкурентів, то акції Infosys перевершили TCS, HCL, Tech Mahindra та інші.

Таблиця 1.4

Порівняння рівня повернення інвестицій акцій компанії Infosys зі схожими компаніями

Компанія	Повернення інвестицій за 1 рік	Повернення інвестицій за 5 років
Infosys	81%	234%
TCS	62%	190%
HCL	64%	197%
Tech Mahindra	96%	207%

Джерело:[12]

Компанія заснувала інноваційний фонд Infosys у 2015 році, саме з цього моменту компанія розпочала активні зовнішні інвестування.

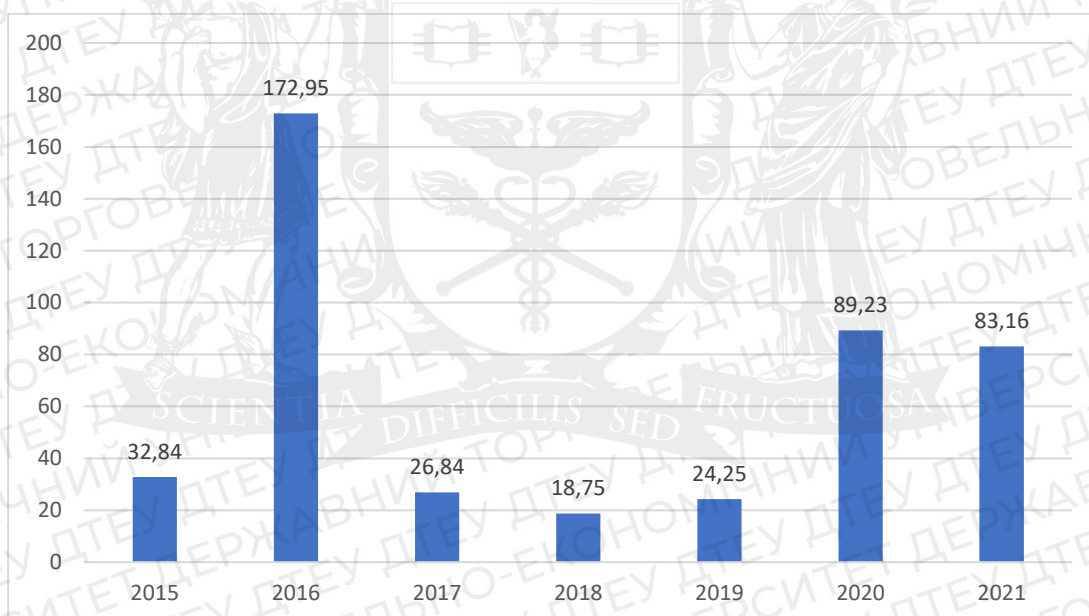


Рис. 1.1. Динаміка інвестиційних вкладів Infosys у млрд \$

Джерело: [складено автором на основі фінансової звітності компанії]

Результатами активної фази інвестування компанії у 2016 році стали наступні заяви у 2018:

Інвестування в штучний інтелект : Infosys оголосила про запуск Wingspan, навчального рішення наступного покоління на основі штучного інтелекту. Це рішення має можливості машинного навчання, які надають учням індивідуальні рекомендації. Infosys запустила Wingspan (внутрішня назва «Lex») для своїх

співробітників у квітні, і понад 100 000 співробітників вже використовують його. Зараз Infosys пропонує своїм корпоративним клієнтам Wingspan, дозволяючи їм інтегрувати його зі своєю IT-інфраструктурою. Запуск є своєчасним, оскільки цифрові навички стають необхідними для багатьох робочих місць. І оскільки їхні клієнти вимагають підтримки в управлінні змінами, Infosys відкрила нову бібліотеку, щоб допомогти клієнтам підготувати своїх співробітників до цифрової ери.

Поглиблення інтеграції на ринку США: Infosys оголосила, що планує найняти 10 000 жителів США протягом наступних кількох років, починаючи з центру технологій та інновацій в Арізоні, де буде працювати 1000 людей. Infosys вже відкрив технологічні та інноваційні центри в Індіанapolisі та Північній Кароліні, Род-Айленд та Коннектикут.

Розширення академічного партнерства: Infosys обговорила свої академічні партнерства з кількома університетами, такими як Університет Карнегі-Меллона, Принстонський університет і Стенфордський університет. Його нещодавнє партнерство зі Школою дизайну Род-Айленда (RSID) спрямоване на підтримку та розвиток дизайнерів. З підвищеною увагою до дизайн-мислення та досвіду клієнтів, RSID є важливим доповненням до списку академічних партнерів Infosys. Це партнерство дозволить навчати співробітників Infosys і навчити понад 1000 дизайнерів по всьому світу.

Серед нових найцікавіших інвестиційних проектів компанії можна виділити IdeaForge та Stellaris[13].

IdeaForge пропонує рішення для безпілотних літальних апаратів (БПЛА), які відзначаються своєю автономною роботою, витривалістю та високою кількістю складних налаштувань. Саме за допомогою таких налаштувань є можливість використовувати ці БПЛА як збройними силами Індії, так і у промисловому виробництві та сільському господарстві.

Stellaris Venture Partners – індійська венчурний фонд, який спеціалізується на інвестиціях ранньої стадії у технологічні компанії. Основні проекти Stellaris це Software as a Service (SaaS) рішення, які спрямовані на індійський ринок.

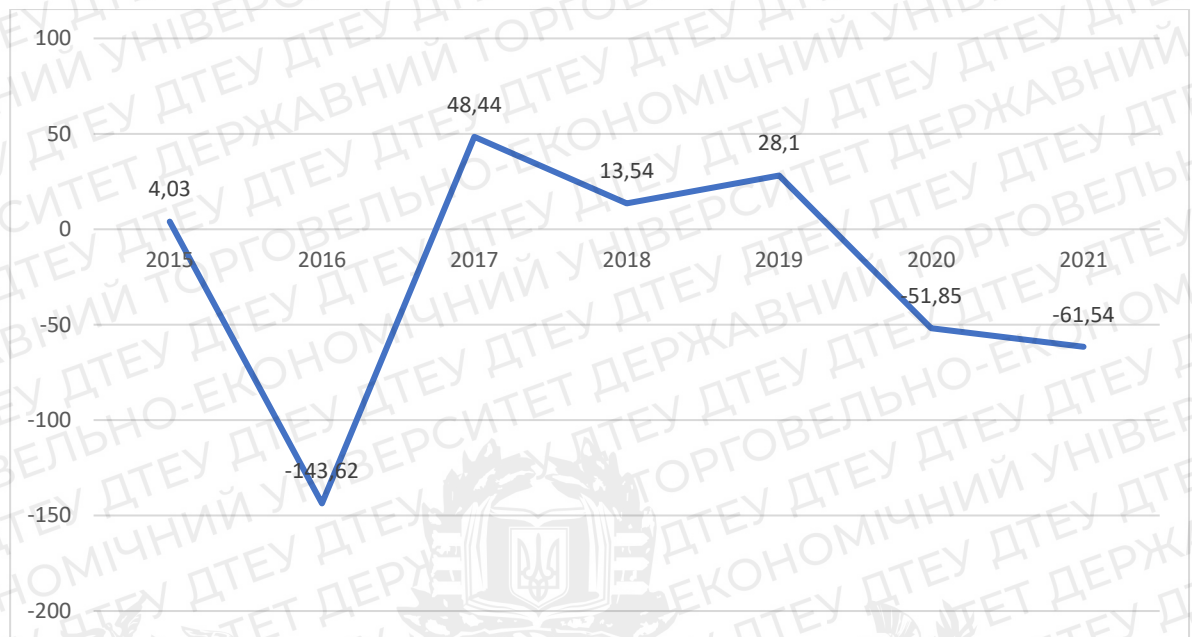


Рис. 1.2. Динаміка доходів від інвестиційної діяльності Infosys у млрд \$

Джерело: [складено автором на основі фінансової звітності компанії]

Для розгляду компанії для потенційного інвестування фонду Infosys компанія має відповідати таким критеріям:

1. диверсифіковані бізнес пропозиції на основі інтелектуальної власності, яка вже зарекомендувала себе у співпраці з великими підприємствами
2. Послуги, які надає компанія мають корелювати з послугами, які надає Infosys

Також компанія допомагає з розвитком у трьох напрямках:

1. Ринковий розвиток: спільний вихід на ринок з глобальними клієнтами інвестору, об'єднуючись та/або інтегруючись із наявними чи новими рішеннями Infosys.
2. Фінансовий розвиток: надання капіталу на ранній стадії (як правило, пізній серії інвестування А або серії В)
3. Технічний розвиток: надання доступу до глобального резерву інженерів інвестору, які можуть допомогти у створенні нового продукту або при покращенні існуючих [13].

Зважаючи на вищенаведену інформацію можемо розписати модель інвестування Infosys, вона передбачає розширення своєї аутсорсингової діяльності

на ринках розвинених країн: Канада, США та Європейський Союз відкриваючи нові офіси та наймаючи співробітників у цих країнах. Інша частина інвестицій компанії – розвинення ІТ продуктів на рідному для компанії Індійському ринку шляхом викупу команд та компаній.

Висновки до розділу 1

У розділі 1 розглянуто теоретичні засади стратегічного розвитку інвестиційної діяльності підприємства, сутність стратегій та їх роль у розвитку підприємства. Також визначено основні вимоги для отримання інвестування та впровадження їх у стратегії розвитку інвестиційної політики підприємства. Так, ми визначили, що в сучасних економічних умовах для підприємства, які планують провадити інвестиційну діяльність необхідна продумана, обґрунтована стратегія, яка визначить пріоритетний напрямок розвитку підприємства на базі оптимального поєднання та ефективного використання наявних ресурсів в цілях максимізації прибутку компанії.

Розробка стратегії відбувається за визначеними принципами та напряму пов'язана із цілями та цінностями компанії. В даній роботі було виділено основні етапи отримання інвестиційних траншів та зазначено їх послідовність. Кількість та зміст етапів можуть суттєво відрізнятися в залежності від певних умов та факторів впливу. Формування інвестиційної політики може провадитися за двома напрямками та має велику кількість розгалужень, що дозволяє поєднувати всі найкращі практики та бути максимально гнучкими, успішно адаптуватися до реальних та потенційних трансформацій у нашому мінливому глобальному середовищі.

Наступним нашим кроком став огляд компанії, її структури та основних показників в розрізі теми. Аналізуючи звітність підприємства були зазначені основні напрями та географія інвестування Infosys Technologies LLC. Було опрацьовано обсяги інвестицій підприємства та їх динаміку.

РОЗДІЛ 2

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Вестерн Технолоджис»

Як було визначено в попередньому розділі Infosys Technologies LLC інвестує у економіку розвинених країн та Індію.

В той же час ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС», зважаючи на розв'язану війну в Україні був змушений розвивати інвестиційну діяльність зважаючи на країни та міста до яких евакуювалися співробітники компанії. Наразі розглядається питання щодо подальшого розвитку таких вже відкритих офісів, та, зважаючи на відтік кадрів, їх розвиток. Саме тому найважливішими ринками для компанії наразі є Польща, Чехія та Кіпр.

Польща належить до переліку країн, що розвиваються, член ЄС. 5-а за кількістю населення в ЄС, проте є наявними тенденції старіння населення і скорочення його чисельності. Велика українська громада. Найбільші міста – Варшава, Краків, Лодзь, Вроцлав. Населення – 38 млн осіб, офіційна мова – польська.

Найбільшими секторами економіки Польщі є промисловість і послуги. Провідне місце в займають машинобудування, металургія, видобуток вугілля, виробництво хімікатів, судів, продуктів харчування, скла, текстилю. Прогноз росту ВВП в 2021 р.- 4,6%. Валюта – злотий (PLN), 1 PLN = 7 грн. ВВП загальний - \$595.8 млрд, \$15 694.7 на душу населення. Інфляція - 3.1 %. Індекс легкості ведення бізнесу – 40 місце. Індекс легкості ведення торгівлі через кордон – 1. Індекс сприйняття корупції - 56 балів.[14]

Польський ІТ ринок більший за український, проте сама структура ринку досить схожа. Найбільші гравці польського ІТ – аутсорсингові компанії, зокрема Scalco, Asseco, Comarch та Avenga, а основними ІТ-хабами є великі міста із концентрацією технічних університетів – Варшава, Краків, Вроцлав та Познань.

Більш ніж половина польських ІТ-спеціалістів працюють на компанії з іноземним капіталом, зокрема корпорації, які мають офіси та R&D у Польщі. Серед них Google, Amazon, Microsoft, IBM, Oracle і Cisco. Кампус Google та офіс Oracle, наприклад, розміщені у Варшаві, а Nokia має великий офіс у Вроцлаві.

У 2020 році Польща була сьомим найбільшим розробником ігор у Європі із виторгом \$556 млн. На Варшавській фондовій біржі для геймдеву навіть створили окремий індекс – WIG.Games. Серед понад 440 польських ігрових студій є щонайменше сім єдинорогів. Найбільш відомий – CD Red Project, розробник Cyberpunk та «Відьмака».[15]

Бренд компанії ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС» хоча і є досить поширеним на українському ринку, але зовсім невідомий за її межами. Задача стоїть в відкритті офісів на ринку, на котрому вже працюють R&D центри Amazon, Intel, Boeing, Lufthansa та інших. Таке формування вже наразі відбувається, що дозволяє сформувати деякі відмінності при найму кандидатів на українському та польському ринках.

Таблиця 2.1

Різниця між польськими та українськими ІТ фахівцями

Польські	Українські
Високий рівень англійської	Середнє знання англійської
Віддають значну перевагу стабільності	Сфокусовані на короткотермінових перевагах
Поважають work-life баланс — практично ніколи не затримуються на робочому місці наприкінці дня	Часто нормально сприймають виклики, жорсткі дедлайни і затримуються на роботі, якщо цього потребує проект
Важливішими факторами при виборі роботи є бізнес-задачі і суть/складність продукту	Пріоритет при виборі місця роботи — технологічний стек, можливості для розвитку власних технічних навичок
Дуже бізнес-орієнтовані і формальні у спілкуванні з рекрутерами	Розпечені високим попитом на ІТ-фахівців і спілкуються з рекрутерами упереджено

Джерело: [16].

Також, варто зазначити, що в Україні прийнято фіксувати винагороду спеціалістів до американського долара, коли мова йде про ІТ індустрію. Прив'язка

до твердої валюти додає впевненості у завтрашньому дні та забезпечує від девальвації гривні.

Поляки ж віддають перевагу власній національній валюті. Якщо Ваша компанія планує пропонувати винагороди з прив'язкою до долара чи євро, то будьте готові до непорозумінь і навіть відмов з боку кандидатів. Вони хочуть отримувати гроші в тій валюті, яку вони витрачають, бо це дозволяє більш чітко і впевнено планувати домашній бюджет. [16]

Другий основний напрям інвестицій це Кіпр. ВВП на душу населення 23.8 млрд. USD, ВВП на душу населення – 26 623.8 USD. Компанією вже давно розглядався Кіпр як потенційний ринок для інвестування, нижче наведена низка передумов.

Урядові ініціативи. Низка урядових ініціатив проклала шлях для живої та безпечної спільноти для стартапів на Кіпрі, де технологічні компанії мають можливість рости та розширюватися на сучасному глобальному ринку, який постійно змінюється. Урядові ініціативи зосереджені на засадах, необхідних для створення технологічних компаній, а також на здатності окремих осіб ефективно жити та працювати на острові.

Станом на 2020 рік існує заступник Міністерства досліджень, інновацій та цифрової політики, щоб підкреслити визнання кіпрським урядом досліджень та інновацій як життєво важливу основу для сприяння зростанню кіпрської економіки.

Інновації та зелені ініціативи. Кіпр взяв на себе зобов'язання сприяти переходу до більш зеленої економіки та економічного зростання, зосередженого на ефективному використанні ресурсів, маючи свою стратегію, повністю узгоджену з помітною Паризькою угодою та Зеленою угодою ЄС. За даними Міністерства енергетики, комерції та промисловості, поставлений акцент зосереджений на інноваційному зеленому переході у сферах виробництва та зберігання електроенергії, транспорту, сільського господарства, експлуатації природних ресурсів.

Спрощення та пришвидшення процесу видачі дозволів на роботу.

Визнаючи, що нинішній процес займає багато часу, Міністерство внутрішніх справ працює над внесенням змін до чинного законодавства з метою спрощення процедури та критеріїв, на основі яких видається посвідка на проживання та роботу.

Податкові пільги для працівників. Розширення податкової пільги для працівників на Кіпрі (за умови, що вони були нерезидентами Кіпру до початку своєї роботи) на період 17 років.

Нові заходи призведуть до:

1. 50-відсоткове звільнення від сплати податків для нових резидентів-працівників з оплатою праці понад 55 000 євро
2. Нинішні пільговики мають право продовжити пільгу з 10 до 17 років

Інші податкові пільги. Розглянуто додаткові податкові пільги для юридичних осіб:

1. Розширення податкової пільги на інвестиції в інноваційні компанії, при цьому Міністерство фінансів розглядає можливість поширення 50-відсоткової пільги на інвестиції в сертифіковані інноваційні компанії на корпоративних інвесторів (наразі це стосується лише фізичних осіб)

2. Надання додаткової знижки на витрати на НДДКР (наприклад, на 20%), щоб прийнятні витрати на НДДКР можна було вирахувати з оподаткованого доходу в сумі, що дорівнює 12% фактичного оподаткованого доходу.

Податковий ландшафт Кіпру.

1. Кіпр пропонує одну з найнижчих ставок податку на прибуток підприємств у Європі, наразі встановлена на рівні 12,5 відсотка.

2. Широка мережа угод про уникнення подвійного оподаткування. Односторонній податковий кредит із будь-якого податку, сплаченого за кордоном на той самий дохід, незалежно від наявності угоди про уникнення подвійного оподаткування.

3. Прибуток від продажу акцій та інших інструментів звільняється від оподаткування.

4.Немає податку на приріст капіталу, окрім відчуження нерухомого майна, розташованого на Кіпрі, або акцій, що представляють нерухоме майно на Кіпрі.

5.Нульовий податок на дивіденди. Виплата дивідендів та відсотків податковим нерезидентам Кіпру звільняється від сплати податку.

6.Вирахування умовних відсотків на новий капітал у формі сплаченого акціонерного капіталу або премії за акції кіпрської компанії має право на щорічне вирахування умовних відсотків.[17]

Чехія - Країна в Центральній Європі, що не має виходу до моря, член ЄС. Валюта – чеська крона, 1 CZK = 1.25 UAH. ВВП загальний 245.2 млрд USD, на душу населення 23 100 USD. Зростання ВВП – 3%. Інфляція 2.5%. Індекс легкості ведення бізнесу – 41. Індекс легкості торгівлі через кордон – 1. Індекс сприйняття корупції – 44 бали. Кількість населення щорічно зростає, переважно завдяки імміграції. Має розвинену транспортну систему. Дуже високий рівень урбанізації, найбільші міста – Прага, Брно, Острава, Пльзень. Столиця – Прага. Населення – 10.6 млн. Офіційна мова – чеська. Огляд економіки. Сфера послуг, зокрема туризм, відіграє провідну роль в структурі економіки, Промисловість зосереджена на виробництві автомобілів та металургії. Торговельні партнери – Німеччина та інші країни ЄС.[18]

Чеська ІТ індустрія це – 156 000 співробітників, 7000 випускників у ІТ спеціальностях щорічно, експорт ІТ послуг становить близько 1.78 млрд доларів.

На карті ІТ-аутсорсингу Чехія зробила свій бренд і закріпила позиції десятиліття тому. Тому не дивно, що ця країна є однією з найпривабливіших точок ІТ-аутсорсингу, яку високо цінують як Північна Америка (США та Канада), так і Західна Європа. Чеська Республіка постійно демонструє приголомшливо високий індекс рентабельності інвестицій в секторі ІКТ, що, безумовно, пов'язано з тим, що IBM, Microsoft, Google і Oracle вибрали Чехію як місце для досліджень і розробок. Deloitte оцінив Чехію як країну з дуже низьким рівнем ризику в економіці та бізнес-кліматі (A2), що означає, що це вигідний варіант для інвестування.

Таблиця 2.2

Показники країн для розширення діяльності ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС» у глобальних рейтингах

Назва індексу	Чехія	Польща	Кіпр
Індекс глобальної конкурентоспроможності <i>The Global Competitiveness Index (GCI) – 2019</i>	32 місце (70,9 бали)	37 місце (68,9 бали)	44 місце (66,4 балів)
Індекс економічної свободи <i>Index of Economic Freedom (IEF) – 2019</i>	23 місце (73,7 балів)	46 місце (67,8 бали)	44 місце (68,1 бали)
Індекс легкості ведення бізнесу <i>Doing Business (DB) - 2019</i>	35 місце (76.1 бали)	33 місце (76,95 бали)	57 місце (71.71 бали)

Джерело: складено автором на підставі [19-21].

Задля вибору оптимальної приймаючої країни необхідно здійснити ранжування потенційних приймаючих країн за агрегованим показником, що дозволяє оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу. Агрегований показник стану бізнес-середовища країни розраховується за формулою:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij}, \quad (1)$$

де I – агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни;

S_i – оцінка i -тої складової бізнес-середовища країни ($i=1, \dots, N$);

N – кількість складових бізнес середовища країни;

k_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової бізнес-середовища країни ($j=1, \dots, M_i$);

M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища країни.

Визначимо агрегований показник для кожної країни та подамо результати у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Розрахунок агрегованого показника

Країна	Розрахунок
Польща	$(253,2/3 + 243,8/4 + 213,6/4 + 431,4/6 + 360,7/5 + 322,2/5 + 184,8/3)/7 = 68,4$
Чехія	$(294,6/3 + 307,9/4 + 281,8/4 + 442,3/6 + 352,1/5 + 358,9/5 + 208,2/3)/7 = 72$
Кіпр	$(203,1/3 + 240,8/4 + 242,4/4 + 443,9/6 + 372,2/5 + 302,4/5 + 216,5/3)/7 = 67,8$

Джерело: складено на підставі додатка А

Підбиваючи підсумки цих розрахунків було виявлено, що з ринків, з якими вже налагоджена співпраця нашої організації найпривабливішими є Чехія. Але, на даному етапі вже відкрито офіси у Польщі та на Кіпрі, у свою чергу в Чехія є тільки хаб. За обсягом найнятого персоналу лідують також Польща та Кіпр, саме тому наразі є більш актуальним питанням розширення вже більш освоєних ринків. Зважаючи на розгалуження бізнесів компанії та її орієнтацію як на ринок СНД, так і багато інших країн світу було прийнято рішення щодо розподілення команд, які працюють над різними продуктами та на аутсорс. Так, було прийняте рішення щодо розміщення команд, які працюють над продуктами для країн СНД в офіси у Польщі та у Чеському хабі. Команди, які працюють на аутсорс загалом не прив'язані до певному місця перебування, але можуть бути рекомендації щодо розміщення у Кіпрському офісу, з безпекових причин, за потреби для клієнта.

2.2. Напрями розвитку інвестиційної стратегії ТОВ «Вестерн Технолоджис»

ІТ бізнес та його розвиток не схожий на будь-який інший, тому і вплив звичних показників для інших галузей економіки є менш репрезентативним для цієї галузі. Зважаючи на вже більш-менш освоєні регіони можемо провести деяку аналітику щодо доцільності розширення офісів. На мою думку, одними з найбільш значимих показників при розширенні або відкриванні офісів задля ІТ галузі є такі

показники: вартість життя, рівень заробітної платні (ЗП) та вартість електропостачання, також досить вагомим є питання щодо географічного положення та юрисдикції країн. Тож, можемо порівняти вибрані країни за озвученими критеріями.

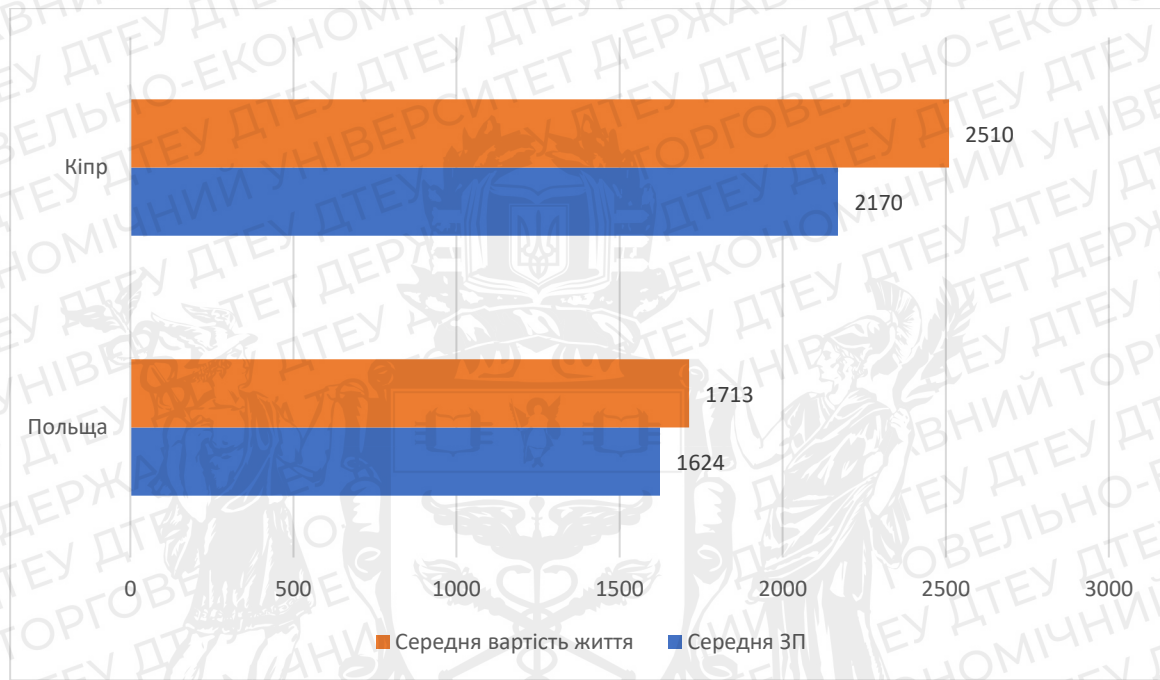


Рис. 2. 1. Порівняння середнього рівня вартості життя до середньої ЗП

Джерело: складено автором на основі [22-23]

Середній рівень заробітної платні, як і вартість життя загалом є вищими на Кіпрі, ніж у Польщі, що є досить очікуваним. Насправді ж середній рівень заробітної платні не може корелювати з всіма внутрішніми позиціями компанії, пряме відношення він буде мати до адміністративних напрямів (рекрутинг, фінанси, HR та подібні) та початкових і середніх позицій у відділах аналітики, програмування та маркетингу. Різниця ж в рінгах ЗП Senior, TL, C-level+ позицій, беручи до уваги інші рівні умови не буде суттєво відрізнятися.



Рис. 2.2. Середня вартість оренди комерційних приміщень (за 1 м²)

Джерело: складено автором на основі [24]

Були взяті міста, які претендують на розширення фізичної присутності працівників, серед яких Варшава та Нікосія.

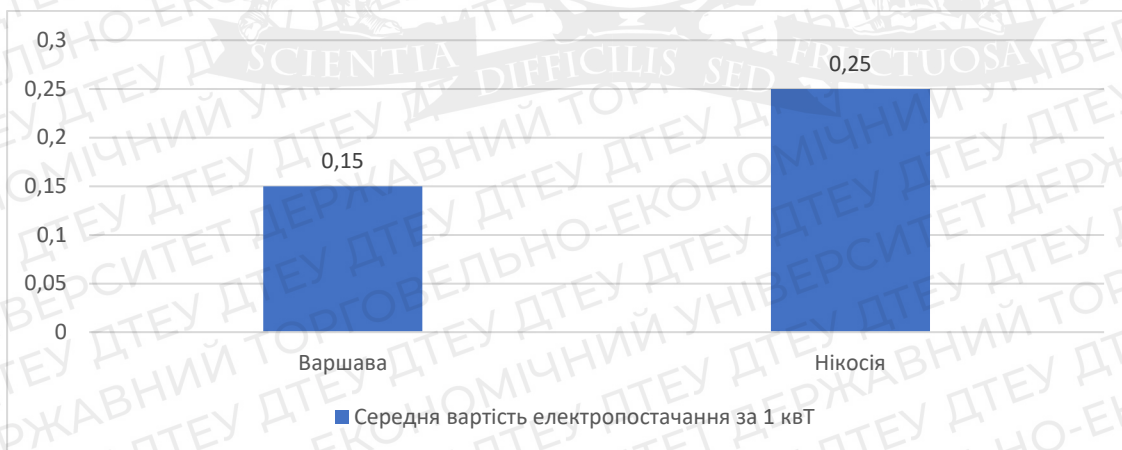


Рис. 2.3. Середня вартість за послуги електропостачання (1кВт)

Джерело: складено автором на основі [25]

Також, приведена середня вартість електропостачання для комерційних організацій у обраних потенційних містах для розширення.

Таблиця 2.4

Розрахунок основних витрат на розширення офісів

	Офіс, м2	Вартість оренди (EUR)	Вартість електропостачання на кожні 2 000кВт	Сума (EUR)
Варшава	500	12 000	300	12 300
Нікосія	500	7 500	500	8 000

Джерело: Складено автором на основі [22-25].

Вищенаведені показники та їх порівняння підтверджують плани керівництва на подальший розвиток підприємства на ринку Польщі та Кіпру. Наразі питання розвитку на цих ринках має стратегічний характер, який в подальшому розвитку компанії допоможе їх опановувати нові географії за рахунок впізнаваності бренду та розгалуженої географії бізнесу.

Задля надання такого висновку також були враховані чисельність ІТ спеціалістів, які наразі перебувають у пошуку компанії для зміни місця перебування, та їх кваліфікація. Такий аналіз дозволив зрозуміти необхідність розміщення саме аутсорсингового офісу на Кіпрі, а хабу у Чехії. Чехія хоча і є досить значимою точкою на європейському ІТ ринку, але напряду не надає значних переваг для компанії у порівнянні з Польщею, де середній рівень ЗП нижче, та присутня географічна близькість до країн СНД, на які і розрахована частина продуктів компанії. Також Чехія є менш привабливою з точки зору найму співробітників, адже такі ІТ гіганти, як IBM, Microsoft, Google і Oracle вибрали Чехію як місце для досліджень і розробок.

Висновки до розділу 2

У цьому розділі було розглянуто міжнародну присутність, та проекти, які вже проводяться компанією ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС» у коригуванням на розв'язану війну в Україні. Було здійснено оцінку країн для провадження інвестиційної діяльності, що дало можливість об'єктивно проаналізувати

розширення у таких. Також, така оцінка підтвердили вже наявні плани підприємства на подальший розвиток, як і підтвердила вибір країн. Надалі був наведений кількісний вимір вартості розширення вже наявних офісів компанії у обраних локаціях (Варшава та Нікосія).

Польща. Наприклад, у Польщі працюють менеджери Meta, Uber та Netflix, які відповідають за діяльність компаній в Україні. Українським користувачам та бізнесам легше достукатися до польського представництва, а не в головний офіс у США, щоб вирішити проблеми з цими сервісами[16]. Наша компанія вирішила діяти схожим чином. Саме через географічне наближення України та Польщі, нещодавні заяви польського Президента щодо відкритості кордонів між двома країнами та загалом позитивно бізнес-клімату.

З іншої сторони Кіпр, який наразі має одну з найнижчих ставок на прибуток для підприємств, який наразі встановлений на рівні 12.5%. Також ця країна пропонує звільнення від сплати податків для фізичних осіб на рівні 50%, спрощену процедуру отримання дозволу на роботу (що може пришвидшити процес найму нових співробітників для компанії, з урахуванням пропонованої опції релокації до країни, де знаходиться офіс).

Також, таке розширення може трохи зрізати витрати компанії на процедури, які пов'язана з підвищенням кваліфікації співробітників, адже багато з них проводяться на Кіпрі, або ж у межах Європи.

На нашу думку, такий розвиток компанії може призвести до значного зростання рівні впізнаваності бренду, зростання мотивації співробітників та загального позитивного розвитку компанії ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В рамках виконання випускної кваліфікаційної роботи були визначені пріоритетні напрями розвитку інвестиційної стратегії, які визначають напрями подальшого розвитку компанії в цілях підвищення впізнаваності бренду, розвитку нових продуктів компанії та максимізації прибутку.

Об'єктом дослідження стала діяльність підприємства ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС», яке провадить свою діяльність на ринку ІТ послуг, на ринку країн Європи, Азії та країн СНД.

В першому розділі нами було виділено ключові етапи формування інвестиційної стратегії та визначено їх послідовність. Кількість та смислове наповнення етапів можуть значно відрізнятися залежно від умов міжнародного середовища та різноманітних факторів впливу, також були визначені раунди фінансування та їхні основні відмінності. Було зауважено на видах інвесторів та етапах життєвого циклу підприємства, що може суттєво впливати на інвестиційну політику підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

В другому підрозділі була проаналізована інвестиційна стратегія Infosys Technologies LLC, через суттєву близькість компаній за своєю суттю. Були проаналізовані показники фінансової звітності компанії, інвестиційні показники, їх розмір та коливання проміж періодів. Також, була проведена робота щодо аналізу основних напрямів інвестицій компанії: галузей економіки та спрямування діяльності компаній.

У другому розділі було досліджене міжнародне середовище країн підприємства ТОВ «ВЕСТЕРН ТЕХНОЛОДЖИС». Оцінка була проведена за індексним методом, що дозволило об'єктивно проаналізувати можливість співпраці та розвитку на таких ринках. Було виявлено, що з трьох країн, у яких компанія провадить свою діяльність на різних рівнях концентрації та з різними цілями показники різняться не суттєво. Далі був проведений невеликий аналіз показників витрат у двох пріоритетних країнах: Польща та Кіпр. Такий аналіз

дозволив оцінити приблизні витрати на розширення офісів компанії, саме така інвестиційна стратегія була обрана для розширення діяльності компанії.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури;
2. Кізима Т.О. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах. Світ фінансів. 2009. № 2(19). С. 88–96.
3. Тридід О.М. Розробка інвестиційної стратегії підприємства як напрям забезпечення його інвестиційної привабливості. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Uprv_2011_1_17
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
5. Інвестиційна політика підприємства в контексті забезпечення сталого розвитку країни. Л. С. Селіверстова. 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2019/16.pdf
6. Закон України «Про акціонерні товариства» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/514-17#Text>
7. Startup puberty: How to get from seed to Series A [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://venturebeat.com/2018/11/20/startup-puberty-how-to-get-from-seed-to-series-a/>
8. Series A, B, C Funding: Averages, Investors, Valuations. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.fundz.net/what-is-series-a-funding-series-b-funding-and-more#average-series-a>
9. Solutions. Investment and business planning. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/am/en/pages/operations/solutions/investment-and-businessplanning.html>

10. The world's Most Innovative Companies. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.com/special-features/innovative-companies-list.html>
11. Tradingview. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://ru.tradingview.com/symbols/NSE-INFY/>.
12. How To Buy Infosys Stock From India. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bankconcube.com/post/how-to-buy-infosys-stock-from-india>
13. Офіційний сайт компанії Infosys. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.infosys.com/about/innovation-fund/portfolio.html#ideaforge>
14. Дія Бізнес. Експортний напрям. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://export.gov.ua/>
15. Гід від Forbes. Український IT-бізнес емігрує в Польщу. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://forbes.ua/innovations/polshcha-stala-drugoyu-domivkoyu-dlya-it-biznesu-s-ukraini-shcho-potribno-znati-pro-ii-rinok-podatki-ta-umovi-14042022-5435>
16. Що потрібно знати про ринок праці Польщі рекрутеру і кандидату. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dou.ua/lenta/articles/it-market-poland/>
17. The ICT Industry in Cyprus: Data & Insights. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://techbehemoths.com/blog/the-ict-industry-in-cyprus-data-insights>
18. Дія Бізнес. Експортний напрям, Чехія. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://export.gov.ua/country/117-chekhia>
19. Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index). [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://reports.weforum.org/>
20. Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom). [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/>
21. Індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business). [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>

- 22.Numbeo. Cost of living. [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<https://www.numbeo.com/cost-of-living>
- 23.Salary and Cost of Living Comparison. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.salaryexplorer.com>
- 24.Statista. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.statista.com>
- 25.GlobalPetrolPrices. Retail energy price data. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.globalpetrolprices.com>
- 26.Startup Funding Explained: Pre-seed, Seed, & Series A-D. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://finmark.com/seed-series-a-b-c-d-funding/>
- 27.European Venture Investment Bucks Trend, Maintains Momentum In First Quarter [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<https://news.crunchbase.com/business/europe-vc-funding-q1-2022-monthly-recap/>
- 28.7 key things you need to know about an accelerator like Techstart. [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<https://venturebeat.com/2014/11/23/7-key-things-you-need-to-know-about-an-accelerator-like-techstars/>
- 29.Infosys. Annual Report 2020 – 2021. [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<https://www.infosys.com/investors/reports-filings/annual-report/annual/documents/infosys-ar-21.pdf>

Додаток А

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країн

Таблиця А.1

Показники	Країни		
	Польща	Чехія	Кіпр
S1 Макроекономічне середовище			
1.Макроекономічна стабільність	100	100	90
2.Розмір ринку	74.1	64.8	39.7
3.Монетарна свобода	79.1	79	83.9
S2 Ступінь економічного лібералізму			
1.Внутрішня конкуренція	56.8	53	61.4
2.Торговельна відкритість	59.5	61.7	60.8
3.Фіскальна свобода	78.3	93.2	71.2
4.Проходження митних кордонів	100	100	88.4
S3 Інституціональне середовище			
1. Ефективність урядової політики	51.5	44	55.6
2. Прозорість	60	59	59
3. Судова незалежність	27.7	58.1	59.9
4. Право власності	63.9	79.7	67.9
S4 Підприємницьке середовище			
1. Комерціалізація	65.1	62.1	75
2. Свобода бізнесу	78.7	80.6	74.9
3. Реєстрація підприємства	82.9	82.1	92
4. Реєстрація власності	63.9	79.7	67.9
5. Оподаткування	76.4	81.4	85.5
6. Забезпечення виконання контрактів	64.4	56.4	48.6
S5 Фінансово-інвестиційне середовище			
1. Фінансування малого та середнього підприємництва	48.5	56.5	47.4
2. Стабільність фінансової системи	91.2	93.6	68.8
3. Отримання кредитів	75	70	60
4. Захист інвесторів (міноритарних)	66	62	76
5. Свобода інвестицій	80	70	75
S6 Інфраструктурне середовище			
1. Наявність та якість транспортної інфраструктури	67.8	70.5	55.1
2. Якість електропостачання	98.3	98.3	98.6
3. Кількість інтернет – користувачів	77.5	80.7	84.4
4. Культура підприємництва	46.4	53.5	47.6
5. Витрати на НДДКР	32.2	55.9	16.7
S7 Ринок праці			
1. Захист прав робітників	74	90	87.4
2. Кооперація на ринку праці	55.1	61.7	62.7
3. Свобода праці (трудових відносин)	55.7	56.5	66.4

Джерело: складено автором на підставі [20-22].

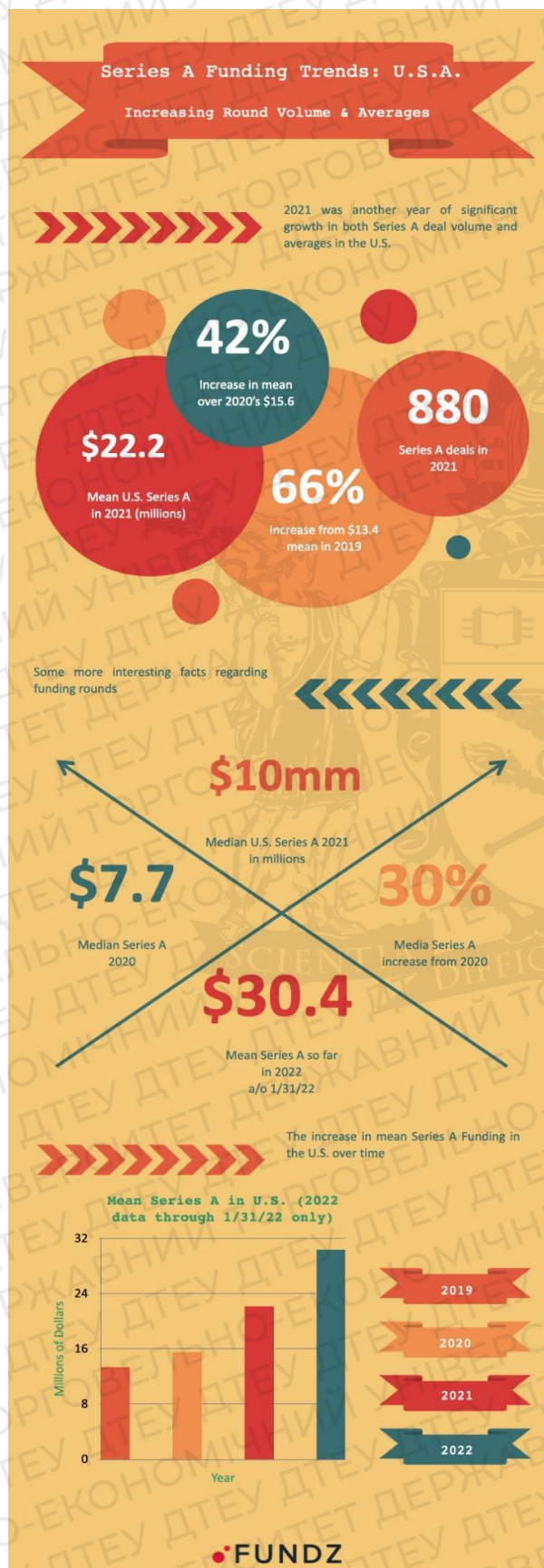


Рис. Б.1. Тренди щодо залучення інвестицій стартап компаніями у США у 2021 році

Джерело: [7]

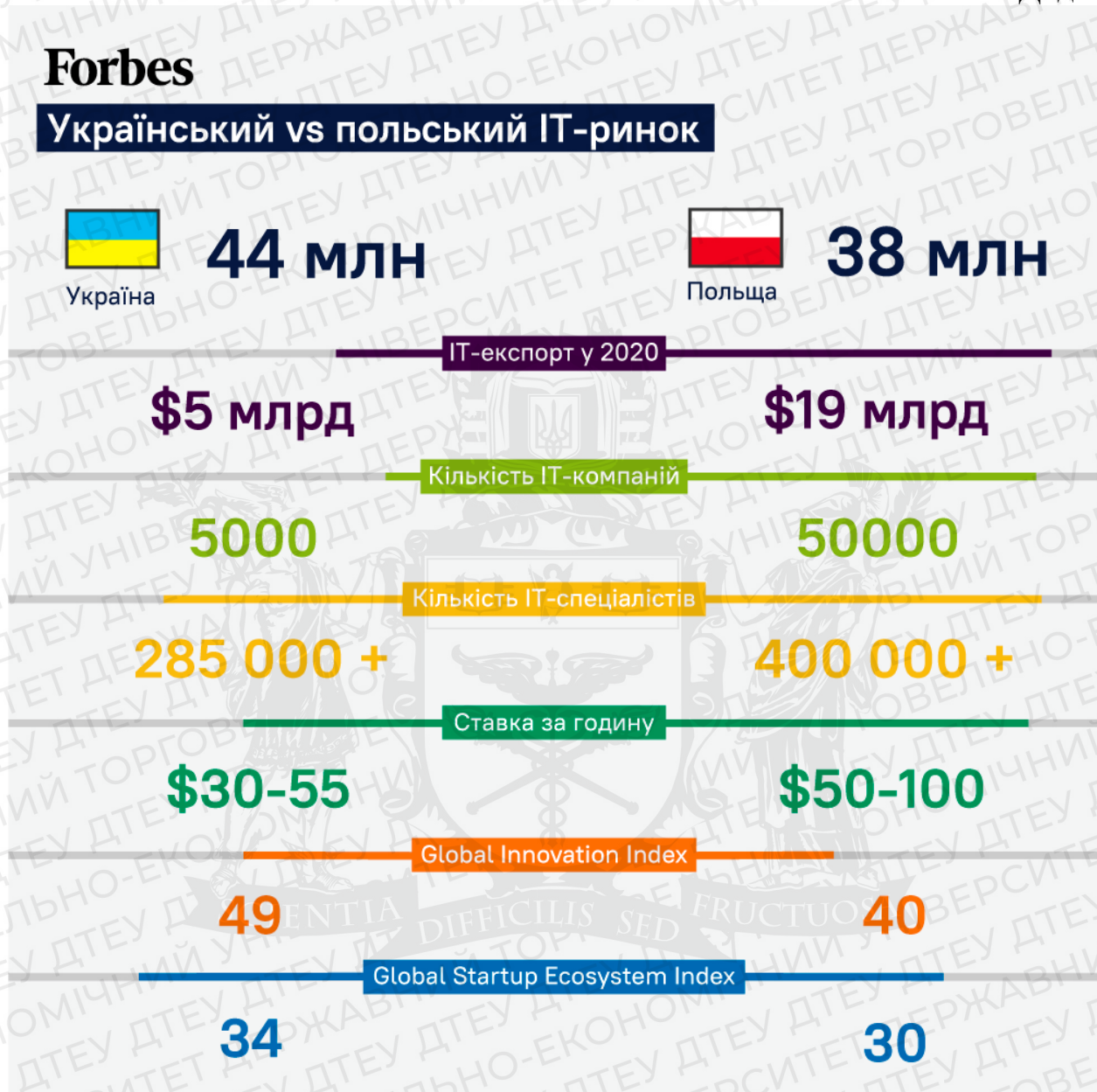


Рис. В. 1. Порівняння Українського та Польського ІТ ринку у 2020 році

Джерело: [30]

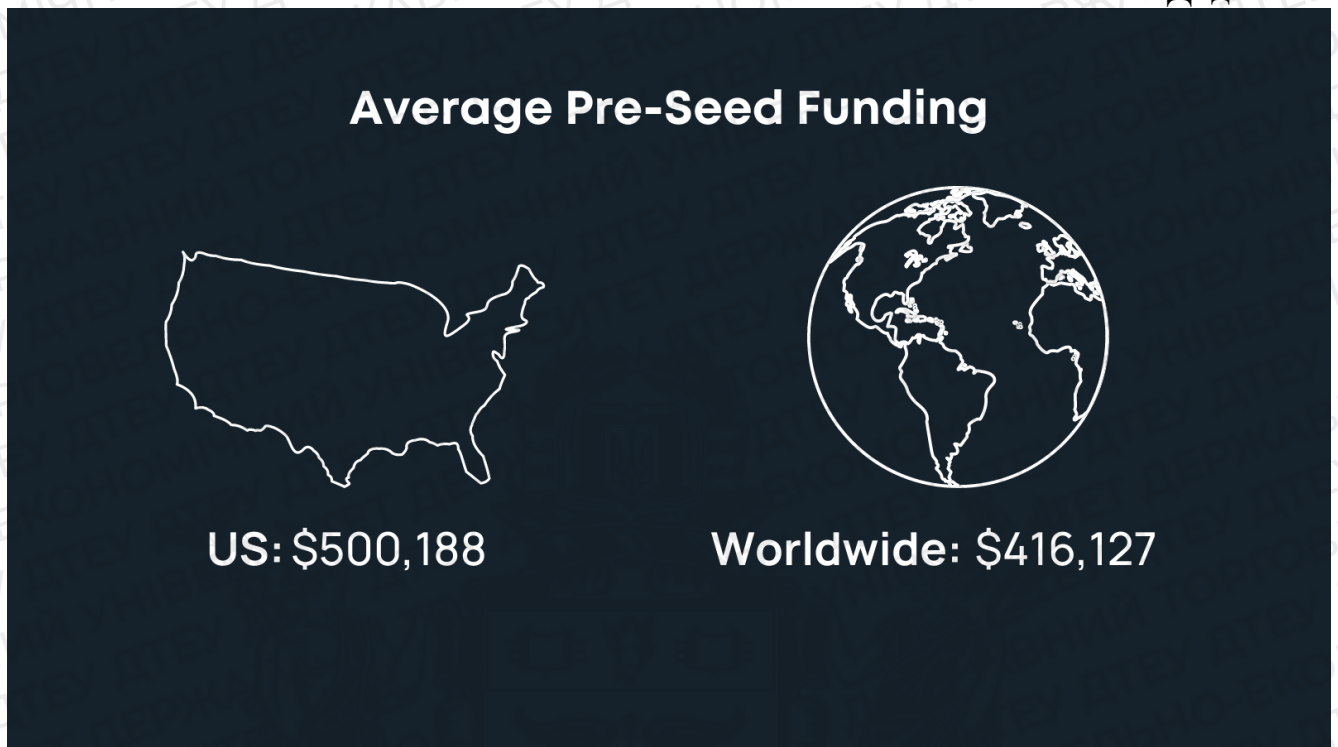
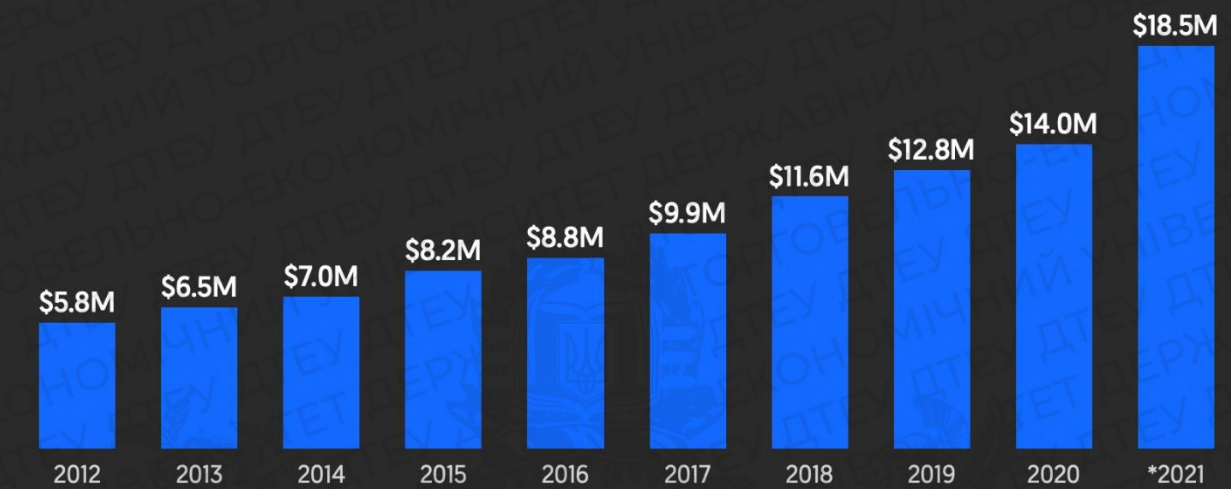


Рис. Г. 1. Порівняння середнього розміру залучення інвестицій на початковому етапі у США та світі

Джерело: [26]

Global Average Series A Through August 2021



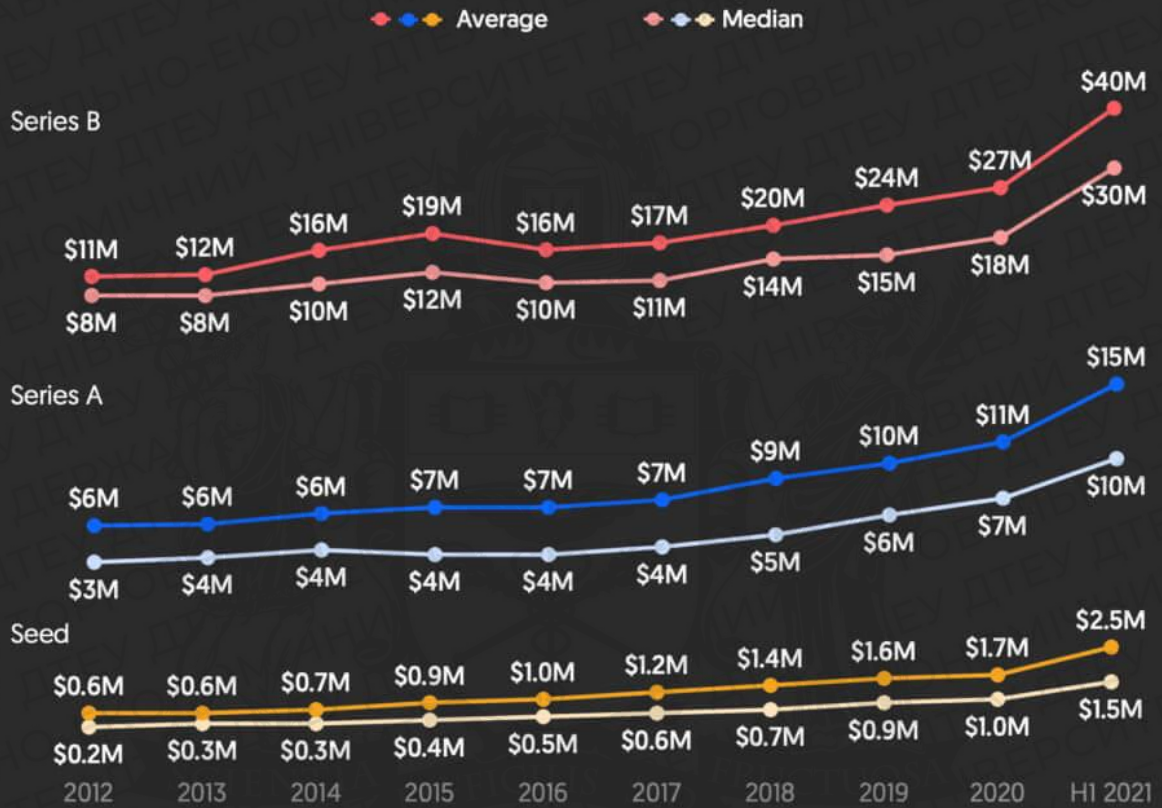
crunchbase news

Рис. Д. 1. Середній розмір залучення інвестицій на серії А у світі

Джерело: [26]

Global Average And Median, Seed To Series B, Through H1 2021

Excludes fundings above \$50 million at seed, \$100 million at Series A and \$200 million at Series B



crunchbase news

Рис. Е.1. Середній та медіанний розмір залучення інвестицій на початковій стадії та на серіях А та В

Джерело: [26]

Leading European Countries, By Seed And Early Stage Amounts, Through Q1 2022

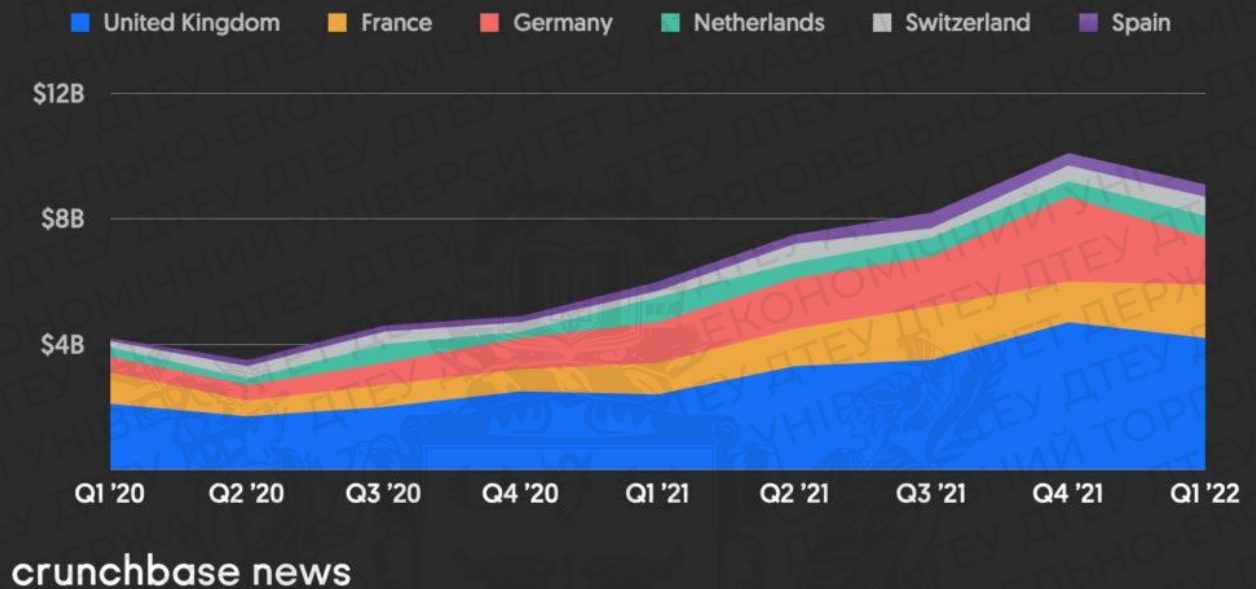


Рис. Є.1. Розподіл кількості інвестиційних вкладів на початковій стадії по країнах Європи

Джерело: [27]