

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Інвестиційний розвиток підприємства торгівлі
за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю
«Метал Інвест ЛТД», м. Київ

Студента 2 курсу 10 м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
спеціалізації «Менеджмент
інвестиційної діяльності»

Підпригори
Олександра
Олександровича

Науковий керівник –
проф. д-р екон. наук

Гуляєва Наталія
Миколаївна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Гуляєва Наталія
Миколаївна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	8
1.1. Поняття інвестиційної діяльності підприємства	8
1.2. Сутність та критерії оцінки стану інвестиційного розвитку підприємства торгівлі.....	14
1.3. Ресурсне забезпечення інвестиційного розвитку підприємства торгівлі: склад і джерела залучення	26
1.4. Методи оцінки ефективності механізму інвестиційного розвитку підприємства торгівлі	34
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».....	47
2.1. Техніко-економічна характеристика ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»	47
2.2. Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».....	53
2.3. Аналіз обсягу і напрямів інвестиційної діяльності підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»	65
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».....	71
3.1. Обґрунтування напрямів інвестиційної діяльності підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» на майбутній період	71
3.2. Обґрунтування ресурсного забезпечення інвестиційного розвитку підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» на майбутній період... ..	82
3.3. Розробка цільових показників ефективності інвестиційних заходів на плановий період	87
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	93
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	99
ДОДАТКИ	109

АНОТАЦІЯ

**Підпригора О.О. «Інвестиційний розвиток підприємства торгівлі»
(за матеріалами ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», м. Київ). – Рукопис.**

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 073 «Менеджмент», спеціалізація «Менеджмент інвестиційної діяльності» – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним аспектам обґрунтування потреби підприємства у залученні розвитку інвестицій. Представлена робота дозволяє дослідити основні засади, методи та засоби розвитку інвестицій та їх залучення і використання на майбутні періоди.

Ключові слова: інвестиції, розвиток інвестицій підприємства, залучення інвестицій, майбутні періоди.

ABSTRACT

**Pidipryhora O.O. «Investment development of the trade enterprise»
(based on the materials of LLC «METAL INVEST LTD», Kyiv). –
Manuscript.**

Final qualifying paper on the specialty 073 «Management», specialization «Management of investment activity». – Kyiv National University of Trade and Economics. – Kyiv, 2018.

The final qualifying paper is devoted to theoretical, methodological and practical aspects of substantiation of enterprise needs in attracting and developing investments. The presented work allows us to investigate the basic principles, methods and means of investment development and their attraction and use for future periods.

Key words: investments, investment development, investment attraction, future periods.

ВСТУП

Актуальність та практична значущість обраної теми. Діяльність сучасних підприємств підлягає постійним змінам, а тому розраховувати на успішну діяльність можуть лише ті суб'єкти, які здатні генерувати й успішно втілювати в практичну діяльність нові ідеї, нові рішення.

Для формування конкурентних переваг підприємствам необхідно орієнтуватися на інвестиційний вектор розвитку. Адже в динамічних економічних умовах сьогодення, за наявного рівня конкуренції та швидкості технологічних змін саме інвестиції є головною умовою економічного зростання. Саме за допомогою використання інвестицій підприємства мають можливість стати лідерами в конкурентній боротьбі. Однак досягнення цієї мети можливе лише за умови формування чіткої, досконало та адаптивної системи управління інвестиційним розвитком.

Ступінь дослідження теми. Дослідження процесів інвестиційної діяльності компаній здійснювалися рядом авторів, серед яких: Є. Акіпова, О. Білорус, Д. Лук'яненко, О. Михайловська, О. Мозговий, В. Новицький, Ю. Пахомов, О. Плотніков, О. Рогач, А. Філіпенко та ін.

Вагомий внесок в економічну теорію з питань інвестиційної діяльності та інвестиційної політики зробили такі українські й іноземні учені: І. Беліков, І. Бланк, О. Галушко, В. Геєць, А. Гойко, Ю. Гришан, Н. Гуляєва, Т. Майорова, О. Мартенс, Б. Обритько, В. Опришко, В. Осецький, А. Пересада, Ю. Петруня, А. Радигін, С. Реверчук, П. Рогожин, С. Румянцев, В. Савчук та ін.

Незважаючи на те, що теоретичні засади та практика інвестиційної діяльності компаній активно вивчаються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, теоретичні засади управління інвестиційним розвитком підприємств торгівлі перебувають у центрі уваги багатьох дослідників.

Мета випускної кваліфікаційної роботи – розробка програми інвестиційного розвитку підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

на основі розкриття теоретичної бази і стану практичної застосовуваності в цій сфері.

Відповідно до поставленої мети, були сформульовані такі **завдання**:

- розкрити поняття інвестиційної діяльності підприємства;
- дослідити сутність та критерії оцінки стану розвитку підприємства торгівлі;
- проаналізувати ресурсне забезпечення інвестиційного розвитку: склад і джерела залучення;
- розкрити методи оцінки ефективності механізму інвестиційного розвитку підприємства торгівлі;
- сформулювати техніко-економічну характеристику ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»;
- провести аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»;
- проаналізувати обсяг і напрями інвестиційної діяльності підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»;
- обґрунтувати напрями інвестиційної діяльності підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» на майбутній період;
- визначити потребу в ресурсному забезпеченні інвестиційного розвитку підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» і джерела її задоволення;
- розробити цільові показники ефективності запланованих інвестиційних заходів на плановий період.

Об'єктом дослідження є процеси управління інвестиційним розвитком ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».

Предмет дослідження – теоретичні та методичні засади управління інвестиційним розвитком ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».

Емпірична база дослідження – матеріали фінансової та статистичної

звітності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД». Основний вид діяльності підприємства: виробництво виробів з дроту, ланцюгів і пружин.

Методи дослідження. Для проведення комплексного та системного аналізу були використані такі методи: індуктивно-дедуктивний аналіз, моделювання та загальна теорія систем, теорія діяльності, економіко-статистичні методи, спостереження, співбесіда, експертні оцінки.

Методологічною та інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти України, монографії та навчальні посібники, статті в періодичній літературі та пресі, статичні дані та аналітичні огляди, дані щодо роботи підприємства та його фінансова звітність, власний досвід автора.

Публікації результатів випускної кваліфікаційної роботи. За результатами проведеного дослідження опубліковано наукову статтю на тему «Шляхи інвестиційного розвитку підприємства торгівлі», яка увійшла у збірник наукових статей студентів КНТЕУ «Управління і адміністрування» (Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. - Ч. 2. - 500 с., с. 316-320).

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення результатів проведеного дослідження спрямоване на зростання ефективності управління інвестиційним розвитком ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».

Структура випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається з анотації, вступу, 3 розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Робота викладена на 113 сторінках комп'ютерного тексту, містить 34 таблиці, 19 рисунків, 6 додатків. Список використаних джерел налічує 96 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

1.1. Поняття інвестиційної діяльності підприємства

Інвестиції як економічна категорія увійшли у вітчизняну наукову літературу і практику наприкінці 80-х років ХХ ст., коли розпочалася ринкова трансформація суспільства [82, с. 19].

Існують різні модифікації визначень поняття «інвестиції», що відображають множинність підходів до розуміння їх економічної сутності. Термін «інвестиції» першочергово отожднюється з латинським «investire», що означає «облачати», «вкладати», або з англійським «investments», що означає «капітальні вкладення».

Деякі вітчизняні вчені-економісти, котрі досліджують інвестиції, інвестиційну діяльність, національний інвестиційний потенціал, часто отожднюють термін «інвестиції» із довгостроковим вкладенням капіталу. Так, на думку А. М. Мороза, інвестиції – це сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки з метою отримання підприємницького доходу, прибутку, процента [15, с. 10].

А. М. Мороз, зазначає, що під інвестиціями слід розуміти довгострокове вкладення коштів у будь-яку галузь економіки з метою одержання прибутку, тобто будь-яку поточну діяльність, яка збільшує здатність економіки виробляти товари і надавати послуги в майбутньому [15, с. 12].

В. С. Пономаренко вважає, що «інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу (грошей) у підприємницьку діяльність з метою отримання певного доходу (прибутку)» [57, с. 11].

Д. М. Черваньов та Л. І. Нейкова тверджують, що «інвестиції як економічна категорія відображають відносини, пов'язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в їхні основні та обігові фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й отримання прибутку або соціального ефекту» [83, с. 85].

Обмежувати мету інвестицій лише до отримання прибутку або досягнення соціального ефекту неправильно, тому що віддача може бути пов'язана водночас з обома цими наслідками (наприклад, утримання центрів талановитих дітей, який може одночасно приносити дохід і мати соціальний ефект).

Різноманіття підходів до визначення інвестицій багато в чому зумовлене різноманітністю форм об'єктів інвестування, що, у свою чергу, призвело до значної кількості їх класифікацій, які подаються у сучасній економічній літературі. Слід зазначити, що велика частина з них несистематизована і не розкриває цільової спрямованості побудови однорідних груп. У зв'язку з цим виникає потреба побудови класифікації інвестицій.

Поняття «інвестиції» у західній економічній літературі є однією із найбільш вживаних категорій як на мікро-, так і на макрорівні. При цьому, як правило, їхнє трактування є досить вузьким і суперечливим. Так, Е. Дж. Долан та Д. Ліндсей визначають інвестиції як «збільшення обсягу капіталу, що функціонує в економічній системі, тобто збільшення пропозиції виробничих ресурсів» [35, с. 9].

У підручнику «Економікс» К. Макконелла і С. Брю інвестиції характеризуються як «витрати на виробництво і нагромадження засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів» [51, с. 9].

У наведених визначеннях інвестиції розглядаються як спосіб збільшення виробничих ресурсів суспільства, тим самим звужуючи це поняття до виробничого (реального) інвестування. За такого трактування вкладення капіталу в цінні папери, у банківські депозити вже не належать до категорії «інвестиції», оскільки не відбувається збільшення виробничих ресурсів суспільства.

Аналогічне визначення цього терміна подано в монографії Л. Гітмана і М. Джонка «Основи інвестування». «Інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити заощадження або зростання капіталу» [20 с. 11].

Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, поняття «інвестиційна діяльність» визначається ширше, а саме як діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також зі здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [9].

Таким чином, визначаючи сутність поняття інвестиційної діяльності іноді ототожнюють його з інвестиційним процесом, яке, зазвичай, пов'язується з обґрунтуванням і реалізацією реальних інвестиційних проектів (об'єктів реального інвестування, запланованих до реалізації у формах придбання, реконструкції, розширення, нового будівництва тощо, які обґрунтовані бізнес-плануванням).

Відповідно до широкого трактування, інвестиційну діяльність прийнято розглядати як сукупність економічних операцій, що характеризують рух довгострокового вкладення капіталів та призначених для створення, розширення, реконструкції, модернізації, технічного переозброєння підприємств, об'єктів підприємницької діяльності.

У зв'язку з тим, що в економічній літературі переважає характеристика інвестиційної діяльності як комплексу заходів і дій фізичних та юридичних осіб, що вкладають власні засоби з метою одержання

прибутку, наша позиція щодо інвестиційної діяльності як виду економічної, підприємницької діяльності збігається із загальноприйнятою точкою зору.

В умовах переходу до ринку в суб'єктів господарювання з'явилася необхідність і можливість самостійно визначати напрями своєї інвестиційної діяльності, джерела і заходи (засоби) досягнення поставлених цілей, тобто самостійно формувати інвестиційну політику. Цільовим орієнтиром інвестиційної діяльності є забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу інвестора.

Будь-який перехідний період в економічній системі характеризується високим динамізмом, що вимагає від кожного суб'єкта господарювання швидкої реакції на зміну ситуацій в економіці держави, здатності корегувати свої практичні кроки.

Наявність у підприємства таких якостей забезпечує йому можливість розвиватися, поступово переходити від одного стану до якісно нового.

При цьому необхідно враховувати такі особливості інвестиційної діяльності:

- обмеженість фінансових ресурсів;
- можливість вибору альтернативних проектів;
- значний вплив фактора ризику.

Отже, інвестиційна діяльність є цілеспрямовано здійснюваним процесом пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії інвестора (підприємства, компанії, фірми) на окремих стадіях його життєвого циклу, а також формування перспективної організаційної структури й інвестиційної культури. В успішності реалізації цієї мети значне місце посідає аналіз

інвестиційної діяльності підприємства. З його допомогою виробляється стратегія й тактика розвитку інвестиційної діяльності підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення в цій сфері, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності інвестицій, оцінюються результати реальних і фінансових інвестиційних проектів загалом й заокремими їх видами.

Аналіз інвестиційної діяльності підприємства передбачає такі етапи:

- 1) визначення об'єкта дослідження, постановка мети та завдань інвестиційного аналізу, розробка плану аналітичної роботи;
- 2) розробка системи показників, що характеризують об'єкт аналізу;
- 3) збір та підготовка до аналізу необхідної вхідної інформації;
- 4) аналітична обробка відібраної інформації, формування вихідної аналітичної інформації та її інтерпретація;
- 5) з'ясування і кількісна оцінка впливу окремих чинників на зміну результатів інвестиційної діяльності підприємств;
- 6) пошук невикористаних і перспективних резервів підвищення ефективності інвестицій та інвестиційної активності підприємства;
- 7) підготовка висновків і рекомендацій за результатами проведеного аналізу, розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Головною метою інвестиційної діяльності є здійснення оптимальної ліквідності інвестиційних ресурсів, тобто максимізація добробуту власників, що забезпечуватиме тривалий безкризовий розвиток підприємства.

З нашої точки зору, наголос на тому, що інвестиції існують у формі саме довготермінових вкладень, є не зовсім точним, адже інвестиціями можуть бути вклади на будь-який термін, зокрема операції, пов'язані із вкладом в цінні папери, здебільшого розраховані на отримання разового результату в короткотерміновому періоді.

У процесі управління інвестиційною діяльністю важливе значення має класифікація інвестицій, що дає змогу цілеспрямовано впливати на об'єкт

управління і здійснювати оптимальний вибір управлінського інструментарію відповідно до виділених у ньому ознак. Так, поділ інвестицій на окремі класифікаційні групи дає змогу менеджерам заздалегідь визначити приблизний обсяг передінвестиційних досліджень, а також правильно сформулювати цільові настанови, необхідні для ранжування численних альтернативних проектів заступенем їх значущості в процесі складання інвестиційного бюджету на середньострокову і довгострокову перспективу.

Щодо характеристики інвестицій, то можна виділити такі їх головні ознаки:

- за суб'єктами вкладення – інвестиції, що здійснюються фізичними, юридичними особами, вітчизняними та закордонним інвесторами та змішані інвестиції (з урахуванням походження капіталу);
- за об'єктами вкладення – інвестиції в капітальне будівництво, у капітальний ремонт, інвестиції на реконструкцію та модернізацію;
- за спрямованістю інвестування – початкові інвестиції – придбання або заснування інвестиційного проекту;
- екстенсивні інвестиції – вкладення, спрямовані на розширення виробничого потенціалу;
- інтенсивні інвестиції, спрямовані на підвищення ефективності виробництва;
- реінвестування – заміна наявних об'єктів на нові;
- бруто-інвестиції, що складаються з неттоінвестицій і реінвестицій.

Важливою класифікаційною ознакою є ступінь ризику інвестування. Тут виділяють агресивні, помірні та консервативні ризики. Метою інвестиційної діяльності є реакція підприємства на вимоги ринку, і здійснюється вона переважно у виробничій сфері. Інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок власних фінансових ресурсів інвестора, інакше – реінвестування (прибуток, грошові надходження і заощадження

громадян, юридичних осіб тощо); позикових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб), бюджетних інвестиційних асигнувань, безоплатних і благодійних внесків.

Інвестиційна діяльність є однією з форм реальних інвестицій, займає проміжне положення між інноваційною діяльністю та інвестиціями екстенсивного розвитку. Метою її є реакція підприємства на вимоги ринку, і здійснюється вона переважно у виробничій сфері.

Отже, дослідження підходів до визначення сутності та теоретичних аспектів управління інвестиційною діяльністю на підприємстві дало підставу для висновку про те, що:

- інвестиційна діяльність – це вид господарської діяльності, пов'язаний із витратами певних ресурсів (землі, грошей, людського капіталу);
- інвестиційну діяльність варто розглядати не тільки з позиції безпосереднього інвестування ресурсів, але з позиції організації процесу інвестування;
- цим процесом необхідно управляти;
- без інвестиційної діяльності неможливий розвиток економіки підприємства.

1.2. Сутність та критерії оцінки стану інвестиційного розвитку підприємства торгівлі

Для усесторонньої та повної оцінки стану інвестиційного розвитку підприємства торгівлі система показників оцінки повинна розроблятися на основі певних принципів. В економічній літературі виділяється досить

різне їх поєднання, зокрема: системність, комплексність, достовірність, релевантність, наочність, адекватність тощо.

Інвестиційний розвиток – це можливість досягти бажаного результату за рахунок реалізації та управління інвестиційними можливостями підприємства.

Стан інвестиційного розвитку підприємства – це сукупність об'єктивних економічних, соціальних і виробничих властивостей підприємства, що мають важливе значення для залучення ним інвестицій. Стан інвестиційного розвитку підприємства – комплексне поняття, і його характеристики спираються на оцінку ступеня ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

При розробці критеріїв оцінки стану інвестиційного розвитку підприємства торгівлі необхідно фокусувати увагу на розумінні взаємозв'язків між діями та результатами, чітко розмежовуючи результати, фактори – визначники і фактори – творці. Це досягається шляхом включення до системи показників оцінки як одних, так і інших груп показників.

Для цілей аналізу всі показники діяльності умовно поділяють на окремі групи:

1. Загальні індикативні показники рівня підприємства, які призначені для характеристики загального стану керованого об'єкту.
2. Стратегічно-орієнтовані показники – показники, що безпосередньо характеризують досягнення стратегічних цілей підприємства.
3. Операційно-орієнтовані показники рівня підприємства – показники, що характеризують операційну ефективність діяльності підприємства.
4. Показники процесів підприємства – орієнтовані на визначення особливостей перебігу протікання процесів та його результатів.

У формуванні системи показників оцінки передбачається, що на підприємстві існує чітко визначена система стратегічних цілей підприємства.

Тому побудова системи показників оцінки процесів повинна розпочинатися із взаємоузгодження стратегічних цілей і майбутніх

показників оцінки. При розробці системи показників необхідно чітко визначити мету формування такої системи. Залежно від встановлених завдань складність системи оцінки буде різною. У випадку ж відсутності чітко визначеної стратегії, її необхідно спочатку сформувати [34, с. 61].

Узагальнена характеристика критеріїв оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства наведена на рис. 1.1.

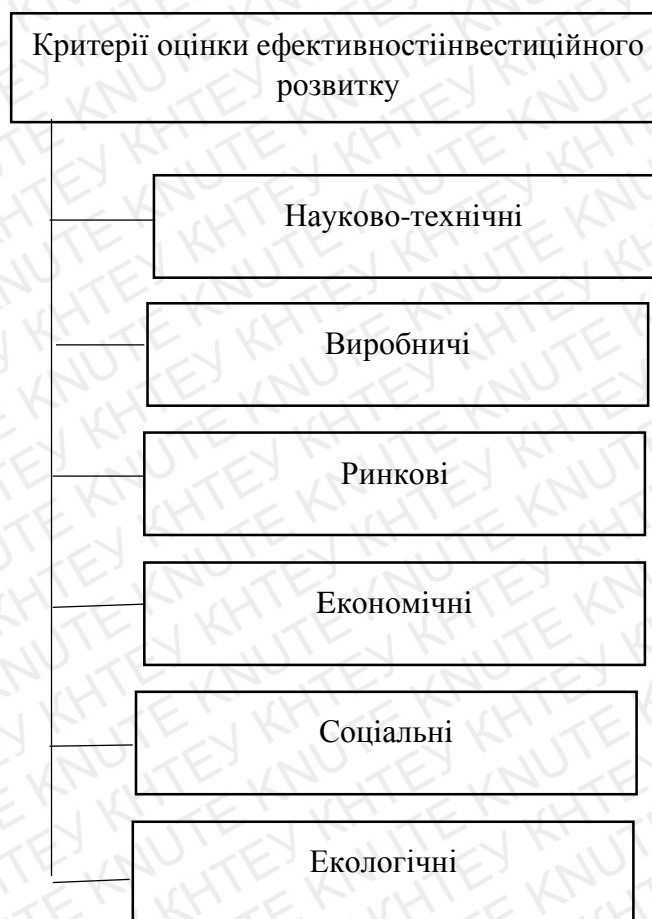


Рис. 1.1. Критерії оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства [24, с. 98]

Науково-технічні критерії оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства враховують: перспективи впровадження науково-технічних рішень; патентну чистоту продукції та патентоспроможність технічних рішень, що використовуються; перспективність застосування очікуваних результатів у майбутніх розробках; фінансування науково-дослідних робіт;

технологічний рівень товарів, що виробляються в країні, де діє підприємство; рівень розвитку та час впровадження нових технологій.

До виробничих критеріїв оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства належать: забезпеченість виробництва матеріально-технічними та трудовими ресурсами та необхідним устаткуванням; технологічність нововведень; забезпеченість виробництва кваліфікованим персоналом; екологічні вимоги.

Ринкові критерії оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства передбачають: відповідність проекту потребам ринку; комерційний успіх від провадження інвестиційного проекту; рівень реклами для просування запропонованого продукту на ринок; конкурентоспроможність продукції за ціною та якістю, захищеністю від старіння тощо.

Економічні критерії оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства містять дані про: необхідні обсяги фінансування для реалізації інвестиційного проекту; передбачуваний річний прибуток від реалізації інвестицій; термін окупності інвестиційного проекту; частку власних коштів підприємства у повній вартості інвестиційного проекту.

Соціальні та екологічні критерії визначають: вплив реалізації інвестиційного проекту на рівень зайнятості населення; вплив виробничих процесів, задіяних у реалізації інвестиційного проекту, на навколишнє природне середовище тощо.

Вплив факторів макросередовища на зовнішнє мікросередовище підприємства, відповідно відбувається і насама підприємство. До факторів зовнішнього мікросередовища підприємства, які прямо впливають на інвестиційний розвиток підприємства відносяться:

- 1) кількість споживачів, яка потребує, очікує продукту, заради якого здійснюється інвестиційна діяльність;
- 2) рівень розвитку конкуренції та діяльність підприємств-конкурентів щодо здійснення ними інвестиційної діяльності;

- 3) можливості отримання короткострокових та довгострокових кредитних ресурсів;
- 4) можливості отримання додаткових фінансових ресурсів внаслідок випуску цінних паперів.

Алгоритм оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства показано на рис 1.2.

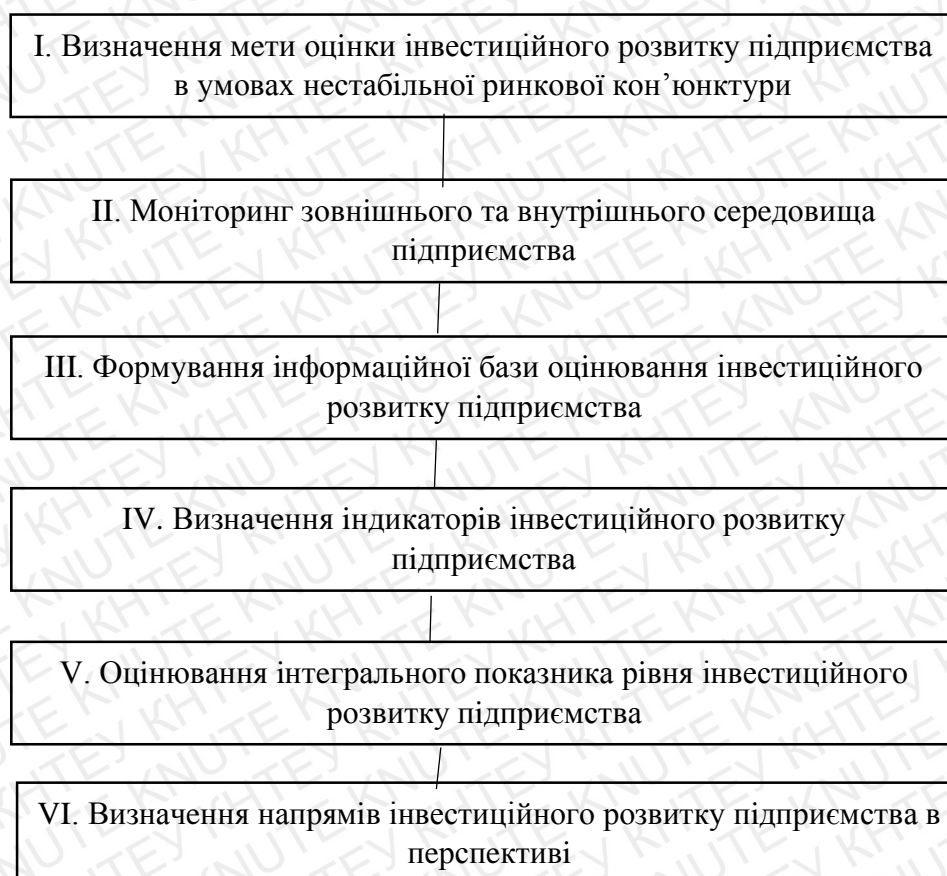


Рис. 1.2. Алгоритм оцінювання інвестиційного розвитку [50, с. 103]

Для дотримання принципу порівнюваності необхідно для кожного із показників, що входять до затвердженої системи, зібрати та систематизувати інформацію, яка забезпечить його однозначну ідентифікацію і розрахунок.

У стандарті ISO 9001:2008 «Системи менеджменту якості. Вимоги» зазначається, що «організація повинна застосовувати відповідні методи для моніторингу і, де це можливо, вимірювання процесів системи менеджменту якості [12, с. 30].

1. Визначаючи мету оцінювання слід зазначити, що розвиток підприємства неможливий без вироблення стратегічних напрямів діяльності, які ґрунтуються на нововведеннях. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства через створення стійких конкурентних позицій є стратегічним завданням, від вирішення якого прямо залежить тривалість ефективного функціонування підприємства, особливо – в умовах жорсткого конкурентного суперництва на ринку.

2. Формування інформаційної бази для оцінювання рівня інвестиційного розвитку підприємств з метою прийняття управлінських рішень та вироблення прогнозів економічного та соціального розвитку передбачає визначення механізмів обробки і передачі первинної та вторинної інформації про інвестиційний розвиток підприємства, формування необхідного обсягу вихідних даних, встановлення кількісних характеристик основних складових інвестиційного розвитку, при забезпеченні комплексного підходу до оцінювання інвестиційного розвитку підприємства.

3. Оцінювання інтегрального показника рівня інвестиційного розвитку підприємства базується на відборі основних показників за кожним напрямом інтегральної оцінки. Здійснюється вибір групи експертів, які визначають коефіцієнти вагомості окремих часткових показників в системі узагальнюючих за напрямками оцінки. Проводиться розрахунок узагальнюючих показників за напрямками інтегральної оцінки інвестиційного розвитку та узагальнення результатів оцінювання.

Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства здійснюється у такій послідовності:

— уведення вихідних даних підприємства. Дані вносяться в електронні таблиці, виконані у вигляді форм бухгалтерської та фінансової звітності: форми № 1 за ДКУД (Баланс підприємства) та форми № 2 за ДКУД (Звіт про фінансові результати);

— розрахунок показників за групами;

— розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості.

Розраховані на другому етапі показники використовуються для визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості з урахуванням їх значимості за формулою:

$$I = \sum_{j=1}^n \prod_{i=1}^n d_i \cdot \frac{|x_{ij} - x_{i \max(i \min)}|}{x_{i \max} - x_{i \min}}, \quad 1)$$

де x_{ij} — значення i -го показника;

d_i — рівень значимості i -го показника;

n — кількість показників;

$x_{i \min}$ — мінімальне значення i -го показника (при мінімізації);

$x_{i \max}$ — максимальне значення i -го показника (при максимізації).

Рівень значимості розраховується за формулою:

$$d_i = \frac{R_i}{n}, \quad 2)$$

де R_i — ранг i -го показника згідно з підсумковим ранжуванням.

Для визначення значимості окремих показників та їх груп використовується один із методів експертних оцінок — метод рангової кореляції. Експерти на підставі анкети розподіляють показники за рангами (від 1 до n) заступенем зменшення пріоритетності та важливості.

4. Визначення напрямів інвестиційного розвитку підприємства в перспективі стосуються виконання підготовчих і забезпечуючих робіт у виробничому процесі підприємств, інвестиційними програмами, які стосуються основного виробництва, програмами що передбачають впровадження нових технологій, що мають за мету розробку нової продукції, та інвестиційними програмами, що мають за мету покращання якості її виробництва [50, с. 106].

Основні показники оцінки інвестиційного розвитку підприємства наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Показники оцінки стану інвестиційного розвитку підприємства [50, с. 104]

№ з/п	Показники	Коефіцієнти
1	Технологічно-інвестиційні показники	коефіцієнт оновлення продукції, коефіцієнти механізації та автоматизації виробництва, коефіцієнт прогресивності технологій, коефіцієнт повернення капіталовкладень, коефіцієнт ефективності інвестицій, коефіцієнт граничної ефективності
2	Науково-технічний показник	коефіцієнт наукомісткості
3	Фінансово-економічні показники	коефіцієнт самофінансування, коефіцієнт використання позиченого капіталу, коефіцієнт витрат на придбання результатів НДДКР, коефіцієнт рентабельності інвестиційної діяльності, коефіцієнт рентабельності реалізованої інноваційної продукції, чистий теперішній дохід, індекс дохідності, період окупності, внутрішня норма дохідності, дохід реінвестування
4	Трудові показники	коефіцієнт частки спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи
5	Маркетингові показники	коефіцієнт ринкової частки, коефіцієнт передпродажної підготовки, коефіцієнт зміни обсягів продажу, коефіцієнт доведення продукту до споживача,

Наведені показники дозволяють інвестору або власнику підприємства оцінити можливість інвестиційного розвитку підприємства, дають можливість для своєчасного формування і впровадження певних управлінських рішень для покращення очікуваних результатів від використання інвестицій.

При оцінці інвестиційного проекту, особливо в торгівлі часто використовують аналіз точки беззбитковості (Break-even Point). Точка беззбитковості – це обсяг збуту, на якому загальні витрати дорівнюють загальним прибуткам, обумовлюючи поточні прибутки (ЕВІТ) дорівнювати нулю, або можна також сказати, що точка беззбитковості визначає момент

коли інвестиції принесуть дохід. Як тільки підприємство досягає точки беззбитковості, можна рахувати який додатковий прибуток принесуть власнику його інвестиції. За допомогою такого аналізу можна планувати об'єм виробництва продукції, встановлювати ціни на продукцію, здійснювати вибір найбільш ефективних технологій виробництва, розробляти оптимальні виробничі плани.

Розв'язуючи задачу сполучення інвестиційних і фінансових можливостей, оптимізуючи інвестиційну програму, підприємство забезпечує мінімізацію інвестиційних ризиків, максимізацію прибутку, досягнення фінансової стійкості та платоспроможності, ефективний інвестиційний режим, який сприяє його економічному розвитку.

Сучасні умови функціонування підприємницьких структур характеризуються загостренням конкуренції на усіх ресурсних та товарних ринках, що зумовлює необхідність здійснювати систематичне оновлення техніки та технологічних процесів, підвищувати кваліфікацію працівників, впроваджувати сучасні управлінські системи, автоматизувати усі види діяльності тощо. Інноваційні перетворення переважно вимагають значних капіталовкладень, а оскільки переважна частина українських підприємств характеризується збитковістю та неплатоспроможністю, то відповідно не можна їх фінансувати за рахунок власних коштів. Кредитні ресурси для вітчизняних суб'єктів господарської діяльності також доволі дорогі та недоступні. Відповідно найбільш сприятливою формою фінансування революційного, а не еволюційного розвитку підприємств є залучення інвестицій. Не потрібно забувати про те, що фінансові ресурси під час перерозподілу характеризуються властивістю перетікання у найбільш прибуткові проекти. Зрозуміло, що інвестор ризикує та прагне вкласти власні високоліквідні кошти у реалістичні інвестиційні проекти, які уможливають забезпечення оптимального рівня доходності. Проблема вибору для інвестора об'єкта інвестування тісно пов'язана із критеріями порівняльного аналізу альтернативних проектів, системності та

комплексності охоплення індикаторами усіх сфер діяльності організації, прогнозування перспективного розвитку підприємств з урахуванням реалізації інвестиційних проектів тощо. Сьогодні в Україні існує багато причин, які зумовлюють небажання інвесторів вкладати кошти в українські підприємства: від недоліків національного законодавства та відсутності ефективних механізмів його впровадження до корумпованості різних владних структур. Подолання інвестиційної непривабливості вимагає чітких і скоординованих зусиль, складовою частиною яких має стати визначення конкретних пріоритетів інвестиційної політики. Одним з головних напрямків цієї політики має стати розгляд і встановлення системи індикаторів, за допомогою яких можна було б оцінити інвестиційну привабливість того чи іншого підприємства, галузі, регіону та країни загалом. Підприємство в цій системі є кінцевим пунктом вкладення засобів, де реалізуються конкретні проекти. Проте для стратегічного інвестора не будуть переконливими аргументи інвестування засобів, наприклад, у металургійний комбінат, якщо розвиток цієї галузі в масштабах міжнародної економіки знаходиться у кризовому стані. Також, незважаючи на всю фінансову вигідність і привабливість проекту, ризик політичної й економічної нестабільності в державі зведе нанівець будь-які зусилля щодо залучення інвесторів. З огляду на вищезазначене, виникає необхідність у формуванні збалансованої багатовекторної системи індикаторів оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, яка слугуватиме критерієм вибору альтернативних інвестиційних проектів для потенційних інвесторів, а також формуватиме орієнтири розвитку підприємств для підвищення їхньої інвестиційної привабливості.

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність фінансово-економічних, соціальних, матеріально-технічних, виробничих, ринкових та інших характеристик підприємства з урахуванням рейтингів інвестиційної привабливості країни, регіону місцезнаходження підприємства та галузі його функціонування, яка забезпечує пріоритетне становище підприємства у

конкурентній боротьбі заінвестиційні ресурси. З огляду на це пропонується оцінювання здійснювати у багатовекторний спосіб на засадах врахування та визначення таких індикаторів комплексного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств:

1) рейтинг інвестиційної привабливості країни та регіону місцезнаходження об'єкта інвестування;

2) рейтинг інвестиційної привабливості галузі, у якій працює підприємство;

3) система індикаторів оцінювання підприємства:

– фінансово-економічні індикатори (показники ліквідності: коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, чистий оборотний капітал; показники фінансової стійкості: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами, коефіцієнт маневреності власного капіталу; показники ділової активності: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності власного капіталу, період обороту активів, період обороту власного капіталу, період обороту кредиторської заборгованості, період обороту дебіторської заборгованості, період обороту власного капіталу; показники рентабельності: коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності реалізації, коефіцієнт рентабельності виробництва; обсяг сплачених податків; обсяги залучених інвестицій; обсяги залучених кредитів);

– соціальні індикатори (структура персоналу корпорації; чисельність персоналу корпорації (явкова, облікова, середньооблікова); коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт стабільності персоналу; середній стаж роботи та вік працівників за категоріями; продуктивність праці; трудомісткість; фонд оплати праці та його структура; рівень травматизму);

– матеріально-технічні індикатори (показники майнового стану: коефіцієнт зношення основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів, коефіцієнт ефективності капітального ремонту); показники використання основних засобів: фондвіддача, фондомісткість, коефіцієнт використання виробничих потужностей, коефіцієнт екстенсивного використання основних засобів, коефіцієнт інтенсивного використання основних засобів; показники використання матеріальних ресурсів: матеріаломісткість, матеріаловіддача, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів);

– індикатори керівного складу (кількість керівників загалом та за рівнями управління зокрема, кількість фахівців загалом та за рівнями управління зокрема, фонд оплати праці управлінців та його структура, рівень кваліфікації керівників, середній вік керівників, середній стаж керівників на управлінських посадах);

– виробничі індикатори (величина виробничих площ, рівень механізації та автоматизації виробничих процесів, незавершене виробництво, валова продукція, коефіцієнти використання проектної та виробничої потужностей, виробнича програма, номенклатура та асортимент продукції, індекс якості продукції);

– ринкові індикатори (ринкова частка підприємства, динаміка росту обсягів реалізації, кількість власних торговельних точок, конкурентоспроможність продукції, економічний ефект від реклами; рівень насичення платоспроможного попиту на продукцію підприємства);

– індикатори капіталізації (структура розподілу акціонерного капіталу, частка прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, співвідношення номінальної та ринкової вартості акцій, обсяг дивідендів на одну акцію тощо);

4) індивідуалізована система індикаторів, що характеризує інвестиційний проект (дохід на вкладений капітал, термін окупності, внутрішня прибутковість інвестиційного проекту тощо).

Виокремлення останньої групи показників обумовлена тим, що оцінювання інвестиційної привабливості підприємства значною мірою залежить від об'єкта інвестування (емітент цінних паперів, об'єкт приватизації тощо). Можливі варіанти, коли підприємство характеризується однією сильною конкурентною перевагою (унікальна продукція, наявність кваліфікованих кадрів рідкісних професій, сучасні унікальні технології) і на основі цього може формувати потужну інвестиційну привабливість за несприятливих значень інших параметрів.

1.3. Ресурсне забезпечення інвестиційного розвитку підприємства торгівлі: склад і джерела залучення

Інвестиційний розвиток підприємства торгівлі залежить від факторів інтрагенної та екстрагенної, по відношенню до менеджменту, природи. І, як засвідчує аналіз наукового доробку з проблематики інвестицій, екстрагенні фактори для забезпечення інвестиційного розвитку підприємства часто є вирішальними: прийняття необхідних законодавчих актів, що стимулюють інвестування в інвестиції, пряме бюджетне фінансування пріоритетних інвестиційних проектів, фінансова підтримка сектору НДДКР, створення центрів трансферу технологій тощо.

Інвестиційні ресурси – це активи, які підприємство використовує для забезпечення інвестиційної діяльності.

За результатами аналізу сучасних наукових досліджень сформовано такі підходи до розуміння ресурсного забезпечення інвестиційного розвитку підприємства [85, с. 607]:

1. Фінансовий. Прибічники цього підходу ототожнюють ресурсне забезпечення з фінансовим. Так, зокрема, В. В. Платонов [83, с. 85] під ресурсним забезпеченням інвестиційних проектів розуміє використання тієї

або іншої форми фінансування: венчурного, бюджетного, банківських кредитів, внутрішніх фінансових ресурсів корпорацій та ін.

2. Підприємницький. Ресурсне забезпечення розглядається в нерозривній єдності з організаційними формами впровадження інвестицій, яких виділяють дві: внутрішнє (внутрішньо-фірмове) підприємництво і зовнішнє підприємництво (зовнішній венчур, спін-оф) [90].

Підприємницький підхід акцентує увагу на організаційних механізмах, що забезпечують генерування інвестиційних ідей, їх ефективний скринінг і прискорену реалізацію. Надзвичайно важливою є роль лідера-підприємця: його талант, вміння об'єднати однодумців в єдину команду. У роботах Дж. Тіммонса та С. Спінеллі [95] досліджуються сучасні інвестиційні стартапи і відзначається першочерговість формування такого ресурсу, як підприємницька команда, і відносно меншу важливість фінансового забезпечення.

3. Інформаційний. Ресурсне забезпечення діяльності сучасних підприємств взагалі та їх інвестиційного розвитку, зокрема, є надзвичайно складним і включає визначення потреби в різних видах ресурсів, планування їх надходження на підприємство, облік складських запасів, гнучке корегування ресурсних обмежень.

4. Знаннєвий. Здатність до інвестиційного розвитку обумовлюється найважливішим ресурсом – знаннями, які, в свою чергу, можуть бути як неформалізованими, так і формалізованими у результатах фундаментальних і прикладних досліджень, а також мати певну матеріальну форму та ринкову вартість у вигляді патентів та ліцензій.

Вивчення, систематизація й узагальнення досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених щодо ресурсного забезпечення інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання дозволили говорити про те, що для інвестиційного розвитку потрібне ресурсне забезпечення, що охоплює обґрунтування потреб у ресурсах, визначення джерел ресурсів і мобілізацію ресурсів, формування інвестиційного потенціалу.

Таким чином, можна виділити такі групи ресурсів, які відіграють найважливішу роль у забезпеченні інвестиційного розвитку підприємства:

- матеріальні ресурси (основні засоби та оборотні засоби, а саме малоцінні та швидкозношувані предмети, пакувальні матеріали, паливо, електроенергія);
- нематеріальні ресурси (об'єкти інтелектуальної власності тощо);
- трудові ресурси (управлінський, трудовий або кадровий персонал зайнятий на підприємстві за основною чи допоміжною діяльністю);
- інтелектуальні ресурси (вміння, знання та навички для створення цінностей тощо);
- фінансові ресурси (кошти та грошові надходження для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат та стимулювання працівників);
- енергетичні ресурси (первинні та вторинні джерела енергії, результатом використання яких є відрахування у бюджет);
- техніко-технологічні ресурси (сукупність спеціалізованих знарядь, предметів та способів праці, за допомогою яких виробляються певні види однорідної продукції або надаються послуги, що задовольняють однорідні потреби);
- інформаційні ресурси (сукупність технологічних елементів, які реалізують функції збирання, збереження, оброблення, передавання й доведення до користувачів інформації в організаційно-управлінських системах з використанням вибраного комплексу технічних засобів та наявністю, крім рутинних операцій, елемента творчого характеру, тобто людського фактору, який не підлягає регламентації та формалізації).

Активізація інвестиційної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана передусім з пошуком джерел і форм інвестування, які мають забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями. У процесі фінансування інвестиційного портфелю підприємства, важливим є оптимальне поєднання інвестиційних ресурсів.

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», до основних джерел фінансового забезпечення інвестицій належать:

- власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян та юридичних осіб тощо);
- позикові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування;
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян [4].

Як видно з рис. 1.3, інвестиційні ресурси підприємства, які можуть бути використані для забезпечення інвестиційного розвитку, класифікуються за основними джерелами фінансування. На підприємстві можуть використовуватися внутрішні та зовнішні джерела фінансування інвестиційних ресурсів. Внутрішні інвестиційні ресурси – це частина капіталу, яка перебуває у власних фондах підприємства і може бути скерована на фінансування інвестиційної діяльності.

Найважливішим із внутрішніх інвестиційних ресурсів є прибуток підприємства. З метою фінансування інвестиційної діяльності використовується частка прибутку, яка залишилася після сплати податків та інших платежів – чистий прибуток. Розглянемо структуру класифікацію інвестиційних ресурсів підприємства.

До зовнішніх джерел фінансування інвестиційного розвитку підприємства належать:

- облігаційні займи;
- довгострокове кредитування банків;
- цільовий державний кредит;

- інвестиційний податковий кредит;
- інвестиційний лізинг;
- кошти від продажу акцій;
- внесок вітчизняних і зарубіжних інвесторів;
- безкоштовне цільове інвестування, державних органів та комерційних структур [21, с. 125].

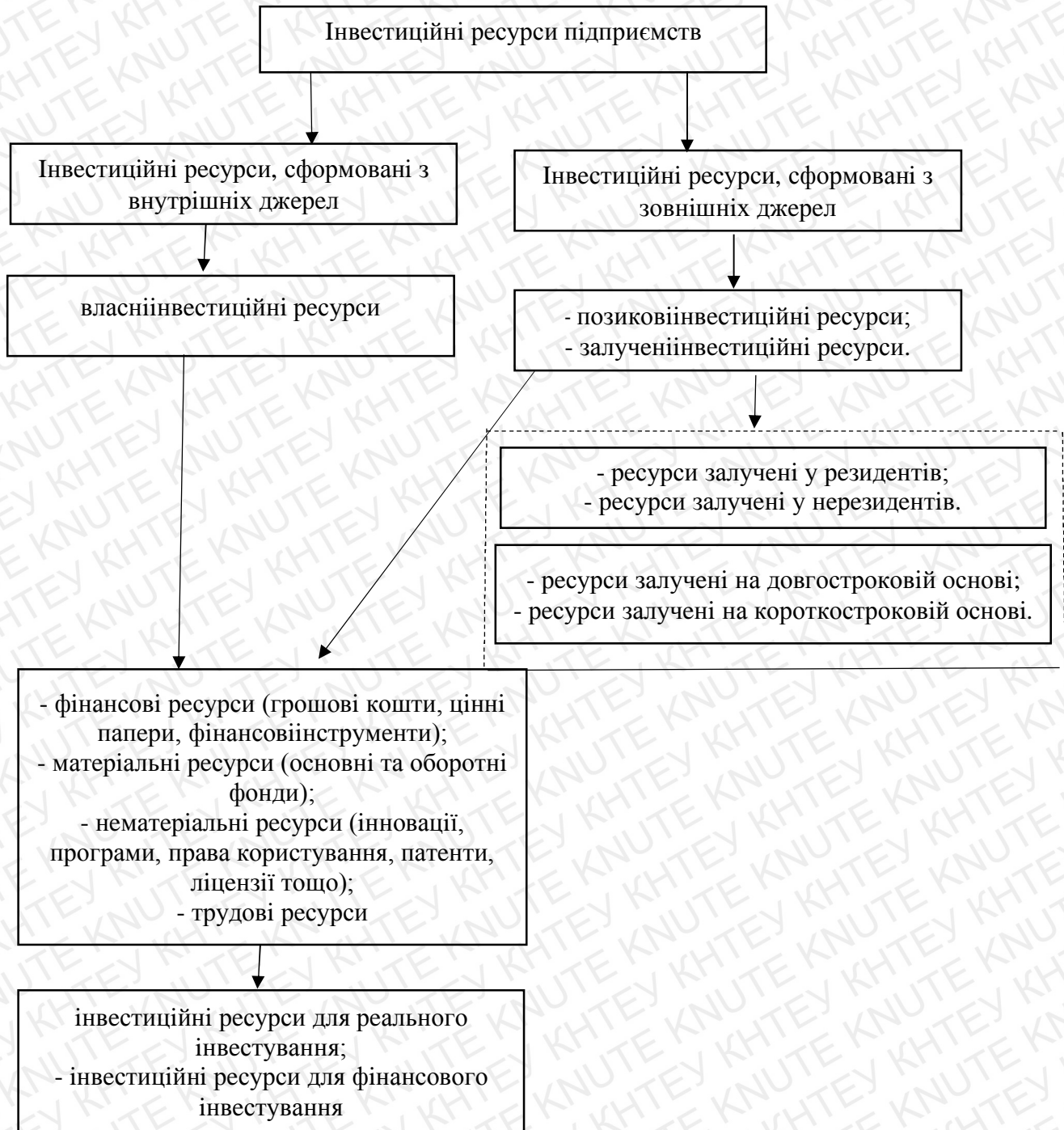


Рис. 1.3. Класифікація інвестиційних ресурсів підприємства [21, с. 112]

Зовнішні інвестиційні ресурси – це частина капіталу, яку підприємство залучає із зовнішніх джерел з метою фінансування інвестиційної діяльності.

До внутрішніх джерел фінансування інвестиційного розвитку належать:

- нерозподілений прибуток;
- амортизацію;
- частину оборотних активів, які мобілізуються в інвестиції;
- страхові виплати;
- реінвестований прибуток.

Серед позикових джерел забезпечення інвестиційних ресурсів найбільш поширеними є довгострокові банківські кредити – боргові відносини між підприємством і фінансовими установами, за принципами строковості, поверненості, забезпеченості, платності, цільового використання.

Одним із нових боргових джерел фінансування інвестиційних ресурсів, яке отримало розповсюдження у розвинених країнах при інвестуванні малого та середнього бізнесу, є інвестиційний селенг – форма зобов'язання, при якій власник передає право на користування його майном (як основними засобами, так і цінними паперами та продуктами інтелектуальної власності), отримуючи відповідну плату.

Залучення того чи іншого джерела фінансування інвестицій пов'язане з певними витратами: акціонерам треба виплачувати дивіденди, банкам – проценти за надані кредити чи вкладені депозити тощо.

Переваги й недоліки зовнішніх і внутрішніх форм ресурсного забезпечення інвестиційного розвитку розглянуто в табл. 1.2.

Відносно залученого капіталу необхідно зазначити, що вартість банківських кредитів на довгостроковій і короткостроковій фінансовій основі визначається як сума витрат підприємства з їх залучення та обслуговування:

$$kBK = kBC / (1 - FBK) * 100 \quad (1.1)$$

де kBK – вартість банківського кредиту на довгостроковій чи короткостроковій фінансовій основі, %;

kBC – відсоткова ставка за банківський кредит, коеф.;

FBK – рівень витрат із залучення банківського кредиту (наприклад, страхування кредиту за рахунок позичальника) щодо його суми, коеф.

Таблиця 1.2

Переваги та недоліки форм ресурсного забезпечення інвестиційного розвитку [21, с. 162]

Форми інвестування	Переваги	Недоліки
Внутрішні	<ul style="list-style-type: none"> – відносно «швидкі» при залученні; – не вимагають сплати будь-якого позикового відсотка; – мінімальний ризик банкрутства/або неплатоспроможності; – повний контроль за діяльністю підприємства здійснюють його засновники 	<ul style="list-style-type: none"> – обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів і, як наслідок, проблематичність розширення інвестиційної діяльності; – недостатність зовнішнього контролю за ефективністю використання власних інвестиційних ресурсів; – за умови некваліфікованого управління можливими є небажані фінансові наслідки для підприємства
Зовнішні	<ul style="list-style-type: none"> відсутність необхідності постійних обов'язкових виплат із прибутку (розмір дивіденду може змінюватися від нуля до значних розмірів за умови успішної діяльності) 	<ul style="list-style-type: none"> – ймовірність втрати контролю над акціонерним товариством зі сторони його засновників внаслідок зростання розміру акціонерного капіталу; – випуск акцій не може бути постійним джерелом фінансових ресурсів, оскільки зростання акціонерного капіталу веде до підвищення пропозиції цінних паперів даного підприємства, як наслідок, до зниження їх ціни; – при облігаційному фінансуванні підприємство жорстко зв'язує себе зобов'язаннями щодосплати основної суми боргу та відсотків у домовлені строки; – доступні лише крупним підприємствам

Вартість облігаційної позики із заданим терміном погашення і номінальною відсотковою ставкою (kOP) обчислюється таким чином:

$$k_{\text{оп}} = \left(V_N \cdot c + \frac{V_N - V_P}{n} \right) : \left(\frac{V_N + V_P}{2} \right), \quad (1.2)$$

де V_N – номінальна вартість облигації, грн;

V_P – поточна реалізаційна ціна облигації, грн;

n – загальний термін позики (або кількість років, що залишилися до погашення облигації);

c – номінальна ставка відсотка за облигацією, коеф.

Якщо капітал містить декілька складових, зазвичай, власний і позиковий, то виникає необхідність визначення середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost of Capital – WACC). Середньозважена вартість капіталу являє собою суму вартостей всіх складових капіталу підприємства, зважених на їхню частку в структурі капіталу за балансовою або ринковою вартістю. Оцінка вартості капіталу підприємства має здійснюватися постійно на кожному з етапів його життєвого циклу.

У цілому середньозважена вартість капіталу підприємства визначається за формулою:

$$\bar{k}_K = \left(\sum d_{\text{ПКі}} \cdot k_{\text{ПКі}} \cdot (1 - T) + \sum d_{\text{ВКі}} \cdot k_{\text{ВКі}} \right) \times 100, \quad (1.3)$$

де k_K – середньозважена вартість капіталу підприємства, %;

$d_{\text{ПКі}}$, $d_{\text{ВКі}}$ – питома вага позикового і власного капіталу і-го виду, коеф.;

$k_{\text{ПКі}}$, $k_{\text{ВКі}}$ – вартість окремих елементів позикового і власного капіталу, %;

T – ставка податку на прибуток, коеф.

Щодо інвестиційних проектів, середньозважену вартість капіталу використовують як ставку дисконтування, з нею порівнюють визначену внутрішню норму дохідності (Internal Rate of Return – IRR). Остання має бути вищою за WACC у проектах, що мають на меті отримання прибутку.

Ставка WACC нижча, ніж у конкурентів або в середньому по галузі, означає здатність підприємства винайти дешевші джерела фінансування

абосформувати їхню структуру таким чином, щоб мінімізувати середньозважену вартість.

Існують обмеження щодоструктури джерел фінансових ресурсів. Баланс між власним і позиковим капіталом має зберігатися для усунення ризику неплатоспроможності підприємства через надмірне використання позикових джерел.

На практиці застосування формули WACC має чимало труднощів, особливо для підприємств, які не мають лістингу або акції яких не перебувають в обігу. Підприємства та організації, зареєстровані на фондових біржах, або ті, що випустили акції в обіг, можуть розрахувати ринкову вартість складових капіталу і на її основі розрахувати частки складових капіталу. Підприємства, акції яких не перебувають в обігу, можуть розраховувати WACC або лише на основі балансової вартості складових капіталу, або користуючись статистичними даними аналогічних компаній, скоригованими з урахуванням особливостей досліджуваного підприємства.

1.4. Методи оцінки ефективності механізму інвестиційного розвитку підприємства торгівлі

У результаті дослідження наукових джерел можна дійти висновку, що розвиток підприємств можна тлумачити як процес переходу від поточного стану підприємства до кращого (досконалішого) порівняно з попереднім станом відповідно до поставлених цілей.

Поняття інвестиційного розвитку підприємств торгівлі тісно переплітається із поняттям потенціалу та конкурентоспроможності. Проаналізуємо науково-методичні підходи щодо оцінювання рівня інвестиційного розвитку, спираючись на сукупність таких виокремлених показників, як конкурентоспроможність, фаза розвитку підприємства, інтегральний показник розвитку, ступінь реалізації потенціалу.

На рис. 1.4 подано загальну схему механізму інвестиційного розвитку підприємства. Підсистеми забезпечення включають в себе: нормативно-правове та методично-інформаційне забезпечення. В свою чергу, під нормативно-правовим забезпеченням розуміють нормативні та інструктивні документи, законодавство України, міжнародні угоди та місцеве регулювання. Методично-інформаційне забезпечення є організуючим початком будь-якої діяльності наявність інформації забезпечує вибір оптимальних рішень для подальшого функціонування підприємства.

У сфері інформаційного забезпечення ефективного механізму інвестиційного розвитку підприємства необхідно:

- системно акумулювати інформацію міжгалузевого характеру з метою пошуку оптимальних джерел інвестиційного забезпечення та вивчення практики реалізації подібних проектів найкращих підприємств;
- здійснювати моніторинг засобів масової інформації щодо публікації досвіду зарубіжних компаній в аналогічній сфері з метою запозичення досвіду та його адаптація до вітчизняних умов реалізації інноваційних проектів;
- здійснювати огляд звітів міжнародних організацій та рейтингових агенцій у сфері інноваційного розвитку підприємств з метою налагодження контактів із закордонними партнерами, що можуть бути потенційними інвесторами стратегічних інноваційних проектів;
- системно відслідковувати ситуацію на валютно-фінансовому ринку країни з метою уникнення непередбачуваних втрат від коливання курсу іноземної валюти;
- досліджувати банківський сектор країни з метою обрання надійного партнера під час пошуку залучених кредитних ресурсів.

У сфері нормативно-правового забезпечення ефективного механізму інвестиційного розвитку підприємства необхідно:

- систематично відслідковувати зміни та доповнення в Законах України;

– відслідковувати та на зібраннях учасників реалізації інноваційного проекту обговорювати можливий вплив на реалізацію проекту змін в законодавстві;

Оцінювання рівня інвестиційного розвитку підприємств відбувається шляхом виділення найважливіших складових інвестиційного розвитку підприємства. На вибір основних складових впливає кількість показників, складність у подальших розрахунках, точність кінцевого результату, наявність єдиного результуючого показника ефективності, обґрунтованість вибору груп індикаторів.

Оцінювання рівня інвестиційного розвитку підприємств може складатися із трьох блоків:

- оцінювання ризиків внутрішнього середовища підприємства;
- оцінювання економічного ефекту;

Вибір складових оцінки розвитку підприємства (фінансовий, кадровий, інвестиційно-інноваційний, виробничий потенціал) включає в себе велику кількість показників, вони мають різну природу та відображають різні характеристики розвитку підприємства. Основні показники були розглянуті у попередньому підрозділі У такому випадку виникає необхідність побудови узагальненого (інтегрального, зведеного) показника.

На основі отримання даних оцінки рівня інвестиційного розвитку підприємства формують систему цілей на поточний і довгостроковий періоди діяльності та виділяють пріоритетні завдання, вирішення яких дозволяє досягнути поставлені цілі.

Будь-який виявлений незадовільний вплив на рівень інвестиційного розвитку підприємства передбачає перехід на початковий етап оцінки рівня інвестиційного розвитку підприємства та формування системи цілей на поточний і довгостроковий періоди діяльності та виокремлення пріоритетних завдання, вирішення яких дозволяє досягнути поставлені цілі. Так, якщо по закінченні періоду реалізації проекту планується надходження засобів у

виділіквідаційної вартості устаткування чи вивільнення частини оборотних коштів, вони повинні бути враховані як доходи відповідних періодів.



Рис. 1.4. Інвестиційний механізм розвитку підприємства

Існує дві основні групи методів оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства:

1) статичні методи, які передбачають розрахунок показників на основі недисконтованих грошових потоків, тобто вони не враховують зміну вартості грошей у часі. Такі методи здебільшого використовувались в умовах командно-адміністративної системи;

2) динамічні методи, які, навпаки, враховують зміну вартості грошей у часі та передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того самого періоду шляхом їх дисконтування чи компаундингу (нарощування) [23, с. 111].

Саме динамічні методи оцінки ефективності механізму інвестиційного розвитку підприємства набули широкого застосування в більшості країн світу. Вони виявилися найбільш концептуально правильними та загальнопридатними для застосування в ринкових умовах. До динамічних методів оцінки ефективності механізмів інвестиційного розвитку слід віднести такі:

- чиста теперішня вартість грошових потоків (ЧТВ);
- внутрішня ставка дохідності (ВСД);
- період окупності інвестицій (ПО);
- індекс прибутковості проекту (ІП);

Огляд методик і показників оцінки ефективності інвестиційного розвитку подано в табл. 1.3.

Метод чистої теперішньої вартості заснований на зіставленні величини вихідної інвестиції (ІС) із загальною сумою дисконтованих чистих грошових надходжень, що генеруються нею протягом прогнозованого терміну. Оскільки приплив коштів розподілений у часі, він дисконтується за допомогою коефіцієнта r , який встановлюється інвестором самостійно, виходячи з щорічного відсотка повернення, що він хоче чи може мати на капітал, який ним інвестується [59, с. 98].

Таблиця 1.3

Методи і показники оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства

Характеристика методів за основою назвою	Показники оцінки ефективності інвестиційного розвитку
1	2
Класичні	1) коефіцієнт ефективності; 2) строк окупності
Сучасні	1) чистий теперішній дохід; 2) індекс дохідності; 3) період окупності; 4) внутрішня норма дохідності
Метод врахування вартості грошей та фактору часу	1) період окупності; 2) облікова норма прибутковості
Метод дисконтування грошових потоків	1) чиста теперішня вартість; 2) внутрішня норма прибутковості
Статичні методи	1) спрощені грошові потоки; 2) реінвестований дохід; 3) чистий прибуток
Динамічні методи	1) дисконтовані грошові потоки; 2) дохід реінвестування; 3) чистий дохід
Метод облікових оцінок	1) строк окупності інвестицій; 2) коефіцієнт ефективності інвестицій
Метод дисконтованих оцінок	1) чистий ефект; 2) індекс рентабельності інвестицій; 3) внутрішня норма прибутку; 4) дисконтований строк окупності інвестицій
Метод результативності	1) строк окупності; 2) коефіцієнт рентабельності капітальних вкладень; 3) визначення ануїтету; 4) коефіцієнт приведених затрат
Метод розрахунку чистої поточної вартості	1) чиста теперішня вартість; 2) коефіцієнт внутрішньої рентабельності; 3) коефіцієнт повернення капіталовкладень
Метод розрахунку вартості капіталу	1) чистий прибуток; 2) чиста теперішня вартість капіталу; 3) коефіцієнт граничної ефективності
Метод окупності та дохідності	1) окупність; 2) коефіцієнт дохідності

При прогнозуванні доходів по роках необхідно по можливості враховувати всі види надходжень як виробничого, так і невиробничого характеру, що можуть бути асоційовані з проектом. Так, якщо по закінченні періоду реалізації проекту планується надходження засобів у

виділіквідаційної вартості устаткування чи вивільнення частини оборотних коштів, вони повинні бути враховані як доходи відповідних періодів.

Метод внутрішньої ставки дохідності. Під нормою рентабельності інвестиції (IRR) розуміють значення коефіцієнта дисконтування, при якому NPV проекту дорівнює нулю. Зміст розрахунку цього коефіцієнта при аналізі ефективності планованих інвестицій полягає в тому, що IRR показує максимально припустимий відносний рівень витрат, що можуть бути асоційовані з даним проектом. Наприклад, якщо проект цілком фінансується за рахунок позички комерційного банку, то значення IRR показує верхню границю припустимого рівня банківської процентної ставки, перевищення якої робить проект збитковим. На практиці будь-яке підприємство фінансує свою діяльність, у тому числі й інвестиційну, з різних джерел. Як плату за користування авансованими в діяльність підприємства фінансовими ресурсами воно сплачує відсотки, дивіденди, винагороди, тобто несе обґрунтовані витрати на підтримку свого економічного потенціалу. Показник, що характеризує відносний рівень цих витрат, можна назвати ціною капіталу (CC). Цей показник відображає сформований на підприємстві мінімум повернення на вкладений у його діяльність капітал, його рентабельність і розраховується по формулі середньої арифметичної зваженої.

Економічний зміст цього показника полягає в наступному: підприємство може приймати будь-які рішення інвестиційного характеру, рівень рентабельності яких не нижче поточного значення показника CC (ціни чи джерела засобів для певного проекту, якщо він має цільове джерело).

Метод періоду окупності – один із найпростіших і найбільш поширених у світовій обліково-аналітичній практиці, не припускає тимчасової упорядкованості грошових надходжень. Алгоритм розрахунку строку окупності (PP) залежить від рівномірності розподілу прогнозованих доходів від інвестиції. Якщо дохід розподілений по роках рівномірно, то строк окупності розраховується розподілом одноразових витрат на

величину річного доходу, обумовленого ними. При одержанні дробового числа воно округляється у бік збільшення до найближчого цілого. Якщо прибуток розподілений нерівномірно, тострок окупності розраховується прямим підрахунком числа років, протягом яких інвестиція буде погашена кумулятивним доходом [59, с. 100].

Метод розрахунку коефіцієнта ефективності інвестиції має дві характерні риси:

- 1) він не припускає дисконтування показників доходу;
- 2) дохід характеризується показником чистого прибутку PN (балансовий прибуток за мінусом відрахувань у бюджет).

Алгоритм розрахунку винятково простий, що визначає широке використання цього показника на практиці: коефіцієнт ефективності інвестиції (ARR) розраховується розподілом середньорічного прибутку PN на середню величину інвестиції (коефіцієнт береться у відсотках). Середня величина інвестиції визначається розподілом вихідної суми капітальних вкладень на два, якщо передбачається, що після закінчення строку реалізації аналізованого проекту всі капітальні витрати будуть списані; якщо допускається наявність залишкової чи ліквідаційної вартості (RV), то її оцінка повинна бути виключена. Цей показник порівнюється з коефіцієнтом рентабельності авансованого капіталу, що розраховується розподілом загального чистого прибутку підприємства на загальну суму засобів, авансованих у його діяльність (підсумок середнього нетто). Метод, заснований на коефіцієнті ефективності інвестиції, має ряд істотних недоліків, обумовлених в основному тим, що він не враховує тимчасовий складовий грошових потоків.

Ці методи повинні демонструвати здатність процесів досягати запланованих результатів. Коли обираються відповідні методи, бажано, щоб організація визначилася із видом і величиною моніторингу чи відповідних вимірників для кожного із її процесів із врахуванням їх впливу

навідповідність продуктів вимогам і результативність системи менеджменту якості.

Проте, моніторинг оцінки результативності процесів буде не повним і одностороннім і не дозволить з'ясувати вимоги інших зацікавлених сторін, не забезпечуватиме встановлення показників, необхідних для контролювання виконання вимог усіх зацікавлених осіб.

Тому необхідно в систему оцінки процесів включати наступні критерії: ефективність і результативність; якість; час; кількість; вартість. При необхідності в систему оцінки можна додавати відповідні додаткові характеристики, зокрема критерії оцінки впливу процесу на зовнішнє середовище, оцінки можливих ризиків досягнення результату, ризиків для персоналу та інші.

Розгляд інвестиційного розвитку підприємства лише з позиції фінансування інвестиційного проекту не дає всебічної характеристики результативності процесу інвестиційного розвитку підприємства. У зв'язку з цим, можливо запропонувати до практичного застосування наступні методи оцінки економічної ефективності інвестицій на підприємстві [7]:

1. Розрахунок зростання обсягів доходу у порівнянні з аналогом, що передбачає не тільки розрахунок загального обсягу доходу (корисного результату), який отримується за весь термін корисного використання інвестицій. При цьому застосовується і теорія порівняльної оцінки ефективності (обирається найкращий варіант інвестицій), і теорія абсолютної ефективності (розраховуються оціночні показники абсолютної ефективності обраного варіанту інвестицій).

2. Оцінювання ефективності інвестицій за показниками терміну корисного використання:

- розрахунковий період впровадження інвестицій;
- перший рік після закінчення нормативного терміну освоєння інвестицій;
- початковий період терміну корисного використання інвестицій;

- термін корисного використання інвестицій;
- останній рік терміну корисного використання інвестицій.

При оцінці ефективності інвестицій, відповідно до запропонованого методу, показники оцінювання витрат розраховуються, як коефіцієнти дисконтування та коефіцієнти нарощування до початкового року впровадження інвестицій на підприємстві, які визначаються на всіх рівнях реалізації інвестиційного проекту. При цьому нарощування ефективності інвестицій визначається, як у порівнянні з аналогом, так і за рівнем ефективності, який був досягнутий підприємством в попередньому періоді реалізації інвестицій на підприємстві.

4. Чистий приведений дохід (чиста теперішня вартість) – NPV. Цей показник дає можливість одержати найбільш узагальнену характеристику результату інвестування, тобто його кінцевий ефект в абсолютній сумі. Під чистим приведеним доходом розуміється різниця між приведеними до дійсної вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту і сумою інвестиційних витрат на його реалізацію.

Сума чистого приведенного доходу по інвестиційному проекту при одномоментному здійсненні інвестиційних витрат розраховується за формулою:

$$NPV = \text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧГП}_t}{(1+i)^t} - IB, \quad \text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \text{ЧГП}_t \cdot a_t - IB \quad (1.4.1)$$

де $\frac{1}{(1+i)^t} = a_t$ – це коефіцієнт дисконтування,

i – ставка дисконту,

ЧГП_1 – сума чистого грошового потоку за окремі інтервали загального періоду експлуатації інвестиційного проекту;

IB_0 – сума одномоментних інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту;

n – число інтервалів у загальному розрахунковому періоді.

Характеризуючи показник «чистий приведений дохід» слід зазначити, що він може бути використаний не тільки для порівняльного оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів, а й як критерій доцільності їх реалізації. Незалежний інвестиційний проект, по якому показник чистого приведенного доходу є негативним або дорівнює нулю, повинен бути відхилений, тому що він не принесе підприємству додатковий прибуток на вкладений капітал. Незалежні інвестиційні проекти з позитивним значенням показника чистого приведенного доходу дають можливість збільшити капітал підприємства і його ринкову вартість. Із системи взаємовиключних інвестиційних проектів приймається той із них, по якому значення показника чистого приведенного доходу є найвищим.

Індекс (коефіцієнт) дохідності. Цей показник також дає можливість співвідносити об'єм інвестиційних витрат з майбутнім чистим грошовим потоком по проекту.

$$ID_0 = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t}}{IB} \quad (1.4.2)$$

Показник «індекс дохідності» також може бути використаний не тільки для порівняльного оцінювання, а й як критеріальний у прийнятті інвестиційного рішення про можливість реалізації проекту. Якщо значення індексу дохідності менше одиниці або дорівнює їй, незалежний інвестиційний проект повинен бути відхилений у зв'язку з тим, що він не принесе додаткового прибутку на інвестовані засоби. По взаємовиключних інвестиційних проектах за цим критерієм вибирається той з них, по якому індекс прибутковості є найвищим.

Період окупності

Це – один із найпоширеніших і найзрозуміліших показників оцінювання ефективності інвестиційного проекту. Його можна розрахувати за двома методами: статичним (бухгалтерським) і дисконтним.

Недисконтований показник періоду окупності інвестиційних витрат по проекту визначається статичним методом і розраховується за формулою:

$$ПО_0 = \frac{IB}{ЧГП}, \quad (1.4.3)$$

де ЧГП – середньорічна сума чистого грошового потоку за період експлуатації проекту (при короткострокових реальних вкладеннях цей показник розраховується як середньомісячний).

Відповідно дисконтований показник періоду окупності одномоментних інвестиційних витрат по проекту визначається за формулою:

$$ПО_0 = \frac{IB}{\sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t}}, \quad (1.4.4)$$

Показник періоду окупності використовується зазвичай для порівняльного оцінювання ефективності проектів, але може бути прийнятий і як критеріальний (у цьому разі інвестиційні проекти з більш високим періодом окупності будуть підприємством відхилятися).

Основним недоліком цього показника є те, що він не враховує ті чисті грошові потоки, що формуються після періоду окупності інвестиційних витрат. По інвестиційних проектах з тривалим терміном експлуатації після періоду їх окупності може бути отримана набагато більша сума чистого грошового потоку, ніж по інвестиційних проектах з коротким терміном експлуатації (за аналогічного і навіть швидкого періоду окупності останніх).

Внутрішньою нормою дохідності (IRR) є ставка дохідності, яка прирівнює очікувані чисті грошові потоки до початкових витрат. Для розрахунку *IRR* необхідно обчислити щодо *ЧГП* таку формулу:

$$0 = \sum \frac{ЧГП_t}{(1+r)^t} - IB \quad (1.4.5)$$

де r – ставка дохідності, яка дає $NPV = 0$.

Не варто забувати й про те, що ефективність механізму інвестиційного розвитку підприємства необхідно розглядати і в контексті впливу на нього привабливості регіону, де воно знаходиться, галузі, в якій

воно працює, атакож інвестиційного клімату в державі, резидентом якої ця компанія є. У цьому плані науковці виділяють три найвідоміші міжнародні системи оцінок інвестиційного клімату: рейтинги Institutional Investor, Euromoney та BERI. Рейтинг Institutional Investor – це передусім рейтинг (оцінка) інвестиційногорозвитку країн. Він складається за участю експертів 100 провідних міжнародних банків. Такі оцінки робляться кожних півроку за комплексним показником, що враховує різні аспекти і параметри платоспроможності та інвестиційногорозвитку 135 країн. Рейтинг Euromoney ґрунтується на дослідженні трьох груп індикаторів: ринкових – 40 %, кредитних – 20 %, політико-економічних – 40 %. Під час формування рейтингу в інформаційній системі BERI (Business Environment Risk Index) оцінюють політичну стабільність, ставлення до зарубіжних інвестицій, девальвацію, платіжний баланс, бюрократичні питання, темпи економічного зростання, можливість реалізації угод, витрати на заробітну плату, продуктивність праці, інфраструктуру, умови коротко - та довгострокового кредитування [14].

Оцінювання ефективності механізму інвестиційного розвитку підприємства є надзвичайно складним процесом, який потребує якісного інформаційного забезпечення. Методика оцінювання, використовувани індикатори насамперед залежать від обсягів та термінів інвестування. Коли йдеться про інвестування значних коштів інвестор повинен мати гарантії вигідного вкладання капіталу та його якнайшвидшого повернення, тому прагне отримати якомога більше інформації про усі сфери діяльності та потенціал об'єкта інвестування. З огляду на це, індикатори оцінювання ефективності інвестиційної діяльності підприємства повинні охоплювати усі характеристики функціонування організації, у тому числі її належність до певної країни, регіону, галузі.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

2.1. Техніко-економічна характеристика ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» – сучасне українське підприємство, яке спеціалізується на виробництві високоякісних металевих конструкцій. Незважаючи на те, що підприємство створене в 2015 році, нині воно має репутацію надійного партнера з виробництва та реалізації сітки металевої, дроту, а також високим рівнем якості наданих послуг.

Юридична адреса підприємства: 08170, Києво-Святошинський р-н., с. Віта-Поштова, вул. Набережна, 33.

Метою компанії є задоволення потреб замовників у високоякісних металоконструкціях, що зможуть представляти Україну на міжнародному ринку профільної галузі.

Сталий розвиток, закупівля високоякісної сировини та дотримання суворих стандартів виробництва дозволяють ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» гарантувати своїм клієнтам та партнерам якість світового рівня.

Основними перевагами ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» є:

- проведення попередніх випробувань на зразках для узгодження особливих вимог замовника;
- виконання спеціальної упаковки, маркування і пакування готових виробів;
- здійснення доставки готової продукції власним автотранспортом по території України. Вивантаження і завантаження автотранспорту виконуються краном і навантажувачем;
- оперативна розробка, узгодження і виконання замовлення;

- використання сучасного обладнання для виробництва металоконструкцій;
- зниження металоємності об'єкта за рахунок оптимізації проектних рішень;
- обов'язковий вхідний контроль металопрокату і витратних матеріалів, а також 100% вихідний контроль продукції.

Підприємствосамостійно планує свою діяльність і визначає перспективи свого розвитку.

Загальну характеристику ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Зміст необхідних відомостей	Джерела необхідних відомостей	Інформація щодо конкретного підприємства
1. Повна таскорочена назва підприємства	Установчі документи підприємства	ТОВ «Метал Інвест ЛТД»
2. Дата реєстрації підприємства. Номер реєстраційного свідоцтва.	Свідоцтво про державну реєстрацію	2015 р. Код – 40111931
3. Поштова та юридична адреси підприємства	Установчі документи підприємства	08170, Києво-Святошинський р-н. с. Віта-Поштова, вул. Набережна, 33
4. Підпорядкованість підприємства	Код присвоєно підприємству органом державної статистики	Закони України
5. Вид діяльності	Код присвоєно підприємству органом державної статистики	46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
6. Організаційно-правова форма підприємства	Код присвоєно підприємству органом державної статистики	Товариство з обмеженою відповідальністю
7. Форма власності	Код присвоєно підприємству органом державної статистики	Приватна власність
11. Організаційна структура підприємства	Схема організаційної структури підприємства	Лінійно-організаційна

Організаційна структура управління ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» наведена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура управління ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Як бачимо, ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» характерна лінійна організаційна структура управління. Лінійний тип організаційної структури управління характеризується лінійними формами зв'язку між ланками управління і, як наслідок, концентрацією всього комплексу функцій управління та вироблення управлінських дій в одній ланці управління.

ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» працює із замовниками на підґрунті довгострокових договірних зв'язків, а також фахівцями підприємства відпрацьований механізм щодо організації виконання одноразових замовлень, у тому числі на малі серії продукції.

Політика підприємства: головний пріоритет підприємства – збільшення прибутку. Таким чином, відбувається постійне зростання якості продукції, модернізації виробництва для підтримки репутації на ринку серед постійних клієнтів.

Ресурси:

- людські (висококваліфіковані кадри з повною чи неповною вищою інженерною освітою);
- технічні (програмне забезпечення, Revit);
- інформаційні (постійний зв'язок з керівниками проектів через соцмережі, доступ до технічної документації по проекту);

– юридичні.

Серед продукції, яку виробляє ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», особливе місце займають:

- 1) сітка металева (зварна, кладочна, анкерна, арматурна, штукатурна);
- 2) дріт (ОК, ВР-1, в'язальний, відпалений);
- 3) сітку рабицю.

Розглянемо більш детально продукцію, яку випускає ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».

Сітка металічна зварна має досить широке використання. Вона використовується для штукатурки, армування бетонної заливки, огорожі. При виготовленні сітки використовується сталевий дріт з круглим перетином. Завдяки застосуванню точкового зварювання в місцях дотику формується міцна конструкція. А подальша оцинковка забезпечує сітку рівномірним антикорозійним шаром.

Для виробництва сітки зварної на ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» використовується таке обладнання:

- автоматизований стан – обладнання для виробництва зварної сітки у рулонах;
- лінія для протягування дроту і готової сітки;
- система охолодження;
- різальний агрегат для прутків для виробництва карт;
- агрегат для скидання готової продукції в контейнер;
- тримачі для бухт дроту;
- згинальний апарат для виробництва продукції з ребрами жорсткості.

Сітка на ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» зварюється за допомогою верстата контактної зварки УТС-102.

Виробничий процес складається з таких етапів:

- 1) бухти дроту для виробництва зварної сітки укладаються в тримачі формується малюнок майбутньої сітки;
- 2) прутки запускаються у верстат багатоконтактного точкового зварювання;
- 3) на виході формується рулон або карта з уже готової сітки;

Таким чином, протягом короткого проміжку часу автоматизована лінія виробляє партію сітки, з мінімізацією ручної праці.

Металевий низьковуглецевий дріт (ОК) та дріт марки ВР-1, які реалізує ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» виготовляється з якісної низьковуглецевої катанки та круглим перерізом діаметром від 6,5 до 1 мм. Ці вироби застосовують для армування залізобетонних конструкцій тастінової кладки.

Також ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» виробляє металеву сітку рабицю. Сітка рабиця сьогодні є одним з найпоширеніших варіантів для створення огорожі. Дрібну сітку застосовують в якості армуючого шару при штукатурних роботах, а також для теплоізоляції різних трубопроводів.

Сітка рабиця, вироблена ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», характеризуються: гарною якістю, кінціспіралей з обох боків у місці з'єднання загнуті досвоєї спіралі, кінці рулонів упаковані щільним папером, полімерною плівкою або мішковиною, наявністю бірок або ярликів на рулонах.

Розглянемо основні показники техніко-економічні показники діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» протягом 2016-2018 рр. (табл. 2.2.).

Характеризуючи дані в табл. 2.2, слід відмітити, що в 2016–2018 рр. спостерігалось зростання основних показників економічної діяльності підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД». Так, обсяг реалізації в I півріччі 2018 року зріс на 40% порівняно з 2017 роком, собівартість виросла на 41%. Зменшився на 45% обсяг чистого прибутку.

Таблиця 2.2.

**Техніко-економічні показники діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ
ЛТД» протягом 2016-2018 рр.**

Показник	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 30.06. 2018	Відхилення, +/-	Відхилення,%
Чистий дохід (виручка) від реалізованої продукції, тис. грн	7286,5	18216,3	25491,5	7275,2	139,9
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	7071,4	17850,5	25 188,3	7337,8	141,1
Валовий прибуток, тис. грн	215,1	365,8	303,2	-62,6	82,9
Чистий прибуток, тис. грн.	102,8	186,9	102,6	-84,3	54,9
Фондовіддача	743,5	855,2	344,0	-511,2	40,2
Облікова чисельність працівників, чол.	65	64	66	2	103,1
Продуктивність праці, тис. грн	112,1	284,6	386,2	101,6	135,7

Тенденцію показника обсягу реалізованої продукції відображено на рис. 2.2.

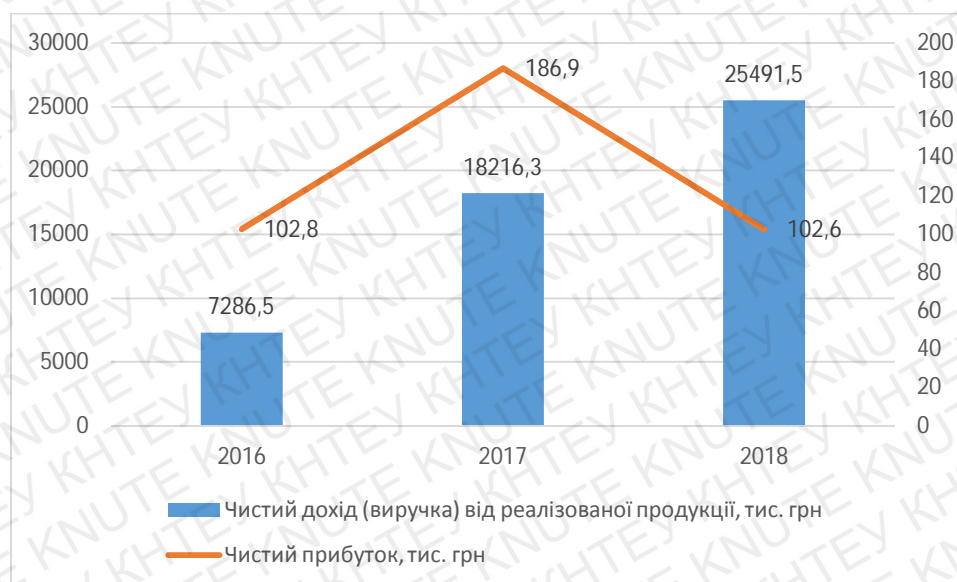


Рис. 2.2. Обсяг реалізованої продукції та чистий прибуток ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» у 2016–2018 рр., тис. грн

Як бачимо, обсяг чистого прибутку змінюється відповідно до надходжень від реалізації продукції ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД». У першому півріччі 2018 року його значення складало 102,6, що менше ніж у

2017 році, проте перевищує показники I півріччя 2017 року (тоді було отримано збиток).

Таким чином, можна відзначити таке: ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» спеціалізується на виробництві високоякісних металевих конструкцій. Основним асортиментом продукції підприємства є: сітка металева, дріт, сітка рабиця. Аналіз техніко-економічних показників діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» показав зростання обсягів реалізації у I півріччі 2018 року на 40% порівняно з 2017 роком.

2.2. Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Проведемо аналіз платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД». Спочатку оцінимо склад і динаміку активів підприємства (табл. 2.3).

У 2017 році необоротні активи ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» зросли на 22,9 тис. грн, або у 2,2 рази за рахунок зростання як незавершених капітальних інвестицій, так і основних засобів. Причому необоротні активи підприємства формуються лише цими двома статтями. У I половині 2018 року необоротні активи зросли на 42,4 тис. грн або в 2 рази за рахунок збільшення основних засобів. Незавершені капітальні інвестиції в аналізованому періоді скоротилися удвічі.

Оборотні активи у 2017 році зросли на 1670,7 тис. грн або на 73,6%, а у I півріччі 2018 року на 551,6 тис. грн, або на 12,7%.

Отже, у структурі активів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» станом на 30.06.2018 р. на необоротні активи припадає лише 1,8%, решта 98,2% – оборотні (рис. 2.3). Причому 73,5% активів станом на 30.06.2018 р. займають запаси.

Таблиця 2.3

**Оцінка динаміки обсягу таскладу активів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»
за 2016–2018 рр.**

Показники	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн		Темп зростання, %	
	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 30.06. 2018	31.12. 2017/ 31.12. 2016	30.06. 2018/ 31.12.2017	31.12. 2017/ 31.12. 2016	30.06.2018/ 31.12.2017
1. Необоротніактиви							
Незавершені капітальніінвестиції	8,3	19,7	9,3	11,4	-10,4	237,3	47,2
Основні засоби	9,8	21,3	74,1	11,5	52,8	217,3	347,9
Всього необоротних активів	18,1	41,0	83,4	22,9	42,4	226,5	203,4
2. Оборотніактиви							
Запаси	1375,5	2560,2	3315,5	1184,7	755,3	186,1	129,5
Дебіторська заборгованість за товари	31,2	73,9	199,9	42,7	126	236,9	270,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками	70,5	138,3	321,2	67,8	182,9	196,2	232,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	211,4	443,6	235,6	232,2	-208	209,8	53,1
Грошові кошти	340,4	280,9	90,2	-59,5	-190,7	82,5	32,1
Іншіоборотніактиви	299,0	382,8	263,8	83,8	-119	128,0	68,9
Всьогооборотних активів	2268,5	3939,2	4 428,4	1670,7	489,2	173,6	112,4
Всьогоактивів	2286,6	3960,2	4 511,8	1673,6	551,6	173,2	113,9

Отже, у структуріактивів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» станом на 30.06.2018 р. на необоротніактиви припадає лише 1,8%, решта 98,2% – оборотні (рис. 2.3). Причому 73,5% активів станом на 30.06.2018 р. займають запаси.

Необоротніактиви підприємствастаном на кінець червня 2018 року формувались переважноосновними засобами (88,8% необоротних активів) і незавершеними капітальними інвестиціями (11,2%).

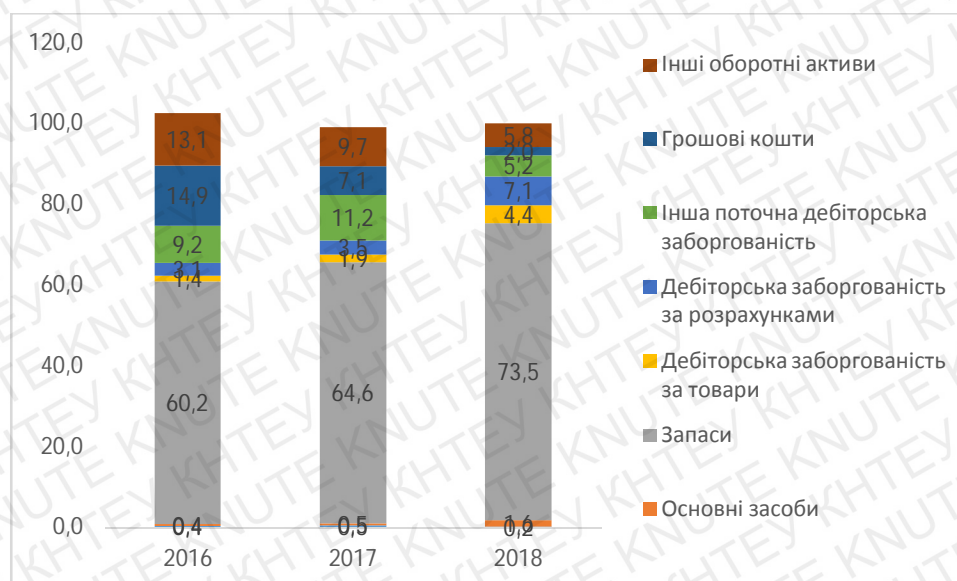


Рис. 2.3. Структура активів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» протягом 2016–2018 рр.

Необоротні активи підприємства станом на кінець червня 2018 року формувались переважно основними засобами (88,8% необоротних активів) і незавершеними капітальними інвестиціями (11,2%).

Аналіз динаміки оборотних активів показав таке: оборотні активи ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» формуються в основному запасами, дебіторською заборгованістю та іншими оборотними активами. Обсяг запасів також зростає протягом усього аналізованого періоду, що пояснюється нарощуванням виробничої потужності підприємства, і станом на кінець червня 2018 року їх розмір складав 3315,5 тис. грн, або 74,8% оборотних активів. Дебіторська заборгованість підприємства складала 16% оборотних активів на кінець червня 2018 року.

Частка грошових коштів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» на кінець I півріччя 2018 року незначна – 2% оборотних активів, причому у 2016–2017 рр. їх обсяг був значно вищий – 14,9% та 7,1% оборотних активів відповідно.

Аналіз джерел утворення майна підприємства проведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз джерел утворення майна ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2016-2018 рр.

Показники	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн		Темп зростання, %	
	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 30.06. 2018	31.12. 2017/31.12. 2016	30.06. 2018/ 31.12.2017	31.12. 2017/31.12. 2016	30.06. 2018/ 31.12. 2017
1. Власний капітал							
Статутний капітал	25,0	25,0	25,0	0	0	100,0	100,0
Нерозподілений прибуток	99,8	186,9	289,5	87,1	102,6	187,3	154,9
Неоплачений капітал	25,0	22,0	22,0	-3	0	88,0	100,0
Всього власний капітал	102,0	189,9	292,5	87,9	102,6	186,2	154,0
2. Довгострокові зобов'язання							
Всього довгострокові зобов'язання	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Поточні зобов'язання							
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	718,7	1534,7	2 637,8	816	1103,1	213,5	171,9
Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	13,2	44,1	2,0	30,9	-42,1	334,1	4,5
з страхування	0,5	2,1	2,2	1,6	0,1	420,0	104,8
з оплати праці	2,4	7,6	8,2	5,2	0,6	316,7	107,9
Інші поточні зобов'язання	1449,0	2201,8	1 569,1	752,8	-632,7	152,0	71,3
Всього поточні зобов'язання	2183,8	3790,3	4 219,3	1606,5	429	173,6	111,3
Всього пасивів	2286,6	3960,2	4 511,8	1673,6	551,6	173,2	113,9

Як видно з даних табл. 2.4, протягом аналізованого періоду спостерігається така динаміка власного капіталу: сумастатутного капіталу залишається сталою протягом усього аналізованого періоду (25 тис. грн), неоплачений капітал також незмінний протягом аналізованого періоду і складає 22 тис. грн.

Діяльність підприємства є прибутковою, внаслідок чого зростає сума нерозподіленого прибутку з 99,8 тис. грн у 2016 році до 289,5 тис. грн у І півріччі 2018 року. Таким чином, власний капітал зростає в 2017 році

на 87,9 тис. грн або 86,2 % та на 102,6 тис. грн, або на 54% протягом січня–червня 2018 року. Власний капітал становить на кінець червня 2018 року 6,5% валюти балансу.

Довгострокових зобов'язань ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» не має. Позиковий капітал складається лише з поточних зобов'язань, які складають 93,5% валюти балансу, та протягом 2017 та 2018 років зростали на 73,6 та 11,3% відповідно. На кінець червня 2018 року поточні зобов'язання становили 4 219,3 тис. грн і склалися переважно з кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань.

Таким чином, власний капітал зростає в 2017 році на 87,9 тис. грн або 86,2 % та на 102,6 тис. грн, або на 54% протягом січня–червня 2018 року. Власний капітал становить на кінець червня 2018 року 6,5% валюти балансу.

Проаналізуємо динаміку структури джерел утворення майна ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» в табл. 2.5.

Отже, поточні зобов'язання ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» протягом аналізованого періоду зменшились на 2,2 в.п., проте залишаються основним джерелом фінансування майна підприємства.

Таблиця 2.5

Оцінка динаміки структури джерел утворення майна ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2016-2018 рр.

Показники	Питома вага, %			Абсолютний приріст питомої ваги, %	
	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 30.06. 2018	31.12. 2017/31.12. 2016	30.06. 2018/ 31.12.2017
1	2	3	4	5	6
1. Власний капітал					
Статутний капітал	1,1	0,6	0,6	-0,5	-0,1
Нерозподілений прибуток	4,4	4,7	6,4	0,4	1,7
Неоплачений капітал	1,1	0,6	0,5	-0,5	-0,1
Всього власний капітал	4,5	4,8	6,5	0,3	1,7
3. Поточні зобов'язання					

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	31,4	38,8	58,5	7,3	19,7
Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	0,6	1,1	0,0	0,5	-1,1
з страхування	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
з оплати праці	0,1	0,2	0,2	0,1	0,0
Інші поточні зобов'язання	63,4	55,6	34,8	-7,8	-20,8
Всього поточні зобов'язання	95,5	95,7	93,5	0,2	-2,2
Всього пасивів	100,0	100,0	100,0	-	-

Далі проаналізуємо фінансові результати діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» у 2016-2018 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»
за 2016–2018 рр.**

Показники	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн		Темп зростання, %	
	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 30.06. 2018	31.12. 2017/ 31.12. 2016	30.06.2018/ 31.12.2017	31.12. 2017/ 31.12. 2016	30.06. 2018/ 31.12. 2017
1. Дохід							
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	7286,5	18216,3	25491,5	10929,8	7275,2	250,0	139,9
Разом дохід	7286,5	18216,3	25491,5	10929,8	7275,2	250,0	139,9
2. Витрати							
Собівартість реалізованої продукції	7071,4	17850,5	25 188,3	10779,1	7337,8	252,4	141,1
Інші операційні витрати	99,4	137,9	200,6	38,5	62,7	138,7	145,5
Разом витрати	7170,8	17988,4	25388,9	10817,6	7400,5	250,9	141,1
Фінансовий результат до оподаткування	115,7	227,9	102,6	112,2	-125,3	197,0	45,0
Податок на прибуток	12,9	41,0	0,0	28,1	-41	317,8	0,0
Чистий прибуток	102,8	186,9	102,6	84,1	-84,3	181,8	54,9

Як бачимо, у 2017 році обсяг реалізації зріс у 2,5 рази, до 18216,3 тис. грн, а за I півріччя 2018 року уже на 40% більше ніж за цілий 2017 рік. Причому ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» інших доходів, крім реалізації продукції, неотримувало.

У структурі витрат практично 100% припадає на собівартість продукції, яка зростає швидшими темпами, ніж обсяг реалізації. Найшлісопераційні витрати припадає менше 1%.

Протягом аналізованого періоду діяльність ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» була прибутковою, правда обсяг прибутку невеликий 100-200 тис грн.

Наступним етапом аналізу фінансового стану ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» є аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Аналіз показників ліквідності і платоспроможності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2016–2018 рр.

№ з/п	Показники	Формула	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2018	Відхилення абс.	
						2017	2018
1	Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	$K_{п.л} = \frac{OA}{KP}$ OA — оборотні активи; KP — короткострокові пасиви.	1,04	1,04	1,05	0	0,01
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{а.л} = \frac{ГК}{KP} = \frac{A1}{(П1 + П2)}$	0,16	0,07	0,02	-0,09	-0,05
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{ш.л} = \frac{OF - B3}{KP}$, B3 — виробничі запаси.	0,41	0,36	0,26	-0,05	-0,1
4	Власні оборотні кошти (робочий капітал)	ВОК = OA – KP	84,7	148,9	209,1	64,2	60,2
5	Забезпечення поточної діяльності власними оборотними коштами	$K_3 = \frac{ВОК}{OA}$	0,04	0,04	0,05	0	0,01
6	Маневреність власних оборотних коштів	$M_{ф.к} = \frac{ГК}{ВОК} = \frac{A1}{ВОК}$	4,02	1,89	0,43	-2,13	-1,46

Станом на 30.06.2018 р. помічена така тенденція:

- показник поточної ліквідності (коефіцієнт покриття): показник відповідає нормативу, що характеризує достатність у підприємстваоборотних засобів для покриття своїх зобов'язань, рівень показника зростає у I півріччі 2018 року порівняно з 2017 р., що оцінюється позитивною тенденцією;
- показник абсолютної ліквідності: показник показує яку частку короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно за рахунок наявних грошових коштів, в даному випадку у 2016 році – 16%, у 2017 році – 7%, у 2018 році – 2%, що оцінюється негативною тенденцією;
- коефіцієнт швидкої ліквідності: показник нижче нормативу і має тенденцію до зниження, що оцінюється негативною тенденцією, а це означає, що підприємство не може погасити свої зобов'язання за рахунок грошових коштів та очікуваних фінансових надходжень;
- показник власних оборотних коштів (робочий капітал): показник показує, що підприємству вистачає оборотних коштів для розрахунку за короткостроковими зобов'язаннями.

Проведемо аналіз фінансової стійкості підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2016–2018 рр. в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2016–2018 рр.

Показник	Дата			Відхилення абс.	
	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2018	2017	2018
Оцінка показників фінансової стійкості					
Наявність власних оборотних коштів	84,7	148,9	209,1	64,2	60,2
Коефіцієнт фінансової автономії	0,04	0,05	0,06	0,00	0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	22,42	20,85	15,42	-1,56	-5,43
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,04	0,05	0,06	0,00	0,02
Коефіцієнт фінансового ризику	21,41	19,96	14,42	-1,45	-5,53
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,83	0,78	0,71	-0,05	-0,07
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,04	0,04	0,05	0,00	0,01

На основі табл. 2.8 можемо дійти висновків про фінансову стійкість підприємства:

- коефіцієнт автономії незначно зріс тасклав на кінець червня 2018 року – до 0,06, проте його незначне значення свідчить про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування що є негативно. Протягом усьогоаналізованого періоду цей показник був меншими за 50%;
- коефіцієнт фінансової залежності в I півріччі 2018 року дешоскоротився, проте його значення залишається надмірним;
- коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів підприємствааналогічний коефіцієнту фінансової автономії оскільки довгострокових зобов'язань ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» не має;
- коефіцієнт фінансового ризику у I півріччі 2018 року роціскоротився, щосвідчить проскорочення частки позикових коштів, що припадає на власні, дана динаміка є позитивною, проте його високе значення свідчить про те що на 1 грн власного капіталу приходиться 14,4 грн залученого;
- підприємство має достатньо власних оборотних коштів;
- коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом зрісістаном на 30.06.2018 р. складає 0,05, що є позитивною тенденцією. Проте показник має мізерне значення, щосвідчить про високу ймовірність настання банкрутства;
- коефіцієнт маневреності власних коштів скоротився. Коефіцієнт показує, що мала частка перманентного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності.

Узагальнюючи висновки, відмітимо таке: підприємство не є фінансовостійким.

Основним важелем підвищення ефективності використання ресурсів будь-якого підприємства є управління їх діловою активністю. Це уможливилює здійснення об'єктивної оцінки результативності фінансово-господарської діяльностісуб'єкта господарювання з метою її оперативного корегування, аотже, визначення векторів розвитку, у тому числі за умов посиленоекологічного навантаження. Діловаактивність формує імідж

підприємства, є візитною карткою у справах бізнесу. Від об'єктивності, точності оцінки й оптимізації ділової активності підприємства залежить якість управлінських рішень у сфері стратегічного розвитку.

Для оцінки інтенсивності використання ресурсів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» проведемо аналіз оборотності активів та заборгованості. Аналіз основних показників оборотності наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз показників оборотності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2016–2018 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютні зміни	
				2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
1. Продуктивність активів, грн/грн	3,19	4,60	5,65	1,41	1,05
2. Тривалість обороту активів, днів	112,97	78,26	63,72	-34,71	-14,55
3. Коефіцієнт оборотності, оборотів					
виробничого капіталу	402,57	444,30	305,65	41,73	-138,65
оборотних активів	3,21	4,62	5,76	1,41	1,13
запасів	5,30	7,12	7,69	1,82	0,57
дебіторської заборгованості	23,27	27,78	33,69	4,51	5,91
4. Тривалість обороту, днів					
виробничого капіталу	0,89	0,81	1,18	-0,08	0,37
оборотних активів	112,08	77,85	62,54	-34,23	-15,31
запасів	67,96	50,60	46,82	-17,36	-3,77
дебіторської заборгованості	15,47	12,96	10,69	-2,51	-2,27

Зменшилась тривалість обороту виробничого капіталу, що є позитивним фактором і свідчить про зростання ефективності використання виробничих фондів на підприємстві. Решта показників ділової активності підприємства зросли, що свідчить про зростання кількості оборотів запасів, оборотних активів і дебіторської заборгованості протягом року, що є негативним фактором.

Графічно динаміку показників оборотності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» показано на рис. 2.4. Негативним у діяльності підприємства є збільшення кількості оборотів оборотних активів. Така тенденція, на жаль, характерна для ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» упродовж аналізованого періоду.

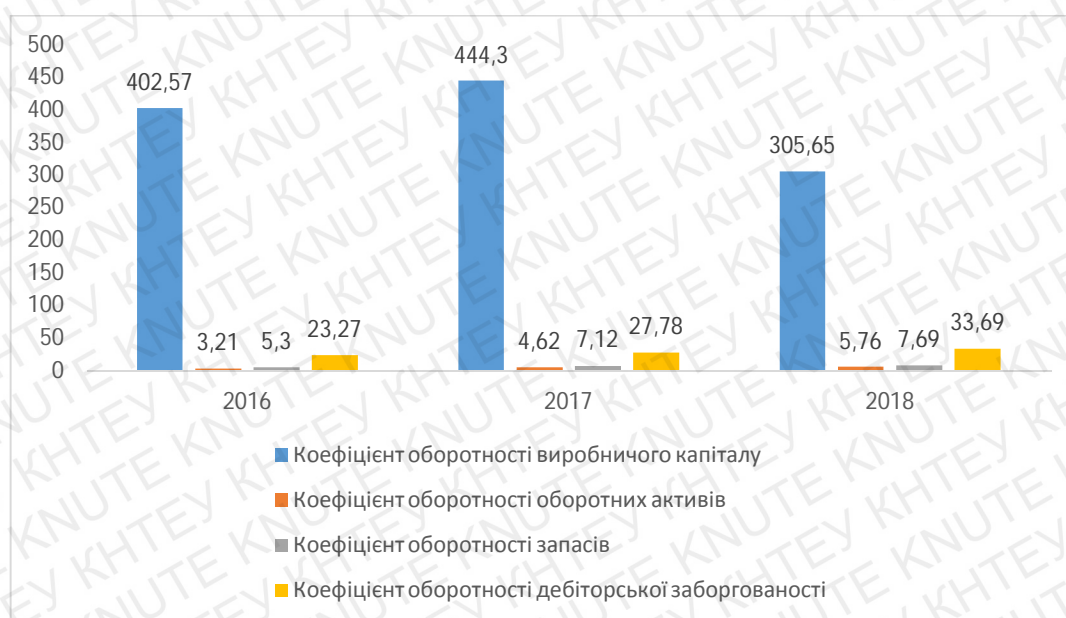


Рис. 2.4. Динаміка показників оборотності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Тривалість одного обороту в 2017 році зросла на 1,4. Тому важливим є впровадження заходів щодо вдосконалення процесу управління оборотними активами на підприємстві, а також подальший розвиток та оптимізація фінансових процесів.

Наведемо основні показники рентабельності в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Розрахунок показників рентабельності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2016–2018 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютні зміни	
				2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	7286,5	18216,3	25491,5	10929,80	7275,20
Чистий прибуток	102,8	186,9	102,6	84,10	-84,30
Оборотні активи	2268,5	3939,2	4428,4	1670,70	489,20
Рентабельність за чистим прибутком, %					
реалізації	1,41	1,03	0,40	-0,38	-0,62
активів	4,50	0,05	0,02	-4,45	-0,02
оборотних активів	4,53	0,05	0,02	-4,48	-0,02
виробничого капіталу	567,96	455,85	123,02	-112,10	-332,83
власного капіталу	100,78	98,42	35,08	-2,36	-63,34

Графічно динаміку показників рентабельності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» показано на рис. 2.5.

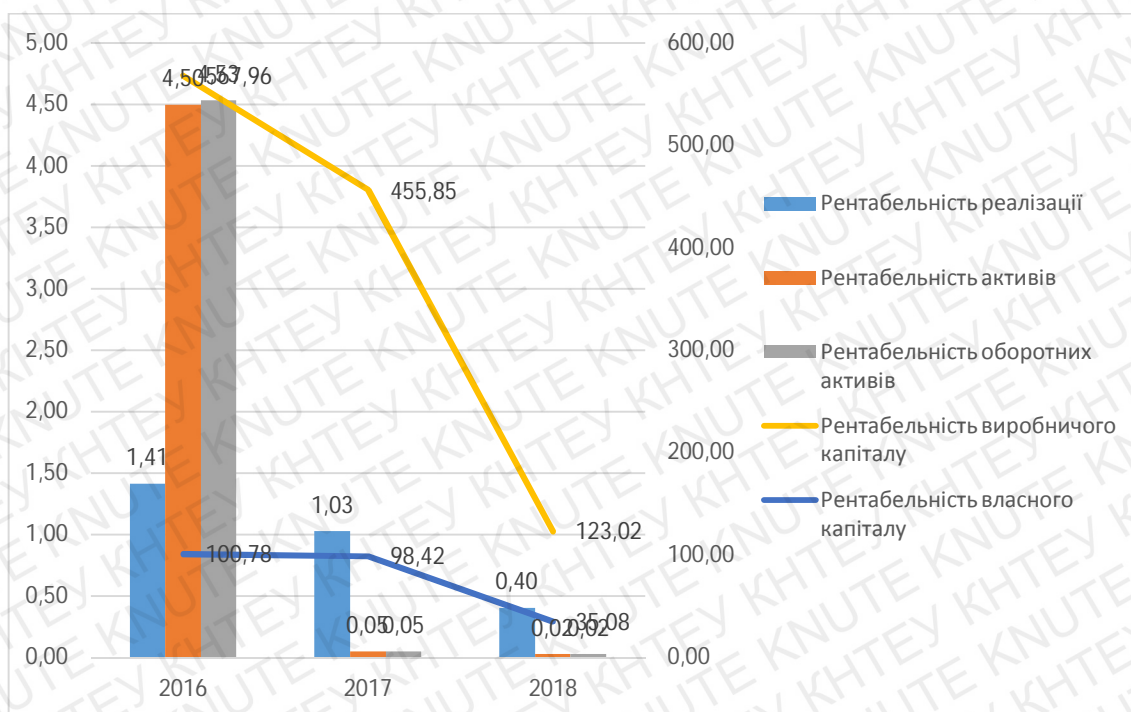


Рис. 2.5. Динаміка показників рентабельності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Значення і динаміку зміни коефіцієнта прибутковості ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» зааналізований період можна представити в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка коефіцієнта прибутковості

Коефіцієнт прибутковості	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Зміна показника	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
Чистий прибуток / Чиста реалізація	102,8/7286,5= -0,014	189,6/18216,3= -0,01	102,6/25491,5= 0,004	-0,004	-0,006

З табл. 2.11 видно, що коефіцієнт прибутковості зменшився до 0,004 % у I півріччі 2018 року.

Слід зазначити: протягом 2016–2018 рр. зміни цього показника були незначним (менше 1 в. п.). Це означає, що в 2018 році на підприємстві після вирахування з отриманого доходу всіх витрат залишається 0,6 коп. прибутку від кожної гривні продажу.

Таким чином, проведений аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» показав,

щопідприємство не є фінансовостійким, має недостатню ліквідність, спостерігається зростання більшості показників ділової активності, що є негативним фактором.

2.3. Аналіз обсягу і напрямів інвестиційної діяльності підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Оцінку інвестиційного розвитку ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» проведемо за такими напрямками:

Внутрішня підсистема підприємства:

- виробничо-технологічна складова інвестиційного потенціалу підприємства;
- науково-технічна складова інвестиційного потенціалу підприємства;
- кадрові складова інвестиційного потенціалу підприємства;
- фінансово-економічна складова інвестиційного потенціалу підприємства;
- соціально-культурне середовище підприємства.

Зовнішня підсистема підприємства:

- державна інвестиційна політика;
- ринкові умови (зміни в ринковому середовищі, нові можливості чи загрози для діяльності підприємства, сила конкурентів, інтереси споживачів);
- політична ситуація.

Внутрішня підсистема підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» характеризує сильні та слабкі сторони його діяльності (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Порівняння сильних іслабких сторін ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Сфера діяльності		Сильні сторони	Слабкі сторони
1		2	3
1	Організація управління	Компетентне керівництво Організація системи комунікацій	Відсутність чіткого поділу праці управлінського персоналу
2	Маркетинг	Подальше збільшення частка ринку	Конкуренція
3	Дослідження і розробки	Наявність матеріальної бази для проведення досліджень	Нестача коштів для проведення інших перспективних в майбутньому проектів
4	Фінанси	Прибуткова діяльність	Залежність від зовнішнього фінансування
5	Технологія і виробництво	Власна технологія, яка відповідає стандартам	Вузкий асортимент продукції
		Кращі можливості виробництва, ніж у конкурентів	Наявність конкурентів з великими потужностями
		Відносно новеобладнання	Невисока мобільність виробництва
		Економія на масштабах виробництва	
6	Персонал	Високий рівень підготовки кадрів	
7	Організаційна культура	Відмінний мікроклімат в колективі	Відсутність реклами

Аналізуючи дані табл. 2.12, можна побачити, що підприємство має достатню кількість бізнес-переваг для того, щоб вводити та реалізовувати власні інвестиційні проекти.

Відправною точкою створення системи просування на підприємстві є вивчення потреб клієнтів, перелік конкурентів. Споживачів цікавлять: своєчасна доставка товару; готовність постачальника задовольняти екстрені потреби клієнта; акуратне поводження з товаром при вантажно-розвантажувальних роботах; готовність постачальника приймати назад дефектні товари і швидко замінювати їх; готовність постачальника підтримувати товарно-матеріальні запаси заради клієнта.

Просування продукції починається з одержання замовлення від клієнта. Відділ збуту готує рахунки-фактури та розсилає їх різним підрозділам підприємства. Якщо певні види продукції відсутні в складі, комірник має повідомити про це виробничий відділ. Саме тут створюється план виробництва на наступні періоди. Відсутні в складі види продукції додаються до виробничого плану на наступний період (тиждень або місяць).

Якщо продукція є в наявності на складі, то вона відвантажується покупцеві. Такі операції супроводжуються відповідними документами (видаткові накладні).

Складування. Будь-якому підприємству до моменту продажу, в тому числі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», доводиться зберігати продукцію на складах. Організація зберігання необхідна тому, що цикли виробництва і споживання рідко збігаються один з одним. Організація складського зберігання допомагає усунути ці протиріччя.

ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» зберігає свою продукцію на складі, який розміщений на території підприємства. Це підвищує рівень контролю за продукцією, але з іншої сторони, склади зв'язують капітал, а в разі потреби зміни місця зберігання компанія не може реагувати достатньо гнучко.

Вибір виду транспорту. ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» розташоване поблизу транспортних магістралей, тому найбільш придатним видом транспорту продукції є автомобільний транспорт.

У вирішенні проблеми транспортування підприємство враховує складні компроміси між різними видами транспорту, а також наслідки цих компромісів для інших видів діяльності в системі розподілення складування і підтримки товарно-матеріальних запасів. Оскільки з плином часу відносні витрати різних видів транспорту змінюються, підприємство переглядає свої схеми транспортування.

Реалізація продукції тісно пов'язана з виконанням договірних зобов'язань із постачання продукції. Недовиконання плану за договорами для підприємства обертається зменшенням виторгу, прибутку, виплатою штрафних санкцій. Крім того, в умовах конкуренції підприємство може загубити ринки збуту продукції, що спричинить спад виробництва.

У процесі аналізу визначається виконання плану постачань за місяць і з наростаючим результатом у цілому по підприємству, у розрізі окремих сфер діяльності під підприємства та його споживачів і видів продукції,

з'ясовуються причини недовиконання плану і дається оцінка діяльності по виконанню договірних зобов'язань.

Інвестиційна діяльність ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» характеризується придбанням необоротних активів, зокрема основних засобів, в 2016–2017 рр. (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Види інвестиційної діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2015–2018 рр.

Види інвестиційної діяльності		2015	2016	2017	2018*
Інвестиції в основні засоби	придбання	-	18,1	48,9	91,4
	вибуття	-	-	7,9	8,0
Інвестиції в нематеріальні активи	придбання	11,2	-	-	-
	вибуття	-	-	-	-
Інвестиції в оборотний капітал	Реалізація проектів з виготовлення нових видів продукції	-	-	-	-
	Реалізація проектів з удосконалення продукції	-	125,2	130,1	95,6

Примітка: * I півріччя

Як бачимо, основними видами інвестиційної діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» є інвестиції в основні засоби та оборотний капітал. Інвестиції в нематеріальні активи спостерігаються лише у 2015 році (придбання програмного забезпечення). Структура інвестиційної діяльності показана на рис. 2.6.

У 2016 році ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» було розпочато реалізацію інвестиційного проекту з організації фірмового магазину. Магазин знаходиться на території у власності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» та веде діяльність в межах Києва та Київської області. Надалі планується розширення діяльності в межах західних областей та міста Чернівці.

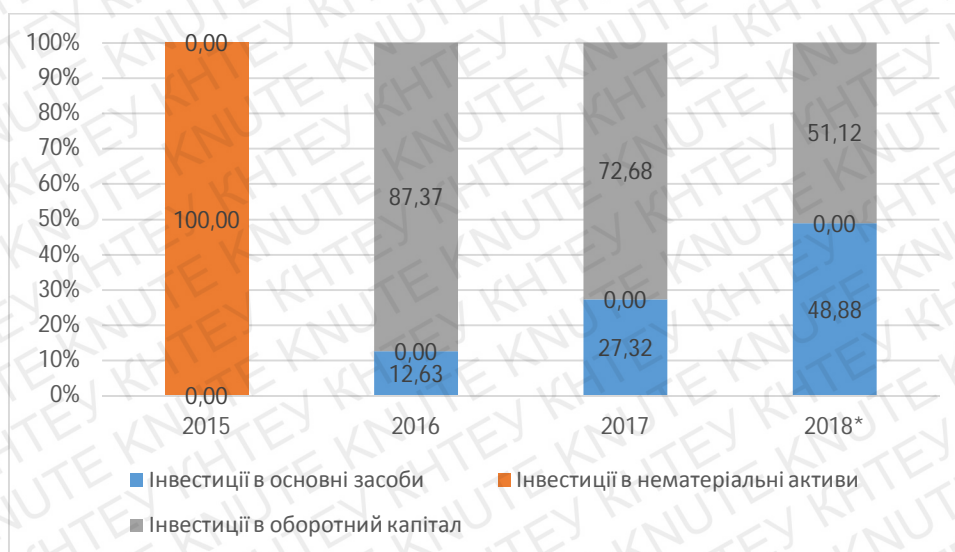


Рис 2.6. Структура інвестиційної діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

У комплект торговельного обладнання фірмового магазину входять касовий апарат, стелажі, система огороження, цінникотримачі тощо. У табл. 2.14 наведемо список обладнання, яке було придбано для виробництва для організації фірмового магазину.

Таблиця 2.14

Обладнання для організації фірмового магазину

Обладнання	Од. вим.	Кількість	Ціна, тис. грн.	Вартість тис. грн.
Касовий апарат	шт	1	20	20
Стелажі	шт	70	5	350
Система огороження	шт	1	62	62
Цінникотримачі	шт	200	0,1	20
Всього	-	-	-	452

Як видно з табл. 2.14, сумарні витрати па придбання технічних засобів склали 452 тис. грн.

У табл. 2.15 наведемо розрахунок експлуатаційних витрат по проекту.

Експлуатаційні витрати представляють собою витрати, пов'язані з експлуатацією та обслуговуванням фірмового магазину, і включають такі статті витрат:

- витрати на споживану електроенергію;
- заробітна плата обслуговуючого персоналу;

- опалення;
- амортизаційні відрахування.

Таблиця 2.15

Експлуатаційні витрати за рік

Показник	Вартість тис. грн.
Витрати на споживання електроенергії кВт	22,2
Заробітна плата	63,7
Опалення	17,5
Амортизаційні відрахування	7,7
Разом	111,1

Витрати на ремонт, транспортні послуги складають 151,1 тис. грн у рік. Сумарно, експлуатаційні витрати і витрати на ремонт, транспортні послуги в рік складають 262,2 тис. грн (151,1 + 111,1 тис. грн).

Обсяг реалізації продукції з початку реалізації проекту ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» представимо в табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Прогноз продажів на період освоєння проекту ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Показники	Значення показника по роках		
	2016	2017	2018*
Чистий обсяг реалізації, тис. грн.	1258	5689	10250
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	995	5452	9520

Примітка: *план

Як видно з табл. 2.16, заплановано у 2018 році через фірмовий магазин реалізувати продукції на суму 10250 тис. грн.

Таким чином, проаналізувавши обсяги та напрями інвестиційної діяльності підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», бачимо, що основними видами інвестиційної діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» є інвестиції в основні засоби та оборотний капітал. Інвестиції в нематеріальні активи спостерігаються лише в 2015 році (придбання програмного забезпечення).

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

3.1. Обґрунтування напрямів інвестиційної діяльності підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» на майбутній період

Досягнення інвестиційного розвитку на ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» потребує органічного поєднання чотирьох складових, представлених на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Складові забезпечення інвестиційного розвитку на ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».

Як бачимо, для досягнення інвестиційного розвитку потрібно забезпечити відповідну організаційну структуру та клімат в організації. Для цього запропонуємо такі заходи:

- удосконалити процес прийняття рішень щодо інвестиційної діяльності;
- удосконалити систему аналізу та контролю діяльності на підприємстві.

Для забезпечення реалізації запропонованих заходів необхідно створити сприятливу організаційну структуру управління. ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ

ЛТД» має досить складну організаційну структуру, яка покликана забезпечити оптимальний рівень керованості системи. Проте незадовільно налагоджені комунікації породжують помилкові рішення, нерозуміння підлеглими вимог керівництва, погіршення відносин в колективі. Погіршується або зовсім зникає зворотній зв'язок, що може призвести до серйозних помилок в оцінці внутрішнього середовища. Дані структура орієнтована на ефективне виконання відпрацьованих процесів, але зовсім не відповідає вимогам забезпечення оперативності та гнучкості інвестиційних процесів.

З урахуванням вищевикладеного можна запропонувати поєднання лінійно-функціональної структури з проектно-матричною. Проектним елементом в цій структурі стане Відділ інвестиційного розвитку бізнесу. Верхню частину модифікованої структури управління представлено на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Місце новогоструктурного підрозділу в організаційній структурі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Як бачимо, новий підрозділ повинен підпорядковувати безпосередньо Директору, тобто мати прямий доступ до вищого керівництва, щоб забезпечити максимальну підтримку інвестиційних починань та усунути впливи функціональних підрозділів, які так чи інакше будуть відстоювати

власні інтереси. Така близькість також дозволить ефективно організувати необхідні комунікації та швидко приймати управлінські рішення щодо того чи іншого проекту.

Серед основних функцій відділу розвитку бізнесу можна виділити:

1. Пошук нових перспективних напрямів розвитку – визначення основних тенденцій розвитку ринку, змін у потребах споживачів, можливостей для створення нового бізнесу.
2. Акумуляція та аналіз інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства – отримання від функціональних підрозділів звітів по різних напрямках діяльності та оцінка загального ходу реалізації інноваційної стратегії.
3. Формування пакетів інвестиційних проектів – розробка і обґрунтування інвестиційних проектів.
4. Прийом ідей від працівників та їх оцінка – функція відділу, куди спокійно може прийти (або відіслати по електронній пошті) будь-який працівник та запропонувати певні зміни і він знатиме, що ці пропозиції будуть розглянуті на доцільність впровадження.
5. Формування проектних груп для реалізації певних проектів – відбір членів таких груп із працівників функціональних підрозділів та їх залучення до інвестиційних проектів.

Відділ розвитку бізнесу повинен бути офіційно затвердженим структурним підрозділом, який функціонує на постійній основі. Проте, зрозуміло, що для реалізації навіть одного проекту цього відділу недостатньо, а збільшувати чисельність його робітників можна лише до певної розумної межі. Тому цей підрозділ повинен також нести функцію формування тимчасових проектних груп з працівників різних підрозділів, сформованих під реалізацію конкретних проектів.

До відділу розвитку бізнесу орієнтовно повинні входити спеціалісти, представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Склад відділу розвитку бізнесу

Спеціаліст 1	Функції 2
Маркетолог	<ul style="list-style-type: none"> — Пошук нових потреб споживачів — Координація роботи маркетингової служби у напрямку дослідження перспективності певних продуктових напрямків, видача завдання на проведення маркетингового дослідження — Оцінка змін на ринку та виявлення нових можливостей
Технолог	<ul style="list-style-type: none"> — Первинна оцінка технічної та технологічної можливості реалізації інвестиційних проектів — Аналіз масштабів необхідних змін у виробничому процесі — Пошук потенційних постачальників сировини та обладнання
Економіст	<ul style="list-style-type: none"> — Первинна оцінка економічної доцільності інвестиційних проектів — Визначення та оцінка необхідних для проекту ресурсів — Формування планів фінансування інвестиційних проектів
Керівник Відділу	<ul style="list-style-type: none"> — Загальна координація роботи підрозділу та командних груп — Представлення пропозицій та їх обґрунтування перед керівництвом з метою прийняття позитивного рішення

Представлений список є орієнтовним і може змінюватися залежно від зміни ситуації та потреб підприємства.

Для здійснення такої функції у даного відділу, зрозуміло, повинні бути відповідні повноваження. Також спеціалісти відділу повинні мати широкий доступ до інформації, для об'єктивної оцінки можливостей та ризиків реалізації того чи іншого проекту.

Взаємодію відділу розвитку бізнесу в ході реалізації інвестиційної стратегії підприємства з різними структурними елементами показано на рис. 3.3.

Пунктирною лінією на рисунку показане залучення співробітників різних функціональних підрозділів до реалізації інвестиційних проектів на підприємстві.

Таким чином, інвестиційні витрати за проектом створення відділу розвитку бізнесу будуть складати 701 тис. грн. Кошти потрібні на ремонт приміщення, офісне обладнання та на заробітну плату працівникам відділу.

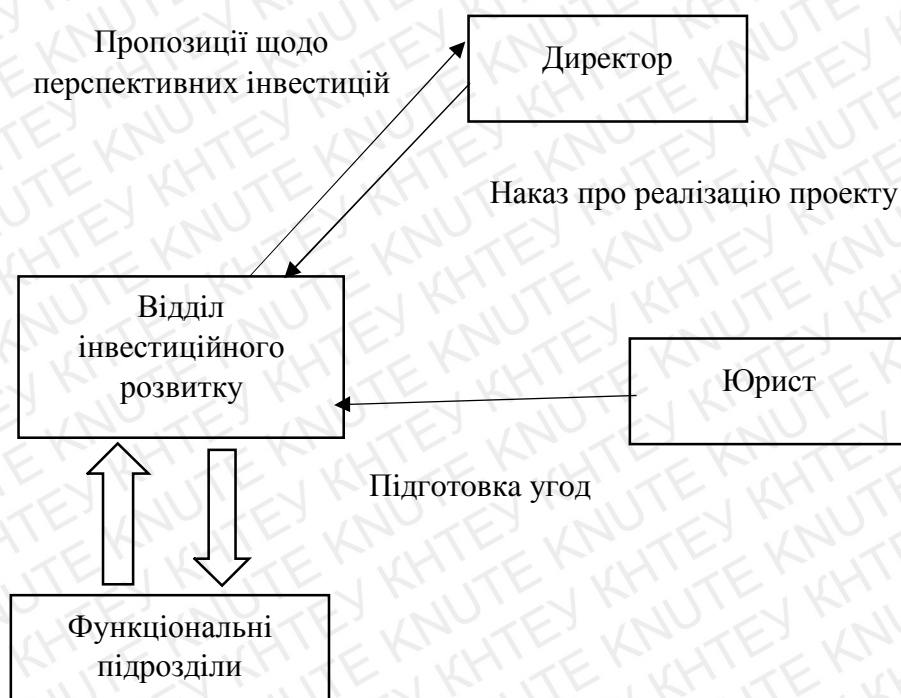


Рис. 3.3. Взаємодія відділу розвитку бізнесу з іншими підрозділами

При розрахунку ефективності створення відділу розвитку бізнесу виходимо з таких умов. Необхідні початкові інвестиції (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Початкові інвестиції за проектом створення відділу розвитку бізнесу

Стаття витрат	Сума, тис. грн
Переобладнання приміщення	152,0
Офіснеобладнання (комп'ютери та офісні засоби)	160,0
Усього	312,0

Для відділу розвитку бізнесу заплановані поточні (щомісячні) витрати складуть 30,5 тис грн.

Таблиця 3.3

Запланований фонд заробітної плати для відділу розвитку бізнесу

Заробітна плата персоналу	Заробітна плата, грн/місяць	Кількість, осіб	ФЗП, грн/місяць
Керівник підрозділу	8500	1	8500
Менеджер	5500	1	5500
Менеджер	5500	1	5000
Нарахування	-	-	8470
Усього	-	3	30470

Заплановані поточні витрати відділу розвитку бізнесу складуть 389,6 тис грн (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Заплановані адміністративні витрати

Поточні витрати	Щомісяця, тис. грн	За рік, тис. грн
Заробітна плата з нарахуваннями	30,47	365,64
Адміністративні витрати	2,0	24,0
Усього	32,47	389,64

Передбачається, що створення спеціалізованого відділу дасть змогу удосконалити процес прийняття управлінських рішень щодо інвестиційної діяльності підприємства. Зокрема, будуть виявляти перспективні напрями для інвестування, розглядати альтернативні варіанти інвестиційних проектів і вибирати найкращий, супроводжувати процес здійснення інвестицій та контролювати результати.

Наступним напрямом інвестиційного розвитку підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» є розширення асортименту продукції підприємства, зокрема, пропонується розширення існуючої лінійки продукції ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» через введення в реалізацію додаткових потужностей виробництва сітки рабиці.

На підприємстві ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» процес виробництва сітки рабиці проводиться на ручному верстаті, який не має електроприводу. На основі технологічного процесу виробництва сітки рабиці у ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» слід зазначити, що 3 операції проводяться вручну. Це є досить негативним моментом, оскільки призводить до таких наслідків:

- додаткові необґрунтовані витрати часу;
- зниження продуктивності праці (зменшена кількість продукції);
- можливість виникнення помилок;
- відсутність інструкції.

Усі ці недоліки є досить суттєвими, оскільки спостерігається низька продуктивність праці.

Тому основна мета реалізації проекту автоматизації виробництва сітки рабиці за допомогою впровадження нової технологічної лінії (встановлення автоматичного верстату) – зменшення кількості ручних операцій у технологічному процесі виробництва сітки рабиці в ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», що значно економить витрати часу на виробництво продукції, готової на реалізацію, зменшує кількість помилок, що можливі при застосуванні ручної роботи та підвищує конкурентоспроможність продукції підприємства. Крім того, нове обладнання дасть змогу виробляти крім сітки рабиці, також сітку секційну для огорожі.

Мета проекту – вдосконалення процесу виробництва готової продукції з метою збільшення обсягів виробництва продукції, розширення асортименту, поліпшення її якості.

Це дозволяє:

- стабілізувати роботу підприємства;
- підвищити ефективність виробництва;
- поліпшити фінансовий стан за рахунок збільшення оборотних коштів;
- сприяти збільшенню і розширенню ринків збуту товарної продукції, росту торгівлі.

Для реалізації проекту планується:

- реконструкція, технічне переозброєння і дооснащення необхідним устаткуванням виробничого цеху;
- поліпшення якості продукції, що випускається.

Основним завданням введення в продаж продукції є диференціація продуктового ряду та досягнення задоволення потреб більшої кількості споживачів.

У табл. 3.5 наведено інформацію щодо процесу розробки та реалізації інвестиційного проекту з вдосконалення процесу виробництва готової продукції та розширення асортименту ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД».

Таблиця 3.5

Процес розробки та реалізації проекту

№ з/п	Етап	Відповідальний
1	Підготовчий етап	
1.1	Збір інформації про ринок, ємність, ціни, конкуренти	Маркетолог
1.2	Опитування потенційних споживачів	Маркетолог
1.3	Збір даних про обладнання	Технолог
1.4	Купівля обладнання	Спеціаліст відділу матеріально-технічного забезпечення
2	Технологічні дослідження	
2.1	Розробка інформаційного забезпечення	Технолог
2.2	Налагодження обладнання	Технолог
2.3	Тестування обладнання	Технолог
2.4	Підготовка технічної документації	Технолог
2.5	Навчання персоналу	Технолог
3	Розробка маркетингової стратегії та політики	
3.1	Концепція товару	Маркетолог
3.2	Сегментація ринку	Маркетолог
3.3	Цінова політика, стратегія стимулювання збуту	Маркетолог
3.4	Розробка рекламної стратегії, підготовка рекламних матеріалів	Маркетолог
4	Впровадження проекту	
4.1	Проведення рекламної компанії	Маркетолог
4.2	Пропозиції потенційним споживачам серед клієнтів компанії	Спеціаліст по роботі з клієнтами

На початкових етапах роботи з проектом внаслідок того, що обсяги вихідної інформації є недостатніми дуже важко зробити кількісний аналіз ризику. У цих випадках доцільно використовувати експертний метод аналізу ризику.

Важливим моментом є те, що поточна діяльність підприємства не зупиняється під час первісних стадій здійснення проекту. Підприємство планує розмістити нове обладнання на додаткових вільних виробничих площах, що є в наявності. Таким чином, продовження поточної діяльності, у свою чергу, також є забезпеченням джерела покриття деяких витрат, що виникнуть на початковому етапі здійснення проекту.

Дослідимо основних учасників реалізації проекту, та оцінимо їх основні функції та цілі (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

Аналіз основних учасників проекту «Встановлення автоматичної лінії з виробництвасітки рабиці»

№ з/п	Учасник	Функції	Мета
1	Директор	Управлінська	Максимізація прибутку
2	Керівник цеху	Управлінська	Підвищення продуктивності праці
3	Головний інженер	Організація пошуку новогообладнання	Підвищення продуктивності праці
4	Менеджер з персоналу	Організація пошуку новогоспеціаліста, проведення відбору кандидатів	Забезпечення підприємства висококваліфікованим персоналом
5	Менеджер відділу логістики	Дослідження ринку постачальників, вивчення особливостей кожного та визначення найбільш оптимального	Підвищення продуктивності праці

Основними етапами реалізації проекту «Встановлення автоматичної лінії з виробництвасітки рабиці» є такі (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Основні етапи реалізації проекту «Встановлення автоматичної лінії з виробництвасітки рабиці»

Номер етапу	Назва етапу	Час реалізації
1	Пошук постачальникаобладнання	01.12.2018-01.02.2019
2	Пошук спеціалістів для встановлення та налагодження новогообладнання для організації безперервного виробничого процесу	01.12.2018-01.02.2019
3	Монтаж та встановлення обладнання	01.02.2019-15.02.2019
4	Пробна партія сітки рабиці	16.02.2019
5	Організація постійного процесу виробництвасітки рабиці	3 17.02.2019

Відповідно до контрактів із постачальниками устаткування, загальний термін від моменту оплати до моменту повноцінного використання у проекті складе не більш 1,5 міс., у тому числі 1 міс. на постачання устаткування і не більш 15 днів на монтаж, установку, запуск і навчання персоналу.

Зобразимо графічно основні етапи реалізації проекту «Встановлення автоматичної лінії з виробництва сітки рабиці» за допомогою методу сіткового графічного зображення (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Сітковий графік виконання проекту «Встановлення автоматичної лінії з виробництва сітки рабиці»

Два перших етапи проводяться паралельно, що показано на сітковому графіку. Кожний наступний етап починається після закінчення попереднього.

Для того щоб оцінити інвестиційні витрати за проектом потрібно вибрати необхідне обладнання (верстат).

Головним критерієм вибору постачальників є:

- висока якість обладнання та послуг, що відповідають Європейським вимогам і сертифіковані за стандартом ISO 9001, обов'язкова наявність валідаційних документів (протоколів випробувань, тасертифікатів на матеріали);
- обов'язкове навчання персоналу з отриманням свідоцтва на обслуговування обладнання;
- гарантійний термін, тасервісне обслуговування;

- технічні характеристики;
- умови оплати.

Аналіз основних постачальників обладнання наведений у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Вибір постачальника

Фірма-постачальник	Ціна, тис. грн	Гарантійний період	Наявність сертифікатів	Рейтингова оцінка
Vitaer	250,00	12	Ні	3
Acromatic	210,00	10	Ні	3
Krist	200,00	11	Ні	3
KORCH	270,00	15	Ні	3
I.M.A	280,00	14	Ні	3
Marchesini	290,00	13	Ні	3
Marchesini	208,50	17	Так	2
GEA	350,00	12	Ні	3
Entek	280,00	11	Ні	3
Italcom	290,00	14	Так	2
Getinge	250,00	12	Так	2
Siemens	310,00	5	Ні	3
Siemens	390,00	2	Ні	3
Getinge	420,00	16	Так	2
Atlas-Corca	200,00	25	Так	1
Halcom	210,00	18	Так	2
ERWEKA	220,00	14	Так	2

По кожній одиниці обладнання був проведений тендер із залученням не менше 3-х постачальників. Найвищий рейтинг – 1-е місце, розглядається на технічній раді та пропонується до придбання.

На основі аналізу, проведеного в табл. 3.8, найбільш оптимальними умовами для постачання нової пакувальної лінії є постачальник обладнання Atlas-Corca.

Цей постачальник пропонує такі умови поставки обладнання:

Ціна – 200 тис. грн.

Гарантійний період – 25 місяців.

Наявність сертифікату.

Здійсимо розрахунок інвестиційних витрат по проекту «Розширення асортименту продукції» в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Розрахунок інвестиційних витрат по проекту «Розширення асортименту продукції»

Стаття витрат	Сума, тис. грн
Обладнання	200,0
Налаштування обладнання	30,
Усього	230,0

Збільшення персоналу за даним інвестиційним проектом не потрібно. Таким чином, інвестиційні витрати при реалізації проекту «Розширення асортименту продукції» будуть становити 230 тис. грн.

Реалізація цього проект дасть змогу підприємству збільшити обсяги реалізації за рахунок зростання товарного випуску продукції у перші ж місяці після монтажу обладнання.

Аналіз фінансового стану, проведений у попередньому розділі, показав, що за рахунок власних коштів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» реалізувати запропоновані проекти не зможе, тому наступним етапом буде пошук джерел фінансування.

3.2. Обґрунтування ресурсного забезпечення інвестиційного розвитку підприємства торгівлі ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» на майбутній період

Розробка інвестиційної стратегії передбачає насамперед планування науково – технічних досліджень і вибір ефективної форми інноваційної діяльності, здійснення якої забезпечить раціональний розподіл та використання обмежених ресурсів підприємства і його адаптацію до умов зовнішнього середовища.

Розглянемо більш детально існуючі альтернативні можливості підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» щодо підвищення ефективності господарської діяльності (рис. 3.5).

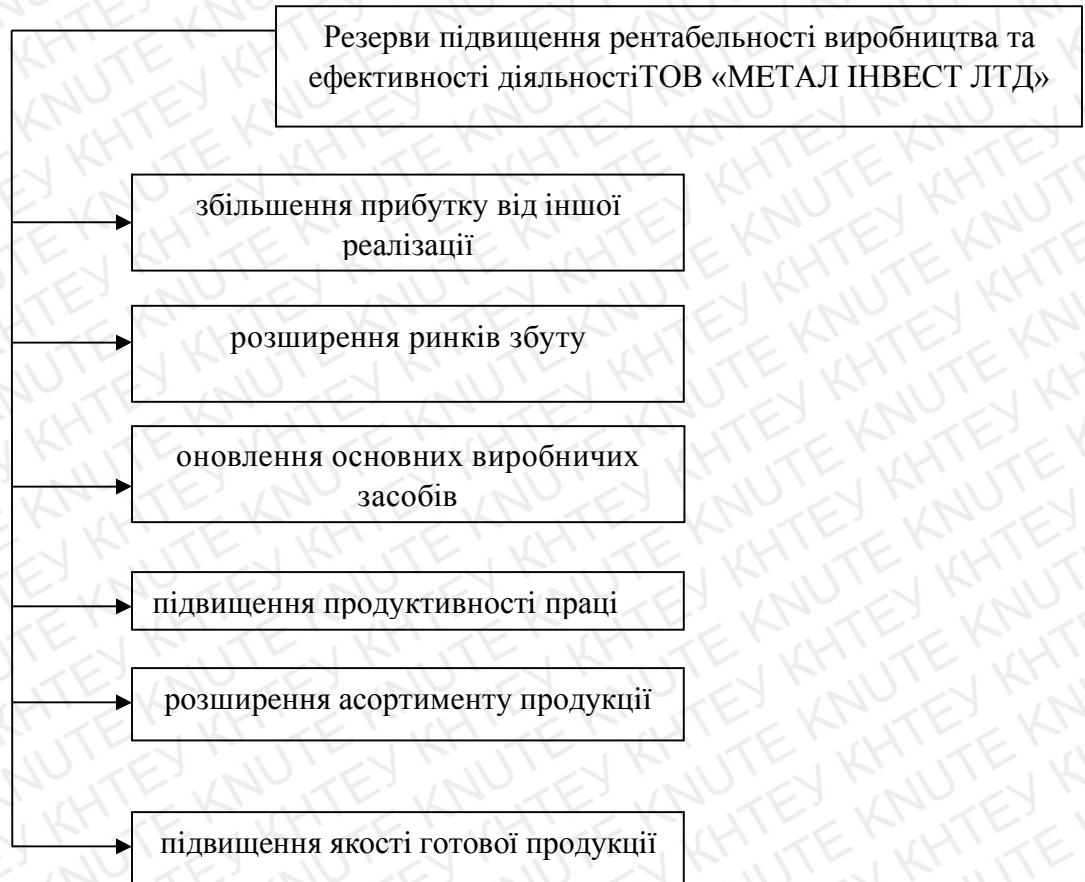


Рис. 3.5. Резерви для підвищення ефективності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

1. Збільшення прибутку від іншої реалізації. Перш за все підприємство ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» може підвищити рентабельність за рахунок збільшення отримуваних доходів. Так, наприклад, додатковим доходом ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» є здача в оренду тимчасово вільних адміністративних приміщень. На даний час додаткових площ для оренди в підприємства немає. Підвищення цін на оренду з метою отримання більшого доходу від уже зданих площ також не можливе на сучасному етапі із-за значної конкуренції в цьому секторі.

2. Розширення ринків збуту. Під розширенням ринків збуту тут розуміємо вихід на нові територіальні ринки збуту.

3. Оновлення основних виробничих фондів. Частина обладнання підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» застаріла і має високий рівень зношеності. Оновлення обладнання надасть можливість уникнути додаткових витрат на ремонт обладнання. А також за рахунок простоїв обладнання під час ремонту знижуються виробничі потужності підприємства, а отже заміна обладнання надасть можливість підвищити виробничі потужності.

4. Підвищення продуктивності праці. Нині резервів щодо підвищення продуктивності праці ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» не виявлено. Весь персонал підприємства відпрацьовує свій робочий час із 100% потужністю. Тому можливі удосконалення лише в технологічному плані.

5. Розширення асортименту. Розширення асортименту виробництва дає можливість підприємству запропонувати вже існуючим споживачам нові види продукції.

6. Підвищення якості готової продукції. Цей напрям найбільш затратний і не принесе швидкого економічного ефекту. Проте можна сподіватися, що підвищення якості продукції в майбутньому забезпечить прихильність широкого кола споживачів. На сучасному ж етапі даний напрямок розвитку потребує значних капіталовкладень.

Для реалізації проектів інвестиційного розвитку підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» необхідно обрати спосіб фінансування – власні кошти чи позикові. Враховуючи вартість обладнання бачимо, що власних коштів недостатньо для фінансування інвестиційного проекту. Найбільш розповсюдженим способом фінансування за рахунок позичкового капіталу є банківське кредитування. Проте в Україні є альтернативні шляхи. Для знаходження фінансових ресурсів за нижчою, ніж у кредиту, вартістю можна рекомендувати такі заходи.

Оскільки за рахунок власних коштів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» не зможе в повному обсязі профінансувати інвестиційні проекти, розглянемо можливості залучення зовнішніх ресурсів, зокрема:

- банківське кредитування;
- лізинг;
- випуск облігацій.

Розглянемо умови кредитування на прикладі видачі інвестиційних кредитів ПАТ «Укресімбанк».

Нині ПАТ «Укресімбанк» здійснює фінансування середньострокових (строком до 3 років) і довгострокових (строком понад 3 роки) інвестиційних проектів (купівля нерухомості; купівля землі; придбання обладнання, транспортних засобів); купівля цінних паперів (опціони); фінансування інших інвестиційних цілей.

З метою підвищення ефективності інвестиційного проекту ПАТ «Укресімбанк» забезпечує:

- фінансування масштабних проектів за рахунок ресурсів, що залучені з міжнародних ринків капіталів;
- можливість використання комбінованих джерел фінансування, а також застосування декількох продуктів одночасно, що дозволяє оптимізувати схему фінансування та здійснити кредитування на більш привабливих для Вас умовах.

У банку діють кредити на придбання основних засобів (автотранспорту, сільгосптехніки, обладнання, устаткування) під заставу об'єкта, що купується:

- строк кредиту – до 5 років (для фінансування міських рад на придбання обладнання – до 10 років);
- власний (авансовий) внесок – не менше 30% у разі оформлення у забезпечення тільки об'єкта кредитування.

Лізинг є ефективним інструментом оптимізації фінансів, що дозволяє ще до виплати повної вартості майнаактивно розпоряджатися ним для отримання прибутку і вирішення важливих завдань розвитку компанії.

Розглянемо лізингові програми компанії «ОТП Лізинг».

Порядок отримання лізингу наобладнання:

- 1) вибрати обладнання у постачальника;
- 2) направити заявку і пакет необхідних документів в компанію;
- 3) укласти договір лізингу іоплатити аванс;
- 4) отримати обладнання.

У табл. 3.10 вказано умови програми лізингу обладнання.

Таблиця 3.10

Умови програми лізингу обладнання

Валюта фінансування	грн, дол. США
Термін, р	1 рік, 2 роки, 3 роки
Аванс, %	30%
Ставка, %	12%

Перш за все, враховуючи, що проект розвитку на 2019 рік передбачає закупівлю високовартісногообладнання, пропонується розглянути фінансовий лізинг, як альтернативу кредитуванню. ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» можескористатися лізингом.

Фінансовий лізинг, як форма фінансування капіталу, має багато переваг для ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»: лізингові платежі відносять до витрат виробництва; гнучкісхеми погашення заборгованості; економія обігових коштів; використання прискореної амортизації; наявність податкових пільг; збільшення виробничого потенціалу підприємства, адже лізингова угода не потребує застави тощо.

Проведемо порівняльний розрахунок витрат на придбання необхідної для реалізації проектів розвитку техніки ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» на умовах кредиту та фінансового лізингу (табл. 3.11).

Розрахунок проведено за допомогою фінансових калькуляторів банку та лізингової компанії. Порівняємо умови фінансування проектів купівліобладнання ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за кредитними ресурсами та фінансовим лізингом на наступному прикладі.

Таблиця 3.11

Співставлення показників договору кредитування та договору фінансового лізингу обладнання

Показники	Кредит	Фінансовий Лізинг
Обсяг фінансування, грн.	200000	200000
Період, р	2 роки	2 роки
Аванс, грн.	30% 60000	10% 20000
Одноразова комісія, 1%	2000	2000
Відсотки, за рік	12%	12%
Відсотки, за весь термін договору, %	80000	24000
Усього відсотків та комісії за договором	82000	26000

Кредитними ресурсами банки для корпоративних клієнтів частіше за все фінансують не більше 70% вартостіоб'єкту, що купується. Відсотковаставка буде залежати від конкретних умов договору, проте буде не нижчою, ніж 20%. Одноразова комісія за укладання договору становитиме 1%. Тобто кредит для підприємства буде набагато більш дорожчий, аніж фінансовий лізинг. Таким чином, підприємство може зекономити 56000 грн. або 28% вартостіобладнання, підписавши договір лізингу.

3.3. Розробка цільових показників ефективностіінвестиційних заходів на плановий період

Наступним етапом будеоцінкаефективності запропонованихінвестиційних заходів. Першим оцінимоефективність створення відділу розвитку бізнесу на підприємстві.

При розрахунку показників припускаємо те, що збільшення виручки ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»відбулося виключно за рахунок удосконалення

управління інвестиційною діяльністю. Прогнозна собівартість збільшиться на суму витрат на утримання відділу розвитку бізнесу прогнозна виручка збільшиться на 18% (оптимістичний варіант).

Таблиця 3.15

**Заплановані грошові потоки за проектом відділу розвитку бізнесу
(реалістичний варіант)**

Показник	2019 р (0 період) тис. грн	2020 рік, тис. грн	2021 рік, тис. грн	2022 рік, тис. грн	Усього, тис. грн
Інвестиції за проектом	701,6	-	-	-	701,6
ЧГП до дисконтування		1130	1616	3734	6480
Коеф. Дисконт. 18%	1	0,85	0,71	0,6	-
Дисконтований грошовий потік	-	960,5	1147,36	2240,4	4348,3
Дисконтовані інвестиції	701,6				

Оскільки в 2019-2021 рр. інвестицій не передбачається, то маємо тільки первісну сум інвестицій у відділу розвитку бізнесу = 701,6 тис. грн.

Розрахуємо основні показники ефективності інвестування.

Проект приймається за умови, що значення його внутрішньої норми дохідності більше заставку дохідності, що вимагається за проектом. У даному разі величина k з формули чистої теперішньої вартості являє собою ставку дохідності, що потребується.

У переважній більшості випадків *IRR* – метод оцінки капітальних проектів. Він дає таке саме рішення стосовно прийняття чи відхилення пропозиції щодо інвестування. Проекти з позитивними значеннями чистої теперішньої вартості матимуть вартість r більшу за вартість k .

$$NPV = 4348,3 - 701,6 = 3646,7 \text{ тис. грн.}$$

Дисконтований термін окупності: = 0,22 року

Дисконтований індекс дохідності = $4348,3 / 701,6 = 6,2$ у.о.

Чисті грошові потоки (ЧГП) для дисконтування за оптимістичним сценарієм будуть наступними (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

**Заплановані грошові потоки за проектом відділу розвитку бізнесу
(оптимістичний варіант)**

Показник	2019 р (0 період) , тис. грн	2020 рік, тис. грн	2021 рік, тис. грн	2022 рік, тис. грн	Усього , тис. грн
Інвестиції за проектом	701,6	-	-	-	701,6
ЧГП до дисконтування		1130	1616	3734	6480
Коеф. дисконт. 16%	1	0,86	0,74	0,64	-
Дисконтований грошовий потік	-	971,8	1195,84	2389,76	4557,4
Дисконтовані інвестиції	701,4				

$$NPV = 4557,4 - 701,6 = 3855,8 \text{ тис. грн.}$$

Дисконтований термін окупності: = 0,22 року.

Дисконтований індекс дохідності = $4557,4 / 701,6 = 6,5$ у.о.

Чисті грошові потоки (ЧГП) для дисконтування за песимістичним сценарієм будуть наступними (табл. 3.17).

$$NPV = 3896,1 - 701,6 = 3194,5 \text{ тис. грн.}$$

Дисконтований термін окупності: = 0,24 року.

Дисконтований індекс дохідності: $3896,1 / 701,6 = 5,6$ у.о.

Таблиця 3.17

**Заплановані грошові потоки за проектом відділу розвитку бізнесу
(песимістичний варіант)**

Показник	2019 р (0 період), тис. грн	2020 рік, тис. грн	2021 рік, тис. грн	2022 рік, тис. грн	Усього, тис. грн
Інвестиції за проектом	701,6	-	-	-	701,6
ЧГП до дисконтування		1130	1616	3734	6480
Показник	2019 р (0 період), тис. грн	2020 рік, тис. грн	2021 рік, тис. грн	2022 рік, тис. грн	Усього, тис. грн
Коеф. Дисконтування 24%	1	0,8	0,65	0,52	-

Дисконтований грошовий потік		904	1050,4	1941,7	3896,1
Дисконтовані інвестиції	701,6				

Підсумкові дані показані в табл. 3.18.

Таблиця 3.18

Підсумкові дані

Ставка дисконтування	16%	18%	24%
NVP, тис. грн	4348,3	4557,4	3896,1
DPI, у.о.	6,2	6,5	5,6
Строк окупності інвестицій, р	0,22	0,22	0,24

Таким чином, на основі проведених розрахунків, проект є доцільним тому, що чисте сучасне значення NPV при ставках дисконту 16% , 18% та 24% виявилось більше нуля. Термін окупності при ставках дисконту 16% ,18% і 24% відповідно 0,22 року, 0,22 року та 0,24 року.

Далі оцінимо ефективність другого інвестиційного проекту «Встановлення автоматичної лінії з виробництва сітки рабиці». Додатковий чистий грошовий потік цього інвестиційного проекту з розширення асортименту продукції розраховано в табл. 3.19.

Далі розрахуємо показники ефективності інвестиційного проекту.

Чистий приведений дохід

$$NPV = 6429,8 - 200 = 6229,8 \text{ тис. грн.}$$

Період окупності проекту,

$$ПО = 200 / 6429,8 / 5 = 0,01 \text{ року}$$

Індекс дохідності проекту

$$ІД = 6429,8 / 200 = 32,15 \%$$

Таблиця 3.19

Оцінка додаткового чистого грошового потоку реального інвестиційного проекту «Встановлення автоматичної лінії з виробництва сітки рабиці»,

тис. грн

№ з/п	Стаття витрат	2019 р, тис. грн	2020 р, тис. грн	2021 р, тис. грн	2022 р, тис. грн	2023 р, тис. грн	
1	Додатковий дохід від збільшення виручки від реалізації	1200	1272	1348,3	1429,2	1515	
2	Зростання витрат від зростання чисельності працюючих	0	0	0	0	0	
3	Соціальні виплати	0	0	0	0	0	
4	Загальний обсяг додаткового доходу	1200	1272	1348,3	1429,2	1515	
5	Додаткові витрати на поточнеобслуговування устаткування	25	30	30	35	40	
6	Додатковаамортизація	60	60	60	60	60	
7	Додатковий чистий грошовий потік	12035	12750	13510,3	14315,2	15170	
8	Теперішня вартість додаткового чистого грошового потоку (ЧГПтв)	6429.8					

Як бачимо, інвестиційний проект є ефективним, оскільки NPV більше нуля, індекс дохідності більший за одиницю, а період окупності не перевищує термін експлуатації інвестицій.

На основі проведених розрахунків ефективності запропонованих проектів необхідно провести ранжування з метою обрання найбільш доцільного проекту для підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» (табл. 3.20).

Таким чином, більш привабливим є проект Розширення асортименту продукції за рахунок встановлення автоматичної лінії.

Таблиця 3.20

Показники ефективності інвестиційних заходів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД»

Проект	Інвестиційні витрати, тис. грн.	NPV, тис. грн.	ПО	ІД
Створення відділу розвитку	701,6	5572,5	0,01	6,5
Розширення асортименту продукції (встановлення лінії)	200	4557,4	0,01	32,15

Порівнюючи показники ефективності інвестиційних проектів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», бачимо, що усі проекти є ефективними, проте найбільший обсяг чистого приведенного доходу генерує проект розширення

асортименту продукції. За цим проектом є найнижчим період окупності, а індекс дохідності навпаки є найбільшим. Тому ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» необхідно обрати саме цей проект.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного в дипломній роботі дослідження шляхів інвестиційного розвитку торговельного підприємства можемо дійти таких висновків.

У ході з'ясування сутності поняття «інвестиційної діяльності підприємства» було розглянуто підходи вітчизняних і зарубіжних науковців до поняття «інвестиції». Різноманіття підходів до визначення інвестицій багато в чому зумовлене різноманіттям форм і об'єктів інвестування, що, у свою чергу, призвело до значної кількості їх класифікацій, які подаються у сучасній економічній літературі.

Визначаючи сутність поняття інвестиційної діяльності, його було розглянуто в широкому та вузькому значеннях. У широкому розумінні інвестиційна діяльність – це діяльність, пов'язана із вкладенням засобів (коштів) в об'єкти інвестування з метою отримання позитивних результатів (дохід/ефект); у вузькому розумінні інвестиційна діяльність (інвестування) – це процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення.

Більшість науковців, визначаючи сутність поняття інвестиційної діяльності, ототожнюють його з інвестиційним процесом, яке, зазвичай, пов'язується з обґрунтуванням і реалізацією реальних інвестиційних проектів (об'єктів реального інвестування, запланованих до реалізації у формах придбання, реконструкції, розширення, нового будівництва тощо, які обґрунтовані бізнес-плануванням).

Встановлено, що інвестиційний розвиток підприємства – це можливість досягти бажаного результату за рахунок реалізації та управління інвестиційними можливостями підприємства. Стан інвестиційного розвитку підприємства – це сукупність об'єктивних економічних, соціальних і виробничих властивостей підприємства, що мають важливе значення для залучення ним інвестицій.

При розробці критеріїв оцінки стану інвестиційного розвитку підприємства торгівлі необхідно фокусувати увагу на розумінні взаємозв'язків між діями та результатами, чітко розмежовуючи результати, фактори – визначники і фактори – творці. Розрізняють такі критерії оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства: науково-технічні, виробничі, ринкові, економічні, соціальні та екологічні.

Вивчення, систематизація й узагальнення досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених щодо ресурсного забезпечення інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання дозволили говорити про те, що для інвестиційного розвитку потрібне ресурсне забезпечення, що охоплює обґрунтування потреб у ресурсах, визначення джерел ресурсів і мобілізацію ресурсів, формування інвестиційного потенціалу.

Інвестиційні ресурси – це активи, які підприємство використовує для забезпечення інвестиційної діяльності. Інвестиційні ресурси підприємства, які можуть бути використані для забезпечення інвестиційного розвитку, класифікуються за основними джерелами фінансування. На підприємстві можуть використовуватися внутрішні та зовнішні джерела фінансування інвестиційних ресурсів.

Нині вчені пропонують велике різноманіття методик визначення ефективності інвестиційного розвитку підприємства. Усі розроблені у вітчизняній та світовій практиці методики можна умовно поділити на три великі групи: методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів; методики, що ґрунтуються на статистичній інформації; комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках.

Використання різних методів оцінки ефективності інвестиційного розвитку підприємства досить часто може призводити до протилежних результатів. Тому для отримання обґрунтованої та значною мірою достовірної оцінки необхідно застосовувати декілька методів, доповнюючи їх.

Об'єктом дослідження є ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» – сучасне українське підприємство, яке спеціалізується на виробництві високоякісних металевих конструкцій. Незважаючи на те, що підприємство створене в 2015 році, нині воно має репутацію надійного партнера з виробництва та реалізації сітки металевої, дроту, а також має високий рівень якості наданих послуг.

Серед продукції, яку виробляє ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», особливе місце займають: сітка металева (зварна, кладочна, анкерна, арматурна, штукатурна); дріт (ОК, ВР-1, в'язальний, відпалений); сітка рабиця.

Проведений аналіз майнового стану показав, що підприємство протягом аналізованого періоду нарощує обсяги діяльності, про що свідчить зростання активів. Активи ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» формуються переважно за рахунок оборотних активів – 98,2%, на необоротні активи припадає лише 1,8%.

У 2017 році обсяг реалізації зріс у 2,5 рази, до 18216,3 тис. грн, а за I півріччя 2018 року – уже на 40% більше, ніж за цілий 2017 рік. Причому ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» інших доходів, крім реалізації продукції, неотримувало. У структурі витрат практично 100% припадає на собівартість продукції, яка зростає швидшими темпами, ніж обсяг реалізації. Найшліші операційні витрати припадає менше 1%.

Проте, незважаючи на зростання доходів, підприємство не є фінансово стійким, має недостатню ліквідність, спостерігається зростання більшості показників ділової активності, що є негативним фактором. Така тенденція, на жаль, характерна для ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» упродовж аналізованого періоду. Тривалість одного обороту в 2017 році зросла на 1,4. Тому важливим є впровадження заходів щодо вдосконалення процесу управління оборотними активами на підприємстві.

Аналіз інвестиційної діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» показав, що основними видами інвестиційної діяльності ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» є інвестиції в основні засоби та оборотний капітал. Інвестиції в

нематеріальні активи спостерігаються лише в 2015 році (придбання програмного забезпечення). У 2016 році було розпочато реалізацію інвестиційного проекту з організації фірмового магазину. Сумарно, експлуатаційні витрати і витрати на ремонт, транспортні послуги по проекту складають 262,2 тис. грн. Обсяг реалізації продукції через фірмовий магазин підприємства зростає. У 2018 році через фірмовий магазин реалізувати продукції насуму 10250 тис. грн.

Досягнення інвестиційного розвитку на підприємстві ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» потребує чотирьох складових: стратегії, організаційної структури, персоналу та психологічного клімату в організації. Для досягнення інвестиційного розвитку потрібно забезпечити відповідну організаційну структуру та клімат в організації. Для цього запропонуємо наступні заходи: удосконалити процес прийняття рішень щодо інвестиційної діяльності, удосконалити систему аналізу та контролю діяльності на підприємстві. Тому пропонується на підприємстві створити Відділ інвестиційного розвитку бізнесу.

Новий підрозділ повинен підпорядковувати безпосередньо Директору, тобто мати прямий доступ до вищого керівництва, щоб забезпечити максимальну підтримку інвестиційних починань та усунути впливи функціональних підрозділів, які так чи інакше будуть відстоювати власні інтереси.

Інвестиційні витрати за проектом створення відділу розвитку бізнесу будуть складати 701 тис грн. Кошти потрібні на ремонт приміщення, офісне обладнання та на заробітну плату працівникам відділу.

Передбачається що створення спеціалізованого відділу дасть змогу удосконалити процес прийняття управлінських рішень щодо інвестиційної діяльності підприємства. Зокрема, будуть виявляти перспективні напрямки для інвестування, розглядати альтернативні варіанти інвестиційних проектів та вибирати найкращий, супроводжувати процес здійснення інвестицій та контролювати результати.

Наступним напрямом інвестиційного розвитку підприємства ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» є розширення асортименту продукції підприємства, зокрема, пропонується розширення існуючої лінійки продукції ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» через введення в реалізацію додаткових потужностей виробництвасітки рабиці. Це дозволить зменшити кількість ручних операцій у технологічному процесі виробництвасітки рабиці в ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», та дасть змогу виробляти, крім сітки рабиці, також сітку секційну для огорожі.

Інвестиційні витрати при реалізації проекту «Розширення асортименту продукції» будуть становити 230 тис. грн. Збільшення персоналу за даним інвестиційним проектом не потрібно. Реалізація цього проекту дасть змогу підприємству збільшити обсяги реалізації за рахунок зростання товарного випуску продукції у перші ж місяці після монтажу обладнання.

Оскільки за рахунок власних коштів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» не зможе в повному обсязі профінансувати інвестиційні проекти, розглянемо можливості залучення зовнішніх ресурсів, зокрема: банківське кредитування, лізинг, випуск облігацій.

Встановлено, що кредит для підприємства буде набагато більш дорожчий, ніж фінансовий лізинг. Таким чином, підприємство може зекономити 56000 грн. або 28% вартості обладнання, підписавши договір лізингу.

Розрахунки показників ефективності проекту створення відділу розвитку бізнесу на підприємстві, показали, що проект є доцільним тому, що чисте сучасне значення NPV при ставках дисконту 16%, 18% та 24% виявилось більше нуля. Термін окупності при ставках дисконту 16%, 18% і 24% відповідно 0,22 року, 0,22 року та 0,24 року.

Розрахунки показників ефективності проекту автоматизації виробництвасітки рабиці за допомогою впровадження нової технологічної лінії (встановлення автоматичного верстату), показали, що

проект ефективним, оскільки NPV більше нуля, індекс дохідності більший за одиницю, а період окупності не перевищує термін експлуатації інвестицій.

Порівнявши показники ефективності інвестиційних проектів ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД», бачимо, що усі проекти є ефективними, проте найбільший обсяг чистого приведенного доходу генерує проект розширення асортименту продукції. За цим проектом є найнижчим період окупності, а індекс дохідності навпаки є найбільшим. Тому ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» необхідно обрати саме цей проект.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28.06.1996 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – ст. 141.
2. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.
4. Проінвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.91 №1560-XII // ВВР. – 1991. – № 47. – Ст. 646.
5. Проінститути спільногоінвестування (пайові та корпоративніінвестиційні фонди) : Закон України від 15.03.01 №2299-III (втратив чинність) // ВВР. – 2001. – № 21. – Ст. 103.
6. Про режим іноземногоінвестування : Закону України від 19.03.96 № 93/96-ВР // ВВР. – 1996. – № 19. – Ст. 80.
7. Проакціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50-51. – Ст. 384.
8. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII в редакції від 04.02.2009 // ВВР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
9. Положення (стандарт) бухгалтерськогообліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» : положення Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 0391 (втратило чинність) // Офіційний вісник України. – 1999. – № 25. – Ст. 1217.
10. Просистему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет КМУ від 19.02.1993 № 15-93 в редакції від 12.01.2011 р. // ВВР. – 1993. – № 17. – Ст. 184.
11. Андреева Р. С. Организация и экономическая эффективность деятельности предприятий оптовой торговли (по материалам оптовых

предприятий Ставропольского края) : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Р. С. Андреева; Российский ун-т кооперации. – М., 2000. – 171 с.

12. Адлер Ю. П. Методы постоянногосовершенствования сквозь призму цикла Шухарта-Деминга / Ю. П. Адлер, Е. И. Хунузиади, В. Л. Шпер // Методы менеджмента качества. – 2015. – № 3. – С. 29-36.

13. Бакаєв Л.О. Кількісні методи в управлінні інвестиціями: навч. посіб. / Л.О. Бакаєв. – К.: КНЕУ, 2010. – 151 с..

14. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – К. : Эльга; Ника Центр, 2009. – 620 с.

15. Банківська енциклопедія / під ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К. : ЕЛЬТОН, 2008. – 330 с.

16. Бужимська К. О. Розвиток підприємства у сфері торгівлі / К. О. Бужимська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – № 20. – С. 83–87.

17. Бульбах Н. В. Форми державного регулювання інвестиційної діяльності / Н. В. Бульбах // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2015. – № 1. – С. 41–45.

18. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, 2009. – 439 с.

19. Волошин О. Ф. Моделі та методи прийняття рішень : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. Ф. Волошин, С. О. Машенко. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 336 с.

20. Гітман Л. Дж. Основи інвестування / Л. Дж. Гітман, М. Д. Джонк ; пер. сангл. – М. : Дело, 2009. – 1008 с.

21. Гриньова В. М. Інвестування : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – 2-ге вид., допрац. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 404 с.

22. Гуткевич С. О. Інвестування: теорія і практика : навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / С. О. Гуткевич. – К. : Видавництво Європейського університету, 2006. – 234с.
23. Денисенко М. П. Основи інвестиційної діяльності / М. П. Денисенко. – К. : Алерта, 2011. – 338 с.
24. Довбий И. П. Концепция ресурсногообеспечения инвестиционно-инновационных процессов региона / И. П. Довбий, О.А. Амирова // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9 (231). – С. 10–15.
25. Економічнаенциклопедія : у трьох томах. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) таін. – Т. 1. – К. : Академія, 2010. – 864 с.
26. Ефремов Л. И. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования / Л. И. Ефремов. – М. : Финпресс, 2008. – 334 с.
27. Еськов О. Л. Стратегия конкурентной борьбы в переходной период / О. Л. Еськов //Економіка промисловості. – 2010. – № 2(24). – С. 151–153.
28. Забродський В. А. Анализ и предупреждение дестабилизации функционирования предприятия / В. А. Забродський, Т. С. Клебанова, В. И. Скурихин. – К. : Северо-научный центр НАН Украины; Манускрипт, 2014. – 78 с.
29. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К. : Знання, КОО, 2009. – 587 с.
30. Зулькарнаев И. У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И. У. Зулькарнаев // Маркетинг в России за рубежом. – 2001. – № 5 (36). – С. 17–27.
31. ЗельдінаО. Правові питання залучення інвестицій до України / О. Зельдіна // Право України. – 2010. – № 8. – С. 33–38.
32. ІгнатенкоА. В. Інвестиційніаспекти міжнародноекономічного розвитку в умовах глобалізації / А. В. Ігнатенко, В. Г. Кабанов, О. І. Харченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 22. – С. 2–5.

33. Ілляшенко К. В. Інвестиційна діяльність підприємств: обліково-аналітичний аспект / К. В. Ілляшенко // Young Scientist. – 2017. – № 1.1 (41.1). – С. 41–44.

34. Івченко Є. І. Формування системи показників оцінки ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі: процесний підхід / Є. І. Івченко, Є. А. Карпенко // Проблемы материальной культуры – Экономические науки. – 2011. – № 3. – С. 58–62.

35. Інвестиційна діяльність промислових підприємств / П. І. Шилепницький, Р. В. Дикан // Науковий вісник БДФА. Ек–ні науки: зб. наук. Праць / Міністерство фінансів України, Буковинська державна фінансова академія ; гол. ред. В. В. Прядко. – Чернівці : Технодрук, 2008. – Вип. 3 Ч. II. – С. 8–14.

36. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю. Б. Иванов. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.

37. Каплина О. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе процессного подхода / О. Каплина // Маркетинг. – 2015. – № 4(83). – С. 24–38.

38. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – 3-е изд., исправл., доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2009. – 216 с.

39. Кузьмін О. Є. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства / О. Є. Кузьмін, М. Р. Тимощук, Р. В. Фещур // Економіка: проблеми теорії та практики : Зб. наук. праці. – Вип. 207: В 5 т. Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2015. – 312 с.

40. Коваленко Ю. М. Інвестиційний аналіз : підруч. / Ю. М. Коваленко, А. А. Пересада, С. В. Онікієнко. – К. : КНЕУ, 2013. – 485 с.

41. Косянчук Т. О. Розвиток механізму державного управління у сфері іноземного інвестування / Т. О. Косянчук // Вісн. Акад. праці і соц. відносин Федерації проф. спілок України. – (Сер. : Право та державне управління). – 2011. – № 4. – С. 4–12.

42. Крупка Я. Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів / Я. Д. Крупка. – Тернопіль : Екон. думка, 2011. – 353 с.
43. Кукарських А. Л. Активізація інвестиційних процесів на підприємствах України / А. Л. Кукарських // Матеріали Всеукраїнської науково–практичної конференції студентів і молодих вчених «Сучасний стан і проблеми інвестиційного розвитку». – Донецьк, ДонНТУ – 2009. – С. 46–49.
44. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; пер. сангл. – М. : Экономика, 2010. – 238 с.
45. Ляпин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : Монография / Е. В. Ляпин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.
46. Лифшиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифшиц. – М. : Юрайт-М, 2010. – 224 с.
47. Маркіна І. А. Система управління якістю в галузі торгівлі організацій та підприємств споживчої кооперації : монографія / І. А. Маркіна, Л. А. Рибалко-Рак. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 163 с.
48. Маршал В. Мейер. Оценка эффективности бизнеса / Маршал В. Мейер; пер. сангл. А. О. Корсунский. – М. : ООО «Вершина», 2014. – 272 с.
49. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / [Т. В. Майорова та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
50. Маслак О. І. Оцінювання інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств: комплексний підхід / О. І. Маслак, П. І. Сокурєнко, О. М. Збиранник // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 23. – № 2. – С. 102–107.

51. Макконелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю ; пер. сангл. – 17-е изд, т. II – М. : Республика, 2009. – 916 с.
52. Мойсеєнко І. П. Інвестування : навч. посібник / І. П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2016. – 490 с.
53. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів / А. А. Мазаракі ; під ред. Н. М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
54. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства / В. Ф. Оберемчук. – К. : МАУП, 2011. – 128 с.
55. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Харьков : Изд-во ХНЭУ, 2014. – 216 с.
56. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : Монографія / В. А. Павлова. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2016. – 276 с.
57. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : Вид. Дім «ІНЖЕК», 2013. – 328 с.
58. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер; Пер. сангл. – М. : Вильямс, 2015. – 454 с.
59. Пересада А. Л. Управління інвестиційним процесом / А. Л. Пересада. – К. : Лібра, 2013. – 472 с.
60. Петренко Л. М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності / Л. М. Петренко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22, Ч. II. – С. 1–5.
61. Пехтерева Ю. Економіко-правовий механізм залучення іноземного капіталу в економіку України і місце у ньому спеціальному режиму інвестування [Електронний ресурс] / Ю. Пехтерева. – Режим доступу: <http://www.experts.in.ua/basa/analitic/index.Php?ELEMENT>

62. Піддубна Л. І. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 224.

63. Пономаренко В. С. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства і диверсифікація експорту: науково-методичні аспекти аналізу та оцінки / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: монографія ; під. ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенко. – Х.: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 7–22.

64. Реверчук С. К. Інститут інвестологія : навч. посібник / С. К. Реверчук, О. Д. Вовчак, С. І. Кубів ; за заг. ред. д-ра екон. наук С. К. Реверчука. – К.: Атіка, 2014. – 208 с.

65. Рибаківа Т. О. Управління експортним потенціалом промислового підприємства в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності / Т. О. Рибаківа // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 75–79.

66. Ринейська Л. С. Міжнародні інвестиції за умов економічної глобалізації / Л. С. Ринейська // Економіка і регіон. – 2009. – № 3. – С. 166–171.

67. Ромашко О. М. Роль інвестиційної діяльності у формуванні прибутку підприємства / О. М. Ромашко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 107–112.

68. Саблук П. Т. Міжнародний рух капіталів і залучення в Україну прямих іноземних інвестицій / П. Т. Саблук, В. І. Власов, М. І. Кісіль, К. А. Приб // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 3–14.

69. Самуляк В. Ю. Оцінювання рівня розвитку підприємств / В. Ю. Самуляк, Р. В. Фещур // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 5. – С. 75–83.

70. Семенов А. Г. Моделювання інвестиційної діяльності підприємств / А. Г. Семенов // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво . – 2016. – № 6 . – С. 89–95.
71. Сорока П. П. Економічний зміст інвестицій і інвестиційної діяльності підприємств / П. П. Сорока // Держава та регіони. – 2017. – № 4. – С. 235–240.
72. Стадник В. В. Теоретико–методологічні основи інвестування розвитку підприємства / В. В. Стадник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 60–68.
73. Самуляк В. Ю. Оцінювання конкурентоспроможності підприємств / В. Ю. Самуляк // Наук.-практ. конф. «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства». – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2017. – С. 201–202.
74. Смирнов Э. А. Основы теории организации / Э. А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ, 2017. – 376 с.
75. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2017. – 160 с.
76. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2016. – 316 с.
77. Фещур Р. В. Методи оцінювання потенціалу підприємства / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2017. – Вип. 3(24). – С. 277–281.
78. Фольмут Х. Й. Инструменты контролинга от А до Я / Пер. с нем.; Под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 288 с.
79. Федоренко В. Г. Інвестування : підручник / В. Г. Федоренко. – К. : Алеута, 2016. – 434 с.
80. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : підруч. / О. С. Філімоненков, Д. І. Дема. – К. : Алерта, 2016. – 496 с.

81. Харламова Г. О. Інвестиційна позиція та перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний простір / Г. О. Харламова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 20. – С. 3–8.
82. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. посіб. / Д. М. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2013. – 622 с.
83. Черваньов Д. М. Управлінські складові здійснення інвестиційної діяльності на підприємствах України / Д. М. Черваньов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 11. – С. 85–87.
84. 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.
85. Чухраєва Н. М. Ресурсне забезпечення інвестиційного розвитку / Н. М. Чухраєва // Вісник Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – 2015. – № 7. – С. 606–608.
86. Шарп У. Ф. Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Бэйли ; пер. сангл. – М. : Инфра-М, 2015. – 1042 с.
87. Чорна М. В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Х. : ФО-П Шейніна О.В., 2011. – 210 с.
88. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage [Електронний ресурс] – Режим доступу: bus8020kelly.alliant.wikispaces.net/file/view/Firm+Resources+and+Sustained+Competitive+Advantage.pdf
89. Barney J. Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resourcebased view / J. Barney // Journal of Management. – 2017. – Vol. 27. – P. 643–650.
90. Granstrand O. The Evolution of corporate entrepreneurship in Swedish industry – was Schumpeter wrong? / O. Granstrand, S. Alange // Journal of Evolutionary Economics. – 2015. – Vol. 5. – P. 133–156.
91. Grant R. A resource-based perspective of competitive advantage / R. A. Grant // California Management Review. – 2016. – Vol. 33. – P. 114–135.

92. Grant R. The Knowledge-Based View of the Firm. In Choo and Bontis / R. Grant // The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge. – New York: Oxford University Press, 2017. – P. 133-148.
93. Homeland G. «Strategic Intent» / G. Homeland, C.K.Prahalad. – Harvard Business Review, 2018.
94. Rumelt R. P. Towards a Strategic Theory of the Firm // Competitive Strategic Management / Ed. by R. B. Lamb. Englewood Cliffs. – NJ: Prentice Hall, 2017. – P. 556–570.
95. Timmons J. A. New venture creation: entrepreneurship for the 21st century / J. A. Timmons, S. Spinelli. – McGraw-Hill/Irwin, 2017. – 700 p.
96. Wernerfelt B. «A Resource Based View of the Firm» / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. – 2018. – Vol. 5, no. 2. – P. 171–180.

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» станом на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8,1	8,3
Основні засоби:	1010	9,9	9,8
первісна вартість	1011	10,0	10,0
знос	1012	0,1	0,2
Усього за розділом I	1095	18,0	18,1
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	1282,3	1375,5
у тому числі готова продукція	1103	410,3	370,5
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	32,6	31,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	45,6	70,5
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	189,2	211,4
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	252,8	280,9
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	2212,8	2268,5
Баланс	1300	2230,8	2286,6
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	25,0	25,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	45,2	99,8
Неоплачений капітал	1425	25,0	22,0
Усього за розділом I	1495	45,2	102,8
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	695,8	718,7
розрахунками з бюджетом	1620	11,2	13,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	12,8	12,9
розрахунками зі страхування	1625	1,1	0,5
розрахунками з оплати праці	1630	3,5	2,4
Дохід майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1461,2	1449,0
Усього за розділом III	1695	2185,6	2183,8
Баланс	1900	2230,8	2286,6

Додаток Б

Звіт про фінансові результати ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2016 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	Зааналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	7286,5	6952,4
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи	2280	7286,5	6952,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	7071,4	6711,6
Інші операційні витрати	2180	99,4	85,1
Інші витрати	2270		
Разом витрати	2285	7170,7	6796,7
Фінансовий результат до оподаткування	2290	115,7	155,7
Податок на прибуток	2300	12,9	28,0
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	102,8	127,7

Додаток В

Баланс ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» станом на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8,3	19,7
Основні засоби	1010	9,8	21,3
первісна вартість	1011	10,0	22,0
знос	1012	(0,2)	(0,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	18,1	41,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1375,5	2 560,2
у тому числі готова продукція	1103	370,5	506,2
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	31,2	73,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	70,5	138,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	211,4	443,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	280,9	340,4
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	299,0	382,8
Усього за розділом II	1195	2268,5	3 939,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	2286,6	3 980,2



Пасив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	25,0	25,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	99,8	186,9
Неоплачений капітал	1425	(25,0)	(22,0)
Усього за розділом I	1495	102,8	189,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	718,7	1 534,7
розрахунками з бюджетом	1620	13,2	44,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	12,9	41,0
розрахунками зі страхування	1625	0,5	2,1
розрахунками з оплати праці	1630	2,4	7,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1449,0	2 201,8
Усього за розділом III	1695	2183,8	3 790,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	2286,6	3 980,2

Додаток Г

Звіт про фінансові результати ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2017 рік

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	18 216,3	7286,5	
Інші операційні доходи	2120	-	-	
Інші доходи	2240	-	-	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	18 216,3	7286,5	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(17 850,5)	(7071,4)	
Інші операційні витрати	2180	(137,9)	(99,4)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(17 988,4)	(7170,8)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	227,9	115,7	
Податок на прибуток	2300	(41,0)	(12,9)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	186,9	102,8	

ЕЦП Погорелов
Євген

Олександрович

Погорелов Євген Олександрович

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)



Додаток Д

Баланс ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» станом на 30.06.2018 р.

		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	19,7	9,3	
Основні засоби	1010	21,3	74,1	
первісна вартість	1011	22,0	79,7	
знос	1012	(0,7)	(5,6)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	41,0	83,4	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	2 560,2	3 315,5	
у тому числі готова продукція	1103	506,2	223,9	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	73,9	199,9	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	138,3	321,2	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	443,6	235,6	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	340,4	90,2	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	2,3	
Інші оборотні активи	1190	382,8	263,7	
Усього за розділом II	1195	3 939,2	4 428,4	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	3 980,2	4 511,8	



Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	25,0	25,0	
Додатковий капітал	1410	-	-	
Резервний капітал	1415	-	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	186,9	289,5	
Неоплачений капітал	1425	(22,0)	(22,0)	
Усього за розділом I	1495	189,9	292,5	
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення				
III. Поточні зобов'язання				
Короткострокові кредити банків	1600	-	-	
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-	
товари, роботи, послуги	1615	1 534,7	2 637,8	
розрахунками з бюджетом	1620	44,1	2,0	
у тому числі з податку на прибуток	1621	41,0	-	
розрахунками зі страхування	1625	2,1	2,2	
розрахунками з оплати праці	1630	7,6	8,2	
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-	
Інші поточні зобов'язання	1690	2 201,8	1 569,1	
Усього за розділом III	1695	3 790,3	4 219,3	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-	
Баланс	1900	3 980,2	4 511,8	

Додаток Ж

Звіт про фінансові результати ТОВ «МЕТАЛ ІНВЕСТ ЛТД» за 2018 рік

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 180100/	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	25 491,5	2 412,3
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	25 491,5	2 412,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25 188,3)	(2 418,4)
Інші операційні витрати	2180	(200,6)	(44,1)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(25 388,9)	(2 462,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	102,6	(50,2)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	102,6	(50,2)

ЕЦП Погорелов

Євген

Олександрович

Погорелов Євген Олександрович

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

