

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Обґрунтування інвестиційної програми підприємства

за матеріалами приватного підприємства

«Покрівсервіс», м. Кривий Ріг

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

Сташульонк
Маргарити Михайлівни

Науковий керівник –
проф. д-р екон. наук

Ситник Ганна
Вікторівна

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

Гуляєва Наталія
Миколаївна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА.	
1.1.Сутність та види реальних інвестицій підприємства.....	7
1.2.Методи оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів.....	17
1.3.Сутність та порядок формування інвестиційної програми підприємства.....	29
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПП “ПОКРІВСЕРВІС”.	
2.1.Характеристика стану інвестиційної діяльності в Україні.....	41
2.2.Стан інвестиційної діяльності ПП “Покрівсервіс”.....	46
2.3.Оцінка ефективності та результативності реалізації реальних інвестиційних проектів на підприємстві.....	58
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ.	
3.1.Напрями підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.....	62
3.2.Планування інвестиційних проектів підприємства.....	72
3.3 Розробка інвестиційної програми підприємства.....	95
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	97
СПИСОК ДЖЕРЕЛ.....	101
ДОДАТКИ.....	109
	ВИКОРИСТАНИХ

АНОТАЦІЯ

Сташульонук М.М. «Обґрунтування інвестиційної програми підприємства» (за матеріалами ПП «Покрівсервіс», м. Кривий Ріг). – Рукопис.

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

Випускна кваліфікаційна робота складається з теоретичного, методологічного та практичного обґрунтування інвестиційної програми підприємства. Представлена робота дозволяє оцінити стан управління реальними інвестиціями на ПП «Покрівсервіс», а також розглянути шляхи підвищення ефективності управління інвестиціями.

Ключові слова: інвестиційна програма, реальні інвестиції, інвестиційна діяльність.

ABSTRACT

Stashulenok M.M. "(based on the materials of PE "Pokrivservis", Kriviy Rig). – Manuscript.

Final qualifying paper on the specialty 073 "Management", specialization "Investment management". – Kyiv National University of Trade and Economics. – Kyiv, 2018.

The final qualifying paper is devoted to theoretical, methodological and practical substantiation of the investment program of the enterprise. The presented work allows estimating the state of management of real investments on PE "Pokrivservis", also considering ways to increase the efficiency of investment management.

Key words: investment program, real investments, investment activity.

ВСТУП

На сучасному етапі в українській економіці виникла системна інвестиційна криза, що виявляється в скороченні інвестиційних ресурсів для відтворення основних фондів підприємств, зниження ефективності використання інвестиційних ресурсів, скорочення джерел фінансування.

Сьогодні інвестиційна діяльність вітчизняних підприємств здійснюється на низькому рівні. Передусім, це зумовлено браком власних фінансових ресурсів. Недостатність власних інвестиційних ресурсів свідчить про потребу залучення зовнішніх інвестицій.

Складний механізм інвестиційного процесу вимагає ухвалення адекватних інвестиційних рішень на всіх рівнях: макро-, мезо- і мікро. Водночас державна інвестиційна політика дуже тісно взаємопов'язана з політикою підприємств у сфері інвестування. На перший план виходить довіра як можливість узгодження інтересів різних господарюючих суб'єктів.

Уже досить тривалий час діяльність господарюючих суб'єктів характеризується не тільки кількісними, а й якісними показниками, що мають на перший погляд «не економічну» природу. Наприклад, це інформаційна прозорість, фінансова, правова та інформаційна культура, економічна комфортність, довіра. До числа таких показників належить і інвестиційна привабливість. Формування інвестиційної привабливості як економічної категорії давно вже потрапило в поле зору економістів. Для того щоб ефективно залучати інвестиційні ресурси будь-який господарюючий суб'єкт повинен володіти інвестиційною привабливістю, що дає йому можливість утримувати і реалізовувати свої конкурентні переваги з тим, щоб повною мірою реалізувати свій конкурентний потенціал.

Актуальність теми. Проблемний характер розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств формує потребу в розробці інвестиційних програм, що дозволяють визначити принципи і методи здійснення інвестиційної політики підприємства.

Дослідженням питання теоретичних та практичних аспектів інвестиційної діяльності підприємств присвячені праці відомих українських та зарубіжних вчених: І. А. Бланк, Т. М. Власюк, Г. Л. Денисюк, Н. В. Коваль, Т. В. Майорова, Н. Макарій, В. М. Микитюк, Т. В. Момот, О. В. Носова, М. Портер, А. Сміт, І. К. Федоренко, С. В. Юхимчук та ін.

Метою магістерської роботи є обґрунтування інвестиційної програми підприємства.

Завданнями магістерської роботи є:

- визначити сутність і види реальних інвестицій підприємства;
- розглянути методи оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів;
- визначити сутність та порядок формування інвестиційної програми підприємства;
- охарактеризувати обсяги та види реальних інвестицій;
- проаналізувати джерела фінансування реальних інвестиційних проектів;
- оцінити ефективність і результативність реалізації реальних інвестиційних проектів на підприємстві;
- обґрунтувати інвестиційну програму підприємства на плановий період.

Об'єктом дослідження є процес формування інвестиційної програми підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні основи та методичні підходи до обґрунтування інвестиційної програми підприємства.

У роботі були використані такі методи: діалектичний метод пізнання, системний, комплексний та структурно-функціональний підхід, кількісний аналіз, статистичний, методи дедукції та індукції, аналізу та синтезу.

Інформаційною базою дослідження є вітчизняні та зарубіжні підручники, навчальні посібники, книги, статті, нормативно-правові акти,

аналітичні звіти консалтингових компаній, статті періодичного друку, дані Державної служби статистики України, звітність підприємства.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є положення сучасної економічної теорії, мікроекономіки, менеджменту, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених у контексті вдосконалення інвестиційної політики підприємства. У процесі дослідження використовувалися джерела нормативно-законодавчої інформації, які стосуються фінансової діяльності підприємств, результати експертних оцінок, облікові, аналітичні та звітні дані ПП «Покрівсервіс».

Структура роботи. Магістерська робота складається з: анотації, вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел із дев'яносто одного найменування, п'яти додатків. Загальний обсяг 123 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та види реальних інвестицій підприємства

В умовах ринку важливим напрямом фінансово-господарської діяльності підприємства є його інвестиційна діяльність, що полягає у визначенні шляхів та об'єктів інвестування, розробці та реалізації інвестиційних проектів.

Формування ефективної відтворювальної структури національної економіки забезпечують її структурні зрушення. Одним з основних дієвих інструментів соціально-економічних перетворень є активізація інвестиційної діяльності, яка забезпечує розширення або модернізацію основних та обігових засобів матеріального виробництва, розширення, реконструкцію та оновлення житлового фонду, лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки, розвиток людського капіталу, а також інноваційну діяльність. За таких умов особливого значення набуває активізація інвестиційної діяльності як засобу досягнення вказаних цілей.

Найбільш повно сутність інвестицій визначає Закон України «Про інвестиційну діяльність»: інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект» [1].

Податковий Кодекс України поняття інвестиція трактує наступним чином – це господарська операція, яка передбачає придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно [2].

Інвестиції розглядаються з позиції довгострокових вкладень, відносин авансування, процесу зміни форм капіталу. Інвестиції з погляду інвестора –

це вкладення грошових, майнових та інтелектуальних цінностей у різні галузі економіки, а також у цінні папери (акції, облигації, векселі) з метою одержання доходу або встановлення контролю над підприємством, діяльність якого інвестується. З погляду об'єкта інвестування – це джерело розвитку, потік витрат, призначених для виробництва благ, з метою отримання економічної вигоди і досягнення соціального ефекту. Рух інвестицій, отже, – це якісний процес перетворення, а саме: ресурси (цінності) – вкладення (витрати) – доход (ефект).

Відтак, під інвестиціями необхідно розуміти ті економічні ресурси, що спрямовуються на збільшення як реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату, так і інвестиції в «людський капітал».

Інвестиційну діяльність можна розглядати з двох позицій – у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні інвестиційна діяльність – це діяльність, пов'язана із вкладенням коштів в об'єкти інвестування з метою одержання прибутку. Подібне трактування міститься в Законі «Про інвестиційну діяльність» [2], відповідно до якого інвестиційна діяльність визначена як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій.

У вузькому розумінні інвестиційна діяльність, власне інвестування, визначається як процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення. З огляду на таке розуміння інвестиційної діяльності, велике значення мають результати господарської діяльності інвестиційних галузей. Їх технічний рівень, організація виробництва, здатність до засвоєння інновацій здійснюють основний вплив на інвестиційний цикл, окупність і віддачу інвестиційних ресурсів [83, с. 16].

Необхідно зазначити, що в роботах вітчизняних та закордонних вчених стосовно дослідження інвестицій не досягнуто єдності думок щодо тлумачення поняття «інвестиційна діяльність». Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності під інвестиційною діяльністю розуміють

діяльність, пов'язану з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також зі здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Якщо ж узагальнити думки вітчизняних вчених, то під інвестиційною діяльністю слід розуміти сукупність рішень та відповідних дій, скерованих на перетворення заощаджень у інвестиції [60, с. 147].

На думку Б. М. Щукіна, інвестиційна діяльність є процесом організації інвестування в реально існуючих у країні умовах господарювання. Вчений стверджує, що в процесі інвестування визначається модель поведінки інвестора щодо нарощування свого капіталу [91, с. 13]. Подібної думки дотримується В. Г. Білолипецький, який визначає інвестиційну діяльність як проектну, організаційну, управлінську, контрольну роботу, що виконується в інтересах планової реалізації інвестицій.

Г. І. Іванов під інвестиційною діяльністю розуміє діяльність із формування, розміщення, вкладення, трансформації і відшкодування інвестицій, включаючи управління ними і всією системою інвестиційних відносин [35, с. 80].

Більша частина дослідників пов'язує інвестиційну діяльність передусім з отриманням прибутку. Зокрема, В. Г. Федоренко трактує інвестиційну діяльність як комплекс дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти з метою отримати прибуток [85, с. 13].

Л. П. Гончаренко під інвестиційною діяльністю розуміє вкладання інвестицій та здійснення практичних дій з ціллю отримання прибутку чи отримання позитивного ефекту [21, с. 27].

Д. М. Черваньова визначає інвестиційну діяльність як комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (українських або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [79, с. 32].

С. О. Погасій розглядає інвестиційну діяльність обширніше, характеризуючи її процесом пошуку необхідних інвестиційних ресурсів,

вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за вибраними параметрами інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації [65, с. 8].

Н. В. Ковтун стверджує, що інвестиційна діяльність є сукупністю заходів та послідовних практичних дій з боку суб'єктів інвестування, які пов'язані з реалізацією інвестиційних намірів з метою отримання доходу [43, с. 26].

А. В. Череп та І. Г. Рурка розглядають інвестиційну діяльність не просто як вкладання наявних ресурсів з метою отримання прибутку, а як важливу складову міжнародного руху капіталу, яка здатна забезпечити міграцію капіталу з однієї країни в іншу, а також прискорювати цю міграцію в одних сферах світового господарства, та уповільнювати в інших [80].

Таким чином, розглянувши різноманітні підходи до визначення інвестиційної діяльності можна стверджувати, що під інвестиційною діяльністю слід розуміти організовану діяльність, що здійснюється в реально існуючих у країні умовах господарювання за допомогою практичних дій суб'єктів інвестиційної діяльності, функцій яких полягають у цілеспрямованому процесі знаходження необхідної кількості інвестиційних ресурсів, виборі відповідних об'єктів чи інструментів для їх вкладання, розробці і впровадженні поетапної інвестиційної програми чи стратегії та забезпеченні ефективної її реалізації з метою отримання прибутку та/чи іншого позитивного ефекту.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» дає таке визначення інвестицій – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [2].

Близьке до цього визначення інвестицій наводиться в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку: «Інвестиції – актив, утримуваний підприємством для приросту капіталу через розподіл доходів (наприклад, відсотків, роялті, дивідендів та ренти), для збільшення вартості капіталу або

інших вигод для підприємства інвестора, отриманих, скажімо, завдяки торговельним відносинам».

З погляду бухгалтерського обліку, інвестиції – це актив, який утримується підприємством з певною метою і відображається в активі балансу. Податковий Кодекс України трактує інвестиції наступним чином – це господарська операція, яка передбачає придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно [1].

Значна кількість тлумачень поняття «інвестиції» у сучасній вітчизняній та зарубіжній економічній літературі зумовлена широтою сутнісних сторін цього поняття. Кожен суб'єкт господарювання залежно від мети своєї діяльності матиме власне визначення інвестицій, яке, можливо, буде однобоким, але доповнюватиме всі інші, відтак створюючи загальну, об'єктивну характеристику поняття.

Основними формами інвестицій є реальні і фінансові. Реальні інвестиції – це прямі інвестиції, що передбачають залучення інвестора в інвестиційний процес – інвестування у матеріальні та нематеріальні вкладення (придбання виробничих будівель, сучасного устаткування, торгових марок, користування інноваційними послугами). Реальні, або, як їх ще називають, капітальні інвестиції дають право контролю або ж право суттєвого впливу на об'єкт інвестування та отримання прибутку.

Інвестиційна діяльність є однією з форм реальних інвестицій, займає проміжне положення між інноваційною діяльністю і інвестиціями екстенсивного розвитку. Метою її є реакція підприємства на вимоги ринку, і здійснюється вона переважно у виробничій сфері (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Класифікація реальної інвестиційної діяльності [14, с. 263]

Основними критеріями класифікації інвестицій як операцій є: об'єкт інвестування; строк вкладення; мета вкладення.

Поділ інвестицій залежно від строку вкладення на довгострокові і короткострокові може бути окресленим наступним чином:

1) довгостроковий характер є розмежувальною ознакою інвестицій в контексті іншого їх поділу – на прями й портфельні. Прямі інвестиції є довгостроковими за визначенням (відображають мету інвестора отримати тривалий інтерес в підприємстві-реципієнті інвестицій). [54, с. 96]

2) строк вкладення як самостійний класифікаційний критерій відіграє обмежену роль. Міжнародний валютний фонд вказує, що початковий строк погашення фінансового інструмента (більше одного року або один рік чи менше) зберігає своє значення лише для спеціальних цілей, а аналіз зовнішнього боргу, і застосовується щодо категорії інших інвестицій (капіталовкладень в боргові інструменти, які не охоплюються поняттями прямих та портфельних інвестицій);

3) строк вкладення має більше значення не як критерій дихотомічного поділу інвестицій (оскільки не має загального характеру), а як якісна

характеристика частини інвестицій в економіці [53, с. 100]. Очевидним є те, що, по-перше, для реалізації завдань економічної системи інвестиції в певних галузях, в межах певних інвестиційних проектів повинні здійснюватися на довгостроковій основі; по-друге, створення умов для залучення довгострокових інвестицій потребує цілеспрямованих зусиль держави двох видів:

- пряме позитивне або негативне стимулювання до здійснення довгострокових інвестицій;
- створення інституційних передумов для формування довгострокових інвестиційних очікувань [45 с. 69]

Реальні інвестиції здійснюються підприємствами в різноманітних формах, основними з яких є:

1. Придбання ЦМК (цілісних майнових комплексів) – інвестиційна операція крупних підприємств, що забезпечує галузеву, товарну чи регіональну диверсифікацію їхньої діяльності. При цьому, має місце «ефект синергізму» – зростання сукупної вартості активів обох підприємств за рахунок можливостей більш ефективного використання їх спільного потенціалу.

2. Нове будівництво – інвестиційна операція, що пов'язана з будівництвом нового об'єкта із закінченим технологічним циклом за індивідуальним чи типовим проектом на спеціально відведених територіях.

3. Перепрофілювання діяльності – реалізується через інвестиційну операцію, яка забезпечує повну зміну технологій виробничого процесу щодо випуску нової продукції [50, с. 78].

4. Реконструкція – пов'язана з істотним перетворенням усього виробничого процесу на підприємстві на основі сучасних науково технічних досягнень. Здійснюється згідно комплексного плану реконструкції підприємства з метою радикального збільшення його виробничого потенціалу, істотного підвищення якості продукції, що випускається, впровадження ресурсозберігаючих технологій [70, с. 67].

5. Модернізація – спрямована на удосконалення і приведення активної частини виробничих основних засобів у стан, що відповідає сучасному рівню технологічних процесів, шляхом конструктивних змін основного парку машин, механізмів і устаткування, використовуваних підприємством у процесі операційної діяльності.

6. Оновлення окремих видів устаткування зумовлене необхідністю заміни (у зв'язку з фізичним зносом) чи доповнення (у зв'язку зі зростанням обсягів діяльності, з необхідністю підвищення продуктивності праці) наявного парку устаткування окремими новими їх видами, що не змінюють загальної схеми здійснення технологічного процесу.

7. Інноваційне інвестування в нематеріальні активи – спрямоване на використання в операційному та іншому видах діяльності підприємства нових наукових і технологічних знань з метою досягнення комерційного успіху. Здійснення інноваційного інвестування в нематеріальні активи дозволяє суттєво підвищити технологічний потенціал підприємства у всіх сферах його господарської діяльності.

8. Інвестування приросту запасів матеріальних оборотних активів спрямоване на розширення обсягу використовуваних операційних обігових активів підприємства, що забезпечує необхідну пропорційність (збалансованість) розвитку необоротних та оборотних операційних активів у результаті здійснення інвестиційної діяльності.

Термін «проект» розглянуто в методичних матеріалах Всесвітнього банку: проект – це комплекс взаємопов'язаних заходів, розроблених для досягнення певних цілей протягом заданого часу при встановлених ресурсних обмеженнях. Це визначення значною мірою підходить до розкриття сутності цього поняття, оскільки містить всі найважливіші елементи – розроблення заходів, досягнення певних цілей, врахування чинника часу та обмеженість у ресурсах.

Наведене визначення терміну «інвестиційний проект» складається із двох блоків[27]:

1) об'єкт реального інвестування у формах: придбання цілісного майнового комплексу, нового будівництва, реконструкції, модернізації, капітального ремонту тощо.

Проект інвестиційний, як правило, потребує розроблення бізнес-плану. У проекті інвестиційному обґрунтовують економічну доцільність реального інвестування капіталу, розробляють основні проектні, технологічні та організаційні рішення, а також розраховують фінансові показники, пов'язані з реалізацією проекту.

Відповідно до рекомендацій ЮНІДО (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку), інвестиційний проект має містити такі основні розділи: коротка характеристика проекту (або його резюме); передумова та основна ідея проекту; аналіз ринку та концепція маркетингу; сировина і постачання; місце розташування, будівельний майданчик і довкілля; проектування і технологія; організація управління; трудові ресурси; планування реалізації проекту; фінансовий план та оцінювання ефективності інвестицій;

2) будь-який підприємницький проект, що передбачає інвестування коштів» [27, с. 399].

У сучасній літературі існує багато різних підходів до класифікацій інвестиційних проектів, тобто їх поділ на види за різними ознаками. Це пояснюється тим, що методи управління інвестиційними проектами значною мірою залежать від масштабу (розміру) проекту, термінів реалізації, якості, обмеженості ресурсів тощо.

У табл. 1.1 наведено класифікацію інвестиційних проектів, в якій систематизовано та виокремлено різні класифікаційні ознаки останніх.

Види інвестиційних проектів [47, с. 127]

Ознаки класифікації проектів	Класифікація інвестиційних проектів
1	2
Обсяг інвестицій	-великі; -середні; дрібні
Напрями інвестування	-промислові (реальні); -фінансові; інноваційні (венчурні)
Рівень інвестування	-галузеві; -регіональні; -національні; міжнародні
Тип відношень	-незалежність; -альтернативність; -компліментарність; заміщення
Тип доходів	-дохід від скорочення витрат; -дохід від розширення; -дохід від нових ринків збуту; -дохід від нових сфер бізнесу; -дохід від зниження ризику виробництва та збуту; соціальний ефект
Тип грошового потоку	-ординарний; -неординарний
Рівень ризику	-поза ризиком; -з мінімальним ризиком; -з середнім ризиком; високоризиковані
Форма власності	-державні; -індивідуальні; -колективні; -спільні
Ефективність проекту	-зовнішня; -внутрішня

Залежно від ефективності інвестиційного проекту були виділені проекти із зовнішньою та внутрішньою економічною ефективністю. Йдеться про те, що кожен інвестиційний проект здійснюється з певною метою. Ефективність таких проектів спрямована не вузьким шляхом одержання прибутку, а ніби відкрита для всього суспільства, для кожної людини. Саме тоді мова йде про зовнішню ефективність проекту. Природно, що при реалізації чисто комерційного проекту може виникнути додатковий соціальний ефект, тоді можна сказати, що він об'єднав дві ефективності: зовнішню й внутрішню.

Також можна розподілити інвестиційні проекти залежно від отриманого від його реалізації ефекту.

Економічний ефект відображає різні вартісні показники. До таких показників відносяться збільшення обсягу продукції (товарної, реалізованої); прибутку; економія окремих видів ресурсів; зниження валових поточних витрат на виробництво (повна собівартість продукції), скорочення витрат в цілому тощо.

Соціальний ефект зводиться до збільшення саме нових робочих місць і рівня зайнятості працездатного населення; поліпшення умов праці, побуту й відпочинку людини; формування екологічно безпечного навколишнього середовища тощо.

Кінцевий ефект означає конкретний результат здійснення інвестиційного проекту, який забезпечує підприємство фінансовими ресурсами для саморозвитку, наприклад, прибуток від розширення, вихід на нові ринки збуту.

Абсолютний ефект характеризує загальну або питому його величину, що має підприємство від здійснення інвестицій протягом певного часу.

Порівняльний ефект відображає результат порівняння можливих варіантів інвестиційних проектів й вибору кращого з них; його величина показує економічні й соціальні переваги обраного варіанта здійснення інвестицій порівняно з іншими наявними варіантами.

Мультиплікаційний ефект виникає тоді, коли первинний ефект збільшується завдяки багаторазовому використанню отриманих результатів не тільки на даному, але й на інших підприємствах або в інших сферах діяльності.

Дифузійний ефект (або ефект розширення) реалізується тоді, коли нововведення певного характеру поширюється на інші галузі; завдяки цьому відбувається мультиплікація. Ефект «стартового вибуху» – це така собі ланцюгова реакція у перспективі: він стає початком наступного

вибухоподібного збільшення ефекту в тій або іншій галузі виробництва чи діяльності.

Ефект акселерації (від лат. «прискорюю, акселерувати») може відображатись в будь-якому виді діяльності; він означає прискорення рівня поширення й застосування певного конкретного позитивного результату.

Синергетичний ефект (від гр. «діючий спільно») виражає комбінований вплив сукупності інвестицій та інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує виключно арифметичну суму впливу на діяльність підприємства.

1.2. Методи оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів

Ефективне управління інвестиційною діяльністю передбачає використання фінансового аналізу реальних інвестицій підприємства, який має сприяти отриманню суб'єктом управління необхідної інформації щодо інвестиційної діяльності з метою оцінки її доцільності, правомірності та ефективності. Одним зі способів формалізації фінансового аналізу реальних інвестицій є розробка його організаційно-інформаційної моделі.

У складі цієї моделі на практиці виділяють декілька елементів, які застосовуються практично в будь-якій моделі. До них належать [56, с. 98]:

- мета та завдання аналізу реальних інвестицій;
- об'єкти та суб'єкти аналізу реальних інвестицій;
- система економічних показників аналізу реальних інвестицій;
- інформаційне забезпечення аналізу реальних інвестицій;
- методичні прийоми обробки первинної інформації;
- узагальнення та реалізація результатів аналізу реальних інвестицій.

Очевидно, що аналіз реального інвестування на підприємстві має на меті створення інформаційної бази для того, аби керівництво мало підстави для ефективного управління цим процесом.

Водночас задля досягнення визначеної мети вкрай необхідно дотримуватись послідовного виконання тактичних завдань, а саме:

- визначення ступеня виконання плану капітального інвестування;
- аналіз динаміки інвестицій в цілому та за складом їх елементів;
- оцінка ефективності інвестування і термінів окупності інвестицій пооб'єктне та в цілому;
- визначення техніко-технологічних результатів інвестування (підвищення технічного і технологічного рівня підприємства в цілому і за окремими напрямками технічного розвитку);
- оцінка управлінських рішень, ухвалених щодо інвестування (визначення доцільності здійснених інвестицій);
- розробка стратегії інвестиційної діяльності (визначення напрямів, об'єктів і джерел інвестування) [56, с. 48].

До об'єктів аналізу реальних інвестицій можна віднести ресурси, що потрібні задля реалізації інвестиційного проекту, обсяги інвестування у всіх необхідних вимірюваннях, групи чинників, які вплинули на визначення напрямів, видів та обсягів капітального; інвестування, а також функції управління інвестиційною діяльністю.

До суб'єктів аналізу реальних інвестицій відносять, перш за все, внутрішніх користувачів інформації на рівні вищих посадових осіб: директорів, керуючих, голів правління, по-друге, економічні служби підприємства, серед яких департаменти планування, фінансовий відділ, відділ контролю та інші, а також зовнішні користувачі інформації, коло яких може бути дуже широким, оскільки процес реального інвестування зачіпляє інтереси як безпосередніх учасників (інвесторів), так і сторонніх і наглядців – банки, контрольні органи, аудитори, широка громадськість, міжнародні кредитно-фінансові структури [85, с. 86].

Система економічних показників щодо аналізу реальних інвестицій має у своєму складі абсолютні та відносні показники.

До абсолютних показників належать:

- абсолютна величина експлуатаційного доходу;
- абсолютні показники інвестиційних витрат;
- показники динаміки експлуатаційного доходу та інвестиційних витрат;
- абсолютна величина чистого приведенного доходу від інвестицій.

До відносних показників, що є наслідком аналітичної обробки облікової інформації відносять:

- відносні показники структури реальних інвестицій;
- відносні показники динаміки інвестиційних витрат та експлуатаційного доходу;
- відносні показники інтенсивності процесів (коефіцієнт рентабельності інвестицій, термін окупності капіталовкладень, внутрішня норма доходу).

Інформаційне забезпечення процесу аналізу реальних інвестицій також поділяється на джерела зовнішньої та внутрішньої інформації. До джерел зовнішньої інформації належать:

- правова база, тобто закони та підзаконні акти, укази президента та постанови уряду та місцевих органів влади, які набули чинності та відповідно в межах яких можуть діяти будь-які підприємства в Україні та здійснюватись інвестиційна діяльність;
- нормативна документація, до складу якої відносять стандарти та технічні умови, що безпосередньо стосуються реального інвестування;
- документи довідкового характеру, що носять інформативний характер, та на основі яких робиться визначення рамок деяких процесів, приймаються за базові показники відповідних галузей визначеного періоду або якостей.

До джерел внутрішньої інформації відносять планову та фактографічну (усі типи планів: перспективні, діючі, оперативні, госпрозрахункові завдання, технологічні карти), а також кошториси, цінники, проектні завдання, господарські документи (договори, угоди, рішення арбітражу та судів,

рекламації, рішення трудового колективу в цілому, його відділів, загальних зборів, матеріали спеціальних перевірок стану виробництва та обслуговування [7, с. 114].

Методичні прийоми обробки вхідної інформації містять дві групи: економіко-логічних та економіко-математичних методів. Що стосується узагальнення аналізу реального інвестування, то центральне місце мають:

- систематизація інформації;
- розробка багатоваріантних заходів щодо поліпшення результатів капіталовкладень підприємства у майбутньому;
- оформлення результатів аналізу та передавання управлінському персоналу для реалізації запропонованих заходів.

У блоці реалізації результатів аналізу реальних інвестицій виділяють наступні елементи:

- оцінка заходів поліпшення результатів інвестиційної діяльності з точки зору найбільшої відповідності стратегії інвестиційної діяльності підприємства;
- вибір оптимального варіанту заходів щодо поліпшення результатів реальної інвестиційної діяльності підприємства;
- ухвалення рішень щодо реалізації обраного варіанту заходів;
- доведення ухваленого рішення до безпосередніх виконавців;
- забезпечення контролю за виконанням ухвалених рішень.

Таким чином, розробка організаційно-інформаційної моделі аналізу реальних інвестицій надає можливість формалізації фінансового аналізу, завдяки чому чітко окреслюються найбільш вагомі складові аналітичної системи, виділяється повний перелік елементів цих складових та стають більш прозорими пріоритети у проведенні дослідницької роботи.

Усі форми реального інвестування проходять три основні стадії (фази), що складають у сукупності цикл цього інвестування:

- передінвестиційна стадія, у процесі якої розробляються варіанти альтернативних інвестиційних рішень, проводиться їхня оцінка і береться до реалізації конкретний їхній варіант;
- інвестиційна стадія, у процесі якої здійснюється безпосередня реалізація ухваленого інвестиційного рішення;
- післяінвестиційна стадія, у процесі якої забезпечується контроль за досягненням передбачених параметрів інвестиційних рішень у процесі експлуатації об'єкта інвестування.

На етапі проектування капітальних вкладень аналізу підлягають:

- фактичний стан основних засобів (відповідність вимогам науково-технічного прогресу в галузі, можливість використання прогресивних технологій);
- патентна інформація, науково-технічні розробки, закордонний і вітчизняний доступ у галузі сучасних технологій;
- відповідність проекту капітальних вкладень поставленим завданням (спроможність вирішити ці завдання за допомогою здійснення проекту реального інвестування);
- відповідність кошторисних інвестиційних витрат галузевим нормативам питомих капітальних витрат;
- відповідність очікуваних показників ефективності капітальних вкладень середньо галузевим або нормативним показникам.

На етапі проектування капітальних вкладень також здійснюється порівняльний аналіз показників, що характеризують очікувану ефективність інвестицій (віддачу), з аналогічними базисними показниками (показниками, що склалися до впровадження інвестиційного проекту), крім нового будівництва. Порівняльний аналіз ґрунтується на обчисленні зіставлених показників. Зіставлення забезпечується врахуванням зміни цін, структури виробництва та реалізації тощо, залежно від напрямку інвестування [22, с. 231].

Для порівняння обчислюють три групи показників. Перша група показників:

- приріст чистого прибутку у відсотках до базисного року;
- капітальні вкладення на 1 грн. приросту чистого прибутку;
- термін окупності капітальних вкладень;
- приріст продуктивності праці;
- приріст фондівіддачі;
- скорочення робочих місць у відсотках до базисного року.

Друга група показників:

- приріст доходу (виручки) від реалізації;
- приріст виробничих потужностей;
- зменшення чисельності працівників;
- економія паливно-енергетичних ресурсів.

Третя група показників:

- покращення умов праці і техніки безпеки працівників;
- підвищення якості продукції;
- зменшення чисельності робітників, зайнятих ручною і важкою фізичною працею.

На етапах будівництва, монтажу, налашки устаткування та введення об'єкта в дію аналізують:

- відповідність обсягу виконаних робіт планам капітального будівництва (за характером, обсягом, терміном);
- відповідність здійснених витрат обсягу виконаних робіт та затвердженому кошторису;
- якість виконаних робіт (затверджених об'єктів будівництва);
- ступінь виконання плану капітальних вкладень та використання коштів на їх фінансування.

Аналізуючи виконання плану введення в дію об'єктів капітального будівництва, перевіряють дотримання терміну введення в дію об'єктів в експлуатацію. На стадії отримання доходу аналізу підлягають показники

доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів), собівартості, валового прибутку, фінансових результатів від звичайної діяльності та чистого прибутку підприємства [39, с.63].

Аналізуючи загальну ефективність виробничих інвестицій, використовують показники чистого приведенного доходу, терміну окупності, внутрішньої норми доходності та рентабельності інвестицій.

З огляду на те, що інвестиційна діяльність підприємства великого масштабу це поєднання великих капітальних вкладень та додатково фінансових операцій (окрім випадків, коли підприємство є оператором ринку цінних паперів), зрозуміло, що предметом аналізу повинен бути кожен окремий напрям інвестування. Однак, практика показує, що на території України більшість підприємств ще не мають ані науково-теоретичного, ані практичного досвіду реалізації фінансових інвестицій, а найбільший пріоритет надається реальному інвестуванню, ми зробимо акцент саме на останньому напрямі, що надасть можливість сконцентрувати увагу на більш детальному та конкретизованому дослідженні процесів аналізу, визначити переваги та недоліки існуючих форм та методів, а також зробити пропозиції щодо вдосконалення системи аналізу [35, с. 69].

Аналіз реальних інвестицій ґрунтується на визначенні інвестиційного процесу як такого, що поєднує накопичення капіталу (у вигляді створення виробничого або іншого об'єкта) та послідовне отримання доходу.

Безпосереднім об'єктом кількісного аналізу є грошові потоки, що характеризують процеси накопичення капіталу і отримання доходу в єдиній послідовності. Елементи грошового потоку формуються з показників інвестиційних витрат (К) та експлуатаційного доходу (Е). Інвестиційні витрати – це початкова вартість інвестиційного проекту, яка визначається як різниця між початковими витратами і початковими доходами.

До початкових витрат належать витрати на будівництво, придбання устаткування, монтаж та інші. Початкові доходи складаються з доходу від

продажу демонтованого обладнання, податкових пільг та знижок, що є наслідком реалізації здійснених інвестицій.

До поточних витрат належать матеріальні витрати за винятком амортизаційних відрахувань і витрат на оплату праці, що утворились внаслідок створення виробничого або іншого об'єкта за рахунок інвестицій [10, с. 85].

Окремий елемент грошового потоку (Γ_t) є чистим доходом від інвестицій за окремий період (t) і обчислюється за формулою:

$$\Gamma_t = E_t - K_t \quad (1.1)$$

Оскільки здійснення інвестиційних витрат завжди передують отриманню доходів від інвестицій, до деякого моменту часу витрати перевищують доходи. Потім настає момент рівноваги, і, нарешті, починає утворюватись чистий дохід від інвестицій. Ці етапи, що характеризують потік платежів у різні моменти часу, можуть бути визначені за допомогою алгоритмів:

$$\Gamma_t < 0, \text{ якщо } E_t < K_t, \Gamma_t = 0, \text{ якщо } E_t = K_t, \Gamma_t > 0, \text{ якщо } E_t > K_t. \quad (1.2)$$

При здійсненні капітальних вкладень у виробничі основні засоби експлуатаційний дохід від інвестицій (E) обчислюється за формулою:

$$E = D - (CB - A) - B3 - AB - \text{ПП}, \quad (1.3)$$

де D – дохід (виручка) від реалізації продукції;

CB – собівартість реалізованої продукції;

A – сума амортизаційних відрахувань;

$B3$ – витрати на збут;

AB – адміністративні витрати;

ПП – податок на прибуток.

Відповідно до цього, елемент грошового потоку при реальному інвестуванні (Γ_t) визначається за алгоритмом:

$$\Gamma_t = D - (CB) - B3 - AB - \text{ПП} - K \quad (1.4)$$

Наведене рівняння характеризує загальний підхід до обчислення елементів потоку, який не враховує фактора часу.

Виходячи з того, що інвестиційна діяльність полягає у вкладенні коштів в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності і має на меті отримання через деякий час певного економічного ефекту, врахування фактора часу в аналізі інвестицій стає тим більш необхідним, чим більший період необхідний для відшкодування витрат.

Врахування фактору часу означає приведення інвестиційних витрат і доходів до єдиного моменту часу. Необхідність урахування фактора часу пов'язана з тим, що вартість грошей змінюється з плином часу: під впливом інфляції, невпевненості інвесторів у майбутньому та їх схильності до ліквідності активів, в які вони вкладають кошти, гроші частково вкладають свою вартість. Це означає, що купівельна вартість грошові одиниці сьогодні вища, ніж буде завтра.

Визначені фактори (інфляція, невпевненість у майбутньому, схильність до ліквідності) обумовлюють ризик інвестицій, який характеризує невизначеність в одержанні доходу від інвестицій, на який розраховує інвестор.

Ризик з часом зростає, що призводить до зменшення очікуваної вартості «майбутніх» грошей по відношенню до грошей «теперішніх». Отже, «теперішня» вартість грошей – це грошова вартість майбутніх надходжень або доходів з поправкою на ставку дисконту, яка застосовується для майбутніх платежів з метою урахування ризику і невпевненості, пов'язаних з фактором часу.

Метод дисконтування платежів дає змогу визначити суму чистого приведенного доходу точніше шляхом його приведення до певного моменту часу [44, с. 125]. Приведений чистий дохід (W) характеризує загальний абсолютний результат інвестиційної діяльності і дорівнює сумі дисконтованих елементів грошового потоку на певний момент часу:

$$W = E \Gamma t * Vqt, \quad (1.5)$$

де Vqt – дисконтний множник за ставкою порівняння (дисконтною ставкою) « q ».

Вплив інвестиційних витрат і доходів від них на приведений чистий дохід можна визначити за допомогою рівняння:

$$W = E * E_j * V_{j+n} - K_t * V_{qt} \quad (1.6)$$

де E_j – експлуатаційний дохід в періоді j ;

K_t – інвестиційні витрати в періоді t ;

$J=1....n2$;

$T=1....n1$;

$N1$ – тривалість процесу інвестування;

$N2$ – тривалість періоду віддачі інвестицій;

V_{qt} – дисконтний множник за ставкою порівняння « q ».

Дисконтний множник можна визначити за спеціальною фінансовою таблицею або обчислити за допомогою методу складних процентів:

$$V_t = 1 / (1 + q)^t \quad (1.7)$$

Методика розрахунку рентабельності інвестицій (R), безпосередньо пов'язана з методикою обчислення чистого приведенного доходу (W):

$$R = W / (E * K_t * V_{qt}) * 100\% \quad (1.8)$$

На стадії отримання доходу використовують методи порівняльного аналізу, який досліджує зв'язок зіставлених показників базисного (до введення в дію інвестиційного проекту) і звітного (після введення об'єкта інвестування) періодів. Показники, що обираються для порівняння, мають характеризувати обсяги виробництва та реалізації, рівні витрат та прибутку, ефективність використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Розрахунок показників економічної доцільності інвестиційного проекту проводиться за допомогою наступних показників.

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:

$$NPV = \text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧГП}_t}{(1+i)^t} - IB, \quad \text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \text{ЧГП}_t \cdot a_t - IB \quad (1.9)$$

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

i – ставка дисконту;

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

IB – сума одномоментних інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту;

t – число інтервалів у загальному розрахунковому періоді i .

Характеризуючи показник «чистий приведений дохід» слід зазначити, що він може бути використаний не тільки для порівняльного оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів, а і 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) доходності. Цей показник також дає можливість співвіднести об'єм інвестиційних витрат з майбутнім чистим грошовим потоком по проекту. Розрахунок індексу (коефіцієнта) доходності по інвестиційному проекту при одномоментному здійсненні інвестиційних витрат здійснюється за формулою:

$$ID_0 = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t}}{IB} \quad (1.10)$$

Показник «індекс доходності» також може бути використаний не тільки для порівняльного оцінювання, а й як критеріальний у прийнятті інвестиційного рішення про можливість реалізації проекту. Якщо значення індексу доходності 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:

$$ПО_0 = \frac{IB}{ЧГП}, \quad (1.11)$$

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:

$$ПО_0 = \frac{IB}{\sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+i)^t}} \quad (1.12)$$

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:

$$0 = \sum \frac{ЧГП_t}{(1+r)^t} - IB \quad (1.13)$$

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

Проект приймається за умови, що значення його внутрішньої норми дохідності більше за ставку 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 .

1.3. Сутність та порядок формування інвестиційної програми підприємства

Ефективним напрямом управління інвестиційною діяльністю організації, що залежить від реалізації цілей її загального розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури інвестиційного ринку і пов'язаної з цим невизначеністю, є управління інвестиційною діяльністю підприємства на

принципах стратегічного менеджменту. В основі такого управління лежить інвестиційна стратегія підприємства.

У табл. 1.2 подані результати дослідження точок зору науковців щодо сутності поняття «інвестиційна стратегія».

Таблиця 1.2

Дефініції поняття «інвестиційна стратегія»

№ з/п	Автор, джерело	Зміст визначення
1	В. Г. Федоренко [80, с. 18]	Інвестиційна стратегія є системою добраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства
2	І. О. Бланк [9, с. 170]	Інвестиційна стратегія є системою довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, які визначені загальними завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення*
3	Г. В. Козаченко [42, с. 244]	Інвестиційна стратегія – система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, що визначається довгостроковими завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також передбачає вибір найбільш ефективних шляхів досягнення поставлених цілей
4	В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко [81, с. 20]	Інвестиційна стратегія – система вибраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства
5	Т. В. Майорова [47, с. 22]	Інвестиційна стратегія – це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування умов здійснення цієї діяльності, кон'юнктури інвестиційного ринку як у цілому, так і на окремих його сегментах
6	Н. П. Мешко, Є. О. Солонська [50]	Інвестиційна стратегія полягає у формуванні системи довготермінових завдань інвестиційної діяльності підприємства і забезпечені вибору найефективніших шляхів їх досягнення
7	А. В. Череп [76, с. 137]	Інвестиційна стратегія – система довгострокових цілей інвестиційної діяльності і набір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення

Бачимо, що більшість науковців подають тлумачення інвестиційної стратегії як системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та шляхів її досягнення. Водночас, можна спостерігати спостерігаємо і процесний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна стратегія». Так, на думку Т. В. Майорової, інвестиційна стратегія – це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення [49, с. 22]. Схоже визначення ми зустрічаємо в монографії Н. А. Хрущ, в якому науковець під поняттям «інвестиційна стратегія», розуміє процес її розробки [88, с. 50].

Водночас низка науковців ототожнюють поняття «стратегічне планування інвестиційної діяльності» та «інвестиційна стратегія». Зокрема, на

думку колективу авторів, стратегічне планування інвестиційної діяльності є однією з найважливіших складових стратегічного управління підприємством і полягає в розробці системи заходів, взаємоузгоджених за часом, ресурсами і виконавцями, спрямованих на отримання прибутків через вкладення капіталу у найбільш перспективні з погляду кон'юнктури ринку напрями діяльності підприємства [7, с. 15].

Для забезпечення ефективності інвестиційної діяльності підприємства необхідно, перш за все, створити узгоджену на всіх рівнях і тимчасових етапах методику формування інвестиційних пріоритетів підприємства, що являє собою конкретні правила ухвалення рішень, що конструктивно реалізуються на основі певної аналітичної і початкової інформації.

На думку В. П. Стахарчука, основою цього узгодження повинна бути орієнтація на кінцеві результати і відповідні процедури оцінки впливу на них тих або інших варіантів рішень [76, с. 164].

Г. Бірман визначає інвестиційну стратегію як «систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності організації, обумовлених загальними задачами її розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення» [10, с. 52].

Актуальність розробки інвестиційної стратегії підприємства за сучасних кризових умов господарювання обумовлена, перш за все, значними змінами, які відбулися і відбуваються в зовнішньому середовищі суб'єктів господарювання. За таких умов стає неможливим управління інвестиційною діяльністю підприємств лише з використанням традиційних теоретико-методичних основ інвестиційного менеджменту. Необхідним стає розробка основ адаптивного управління даною сферою діяльності підприємства.

Сьогодні вироблення інвестиційної стратегії підприємства має виходити з того, що після певного пожвавлення, вітчизняна економіка опинилась у фазі кризи. У цій ситуації виграє те підприємство, яке зуміє використати зміни зовнішнього середовища у своїй інвестиційній стратегії.

Так, поширення кризових явищ значно перешкоджає залученню необхідних обсягів інвестицій та реалізації інноваційних ідей. Тому більшість суб'єктів господарювання прийме рішення на користь пасивної інвестиційної стратегії, що дозволить забезпечити не погіршення їхнього фінансового стану. Окрім цього, важливою умовою, що визначає актуальність розробки інвестиційної стратегії підприємств, є її відповідність етапу життєвого циклу підприємства. У цьому ракурсі інвестиційна стратегія дозволить адаптувати інвестиційну діяльність підприємства до можливих кардинальних змін у його економічному розвитку.

Водночас, зміни цілей операційної діяльності підприємства, що обумовлені диверсифікацією виробництва, також визначають актуальність розробки інвестиційної стратегії. Щоб уникнути періоду «спаду», за яким, як найгірший варіант, може наступити фаза ліквідації, необхідно вчасно диверсифікувати діяльність підприємства, тобто відмовитись від напрямів діяльності, що не приносять дохід, і, навпаки, розробити нові напрями діяльності, що приносять дохід.

Відповідна диверсифікація форм інвестиційної діяльності підприємства за цих умов повинна бути прогнозована і оптимально збалансована з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства, що забезпечиться за рахунок розробки ефективної інвестиційної стратегії. В умовах нестабільної економіки, високих темпів інфляції, змін у податковій політиці ефективність реального інвестування значно знижується, а ефективнішими стають фінансові інвестиції. Сформований підприємством портфель цінних паперів за певних умов може використовуватись як фінансовий резерв.

Формування інвестиційної стратегії підприємства здійснюється в просторі перетинання взаємних інтересів як самого підприємства, так і його потенційного стратегічного інвестора.

При цьому інвестиції являють собою особливий товар, що обертається на ринку. Тому можливість її одержання в тому або іншому вигляді часто залежить від розуміння й урахування взаємних інтересів партнерів, від уміння

бачити об'єкт інвестування з позицій стратегічного інвестора й оцінювати його інвестиційну привабливість.

Інвестиційну стратегію можна представити як генеральний напрямок (програму, план) інвестиційної діяльності організації, проходження якого в довгостроковій перспективі повинне привести до досягнення інвестиційних цілей і одержанню очікуваного інвестиційного ефекту.

Розробка інвестиційної стратегії фірми є досить складним творчим процесом, що вимагає високої кваліфікації виконавців. Насамперед, формування стратегії базується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційної діяльності (інвестиційного клімату) і кон'юнктури інвестиційного ринку як у цілому, так і в розрізі окремих його сегментів, що є досить трудомістким процесом.

Вихідною передумовою розробки інвестиційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку підприємства. Відповідно до неї інвестиційна стратегія носить підлеглий характер і повинна узгоджуватися з нею по цілям і етапам реалізації.

Інвестиційна стратегія при цьому розглядається як один з головних факторів забезпечення ефективного розвитку компанії відповідно до обраною нею загальною економічною стратегією.

Стратегічний процес управління інвестиційною діяльністю підприємства представлений на рис. 1.2.

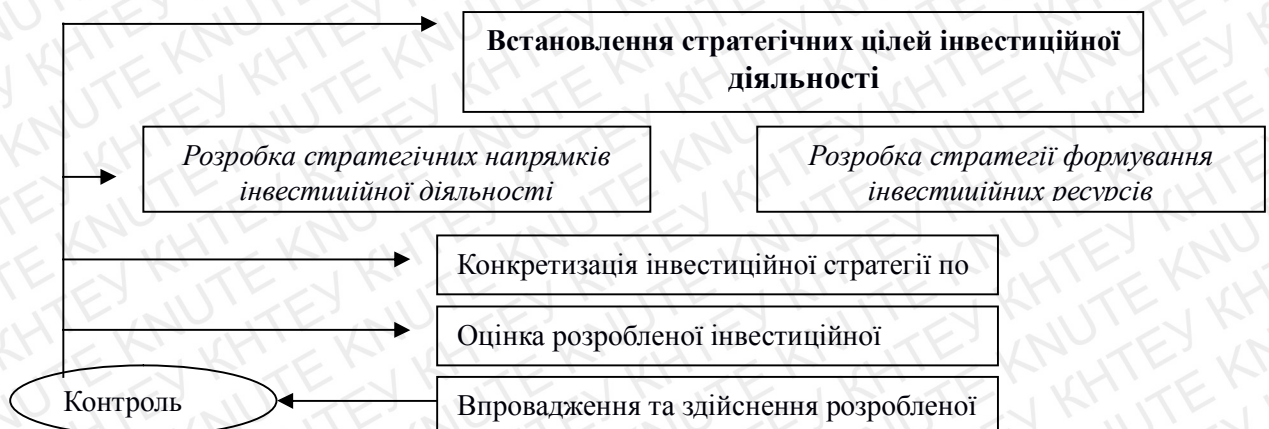


Рис. 1.2. Стратегічний процес управління інвестиційною діяльністю підприємства [56, с. 154]

На першому етапі цього процесу формуються стратегічні цілі інвестиційної діяльності, що повинні виходити, насамперед, із системи цілей загальної стратегії економічного розвитку. Ці цілі можуть бути сформовані у вигляді забезпечення приросту капіталу; росту рівня прибутковості інвестицій і суми доходу від інвестиційної діяльності; зміни технологічної і відтворювальної структури капітальних вкладень; зміни галузевої і регіональної спрямованості інвестиційних програм тощо. При цьому формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності повинне погоджуватися зі стадіями життєвого циклу і цілями господарської діяльності підприємства.

Реалізація стратегічних цілей інвестиційної діяльності здійснюється за двома напрямками. Один із них охоплює розробку стратегічних напрямів інвестиційної діяльності, інший – розробку стратегії формування інвестиційних ресурсів. Цей етап є найбільш відповідальним і складним.

Під інвестиційною програмою розуміють сукупність інвестиційних проектів у вигляді переліку об'єктів інвестицій, їх основних характеристик та обсягів фінансування, що накопичується на певний часовий період, що формується на підставі нормативних документів [50, с. 51].

Формування оптимальної інвестиційної програми підприємства є складним багатоетапним процесом, в якому повинні бути інтегровані оцінки інвестиційних та фінансових можливостей підприємства. Структура цього процесу показана на рис. 1.3.

Процес формування портфеля інвестиційних проектів включає етапи генерації інвестиційних ідей, первинний аналіз комерційного, інституційного і технічного аспектів їх здійснення. З однієї сторони це зумовлює необхідність обґрунтування вибору однієї з декількох конкуруючих альтернатив, а з другої – врахування ефекту синергізму, що виникає при інтеграції декількох проектів.

На етапі скринінгового аналізу із всіх інвестиційних проектів відсіюються ті, що не задовольняють систему скринінгових стандартів.

Преферентний аналіз передбачає поглиблену оцінку ефективності кожного проекту і портфеля в цілому з врахуванням можливостей фінансування і досягнення критеріїв оптимальності.

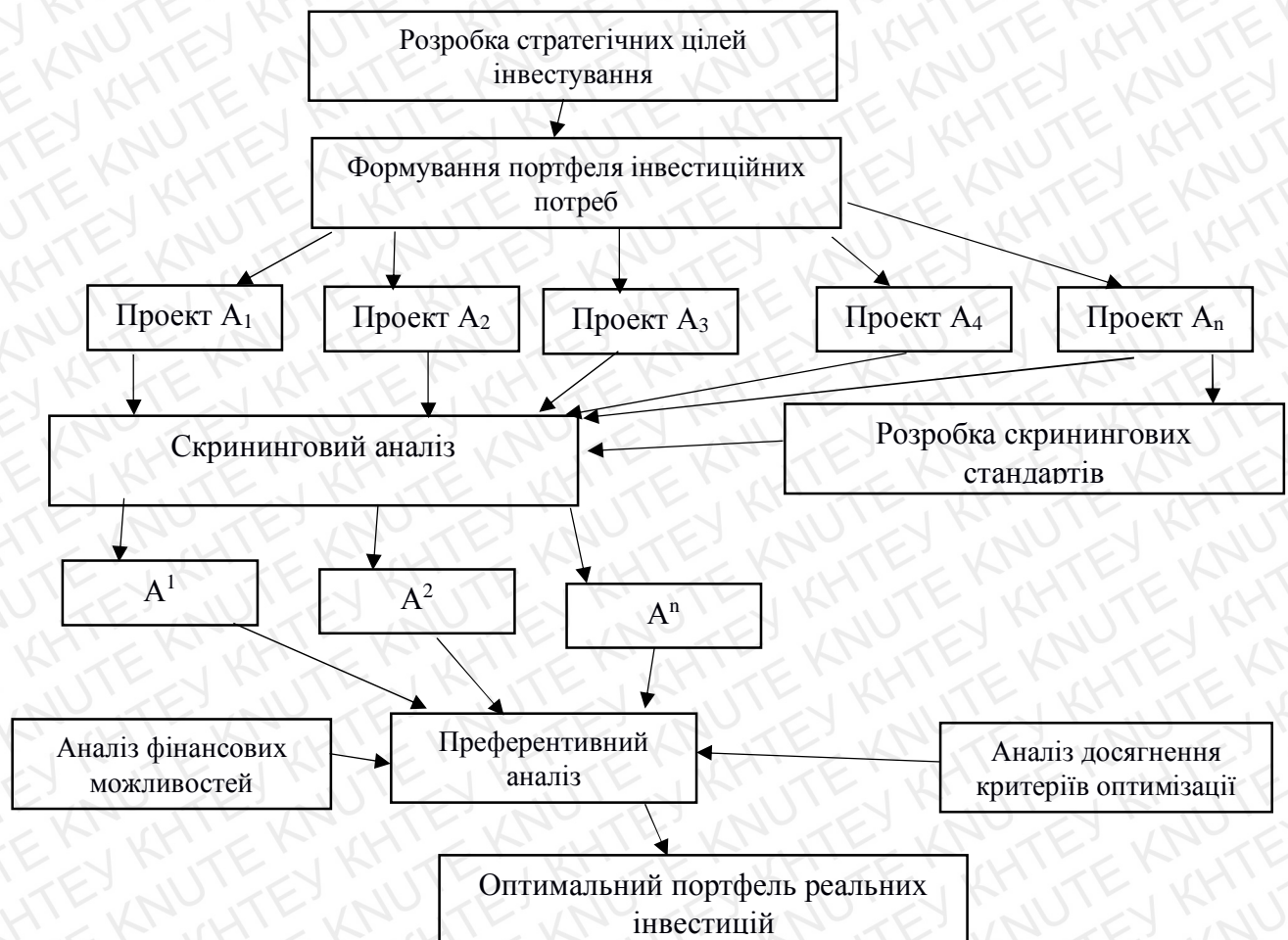


Рис. 1.3. Формування оптимального портфеля реальних інвестицій [85, с. 98]

Формування інвестиційної програми доцільно проводити на основі підходу, який отримав назву методу семи матриць, згідно з яким необхідно встановлювати функціональні зв'язки за схемою «індикатор-параметри-заходу-проекти-програма».

Сутність цього методу полягає в тому, що послідовно формуються сім матриць (рис. 1.4): «індикатори-роки», «індикатори-параметри», «параметри-заходу», «заходи-проекти», «проекти-програма», «програма-інвестиції», «інвестиції-індикатори платоспроможного попиту».

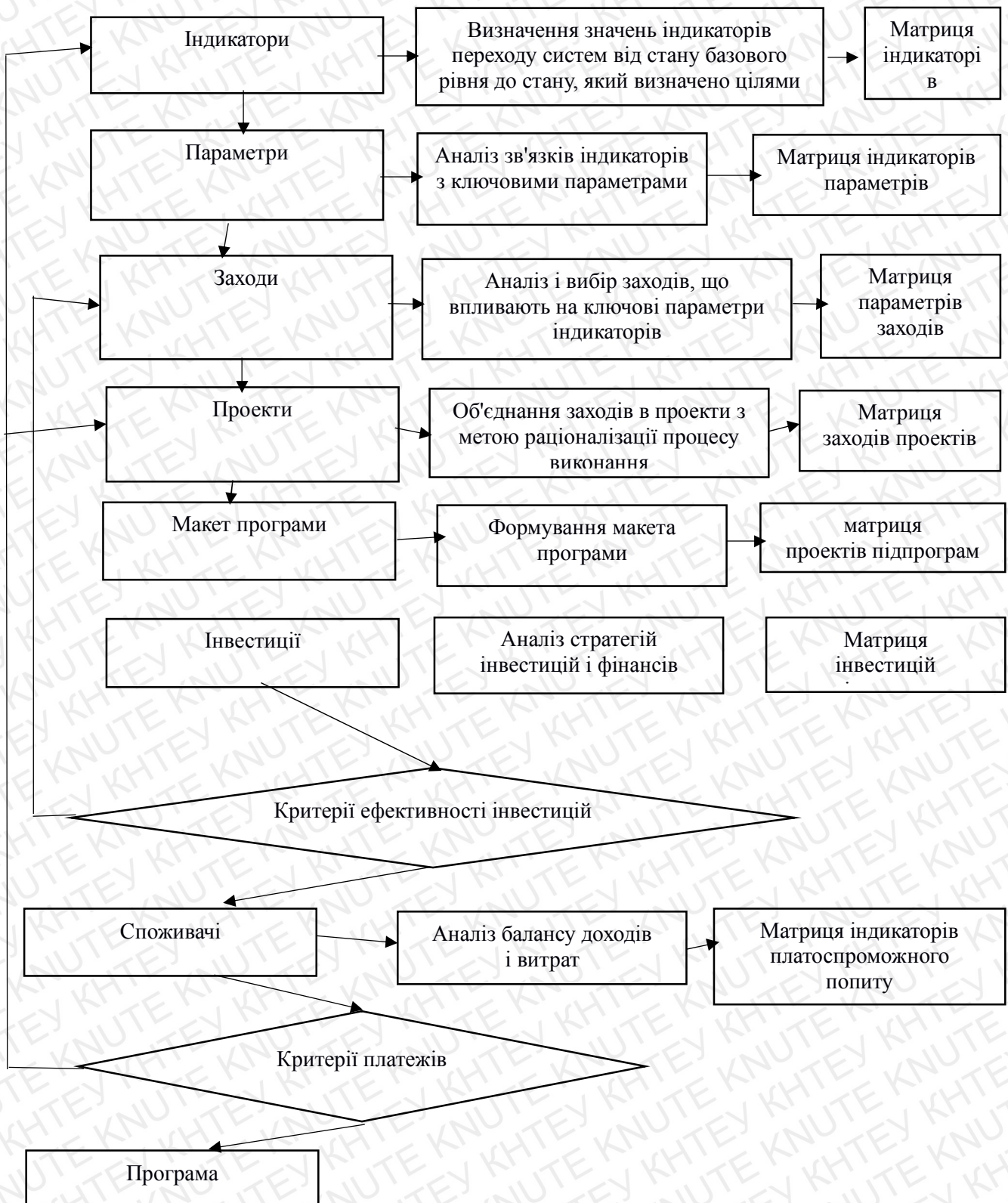


Рис. 1.4. Порядок формування інвестиційної програми [31, с. 31]

На першому етапі формується система індикаторів. Причому дуже важливо сформувати ефективну систему індикаторів, яка повинна

характеризувати технічний стан систем, фінансову стійкість підприємств, економічну доступність товарів та послуг. Крім того, система індикаторів повинна бути компактною, а показники при порівняльному аналізі можна порівняти в часі та географічно.

Після того, як система індикаторів сформована і зафіксований їх базовий рівень, визначаються параметри, які можуть поліпшити значення останніх. При цьому кожному індикатору може відповідати кілька таких параметрів. Кожен параметр може бути вдосконалений за рахунок реалізації різних технічних заходів і з різною інтенсивністю їх використання. При цьому метою реалізації кожного заходу є досягнення конкретного значення відповідного параметра, що поліпшить значення цільових індикаторів. Якщо досягнення цільових індикаторів можливо за рахунок декількох взаємовиключних заходів, в програму включають найбільш ефективні заходи [45, с. 47].

Заходи в інвестиційній програмі потрібно формувати таким чином, щоб вони мали часову і адресну характеристики. По кожному заходу повинен вказуватися адрес об'єкта, на якому він буде реалізовуватися, і рік, в якому планується його реалізація. Розміщують всі заходи послідовно залежно від терміну реалізації [57, с. 98].

Ефективність заходу можна визначити як відношення різниці поточного і цільового індикатора, якщо потрібно мінімізувати індикатор або різниці цільового та поточного індикаторів, якщо потрібно максимізувати індикатор до вартості реалізації заходу.

У матриці «заходи-проекти» заходи групуються в проекти. Для кожного проекту повинен бути сформований графік його реалізації. Із сукупності проектів створюється інвестиційна програма.

Зміст інвестиційної програми визначається технічним завданням на її розробку. В інвестиційну програму входять:

- паспорт програми;

- цілі і завдання інвестиційної програми, які повинні бути представлені у вигляді цільових індикаторів;
- характеристика підприємства (географічне положення, чисельність персоналу, види діяльності);
- характеристика існуючого фінансового стану підприємства в динаміці за останні 3-5 років;
- виробнича програма, в якій здійснюють розрахунок обсягів виробництва і реалізації послуг, чисельності споживачів, потужності;
- сформована система індикаторів;
- план технічних заходів, спрямованих на зведення виробничих або майнових елементів;
- обсяг фінансових потреб щодо реалізації інвестиційної програми;
- план фінансування інвестиційної програми із зазначенням джерел її фінансування;
- характеристика ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційної програми;
- розрахунок соціально-економічного ефекту реалізації програми.

Розробляється інвестиційна програма в певній послідовності:

1. Ретроспективний аналіз діяльності підприємства.
2. Розробка цілей та індикаторів інвестиційної програми.
3. Розробка заходів щодо розвитку і безпечної експлуатації об'єктів інфраструктури.
4. Розрахунок фінансових потреб реалізації інвестиційної програми.
5. Визначення ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційної програми.
6. Розрахунок соціально-економічного ефекту реалізації інвестиційної програми [31, с. 33].

У фінансові потреби підприємства рекомендується включати весь комплекс витрат, пов'язаних з проведенням заходів інвестиційної програми:

- витрати на проектні роботи;
- придбання матеріалів і обладнання;
- витрати, пов'язані зі будівельно-монтажними роботами;
- витрати, пов'язані із заміною обладнання з поліпшенням техніко-економічних характеристик;
- витрати на пусконаладжувальні роботи;
- витрати, пов'язані із здійсненням реєстрації об'єктів;
- витрати, не пов'язані на вартість основних засобів (оренда землі на термін будівництва тощо).

Обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації інвестиційної програми, повинен визначатися шляхом підсумовування фінансових потреб на реалізацію окремих заходів програми. Розподіл фінансових ресурсів повинен проводитися з розподілом по роках і етапах реалізації інвестиційної програми. Якщо фінансування інвестиційної програми здійснюється із залученням позикових коштів, до інвестиційній програмі необхідно додати документи, що обґрунтовують процентну ставку за використання цих коштів, а також план повернення коштів. Цей план потрібно формувати таким чином, щоб він забезпечував повне повернення запозичених коштів в термін дії інвестиційної програми [67, с. 70].

Для підтвердження економічної обґрунтованості розрахунків фінансових потреб на реалізацію інвестиційної програми необхідно в комплект документів до програми додати рахунку організацій-постачальників матеріалів, устаткування, проектно-кошторисну документацію на виконання будівельно-монтажних і пусконаладжувальних робіт.

Фінансові ресурси, необхідні для реалізації окремих заходів інвестиційної програми можуть визначатися на основі укрупнених показників вартості будівництва та модернізації і діючої кошторисної нормативної бази.

Дуже важливо в інвестиційній програмі враховувати і взаємопов'язувати всі можливі джерела фінансування її реалізації.

Джерелами фінансування заходів інвестиційної програми можуть бути: власні кошти організацій, в тому числі прибуток, який направляють на реалізацію інвестиційної програми, амортизаційні відрахування, бюджетні кошти, банківські кредити, лізинг, кошти позабюджетних фондів, інші джерела.

Найбільшу загрозу зриву інвестиційної програми становить недостатнє або несвоєчасне фінансування. Знизити ризик можливо за рахунок залучення ресурсів з різних джерел (залучення позикових коштів, часткове забезпечення фінансових потреб за рахунок акціонерів, використання власних коштів) [31, с.35].

Обов'язковим етапом розробки інвестиційної програми є оцінка її ефективності. Традиційні методи визначення ефективності інвестування можна розділити на 3 групи:

- 1) методи оцінки ефективності інвестицій за допомогою співвідношення грошових надходжень (позитивних потоків) з витратами (негативними потоками);
- 2) методи оцінки ефективності інвестицій за бухгалтерською звітністю;
- 3) методи оцінки ефективності інвестицій, засновані на теорії зміни вартості грошей у часі.

Розрахунок економічного ефекту при впровадженні інвестиційної програми може розраховуватися окремо по різних заходах (за рахунок заходів з енергозбереження, за рахунок зниження аварійності, за рахунок підвищення доходів від збільшення обсягів виробництва).

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ РЕАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПП «ПОКРІВСЕРВІС»

2.1. Характеристика стану інвестиційної діяльності в Україні

Україна, маючи один з найпотужніших економічних потенціалів на момент здобуття незалежності серед країн Східної Європи, сьогодні відчуває серйозні економічні проблеми: спад виробництва, застаріла структура виробництва, незадовільна структура експорту з переважанням товарів з низькою часткою доданої вартості, низький рівень інноваційної діяльності, що унеможлиблює формування конкурентоспроможної національної економіки та її стійке зростання в довгостроковій перспективі. Про наявні проблеми свідчить і стан інвестиційної діяльності підприємств реального сектору економіки України (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Капітальні інвестиції підприємств України станом на 2010-2016 рр.[73, с. 32]

	Освоєно(використано) капітальних інвестицій, млн грн	Індекси капітальних інвестицій, у % до	
		попереднього року	до 2010 року
2010	180576	х	100
2011	241286	114,2	114,2
2012	273256	108,3	123,7
2013	249873	92,1	113,9
2014	219420	75,9	86,5
2015	273116	98,3	85
2016	326200	х	118

Незважаючи на те, що у фактичних цінах обсяг освоєних капітальних інвестицій впродовж 7 років зростав, індекси капітальних інвестицій вказують, що в період 2014–2015 рр. це зростання обумовлювалось переважно зростанням цін на активи. Певне поживлення спостерігається в 2016 році: після зменшення інвестиційної активності в 2014–2015 рр., що

обумовлювалось значною мірою політичними чинниками, у 2016 році індекс капітальних інвестицій відносно 2010 року перевищив 100%.

Динаміка інвестицій обумовлюється рівнем інвестиційної привабливості країни під якою розуміють сукупність, соціальних, інституціональних, макро- і мікроекономічних умов функціонування національної економіки, що забезпечують привабливість інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних підприємств.

Індекс інвестиційної привабливості України у 2016 році досяг 2,88 бали, що на 0,31 пункту більше, ніж за попередні шість місяців, свідчать результати регулярного дослідження Європейської бізнес асоціації (ЄБА). Згідно з матеріалами ЄБА, значення індексу досягло найбільшого значення за останні чотири роки: основним фактором поліпшення стала стабільність національної валюти, але у 2017 році індекс інвестиційної привабливості України досяг історичного максимуму.

Станом на 2017 рік, цей показник досяг значення 3,05 балів за 5-бальною шкалою. Останній раз відмітка індексу перетинала кордон в 3 бали лише в кінці 2011 року. Серед позитивних змін респонденти виділяють відкритість державних даних, помітний розвиток електронних сервісів, спрощення процедури отримання дозвільних документів на будівництво, мораторій на перевірки, послаблення валютного контролю, введення інституту приватних виконавців і т ін.

Серед топ-пріоритетних проблем, що потребують особливої уваги з боку влади бізнес назвав три незмінні позиції: боротьба з корупцією – 36%, судова реформа – 20%, земельна реформа – 11% [39].

Для того, щоб зробити висновок щодо динаміки обсягу капітальних інвестицій у період 2010–2015 рр. на одну особу, розглянемо наступний графік (рис. 2.1).

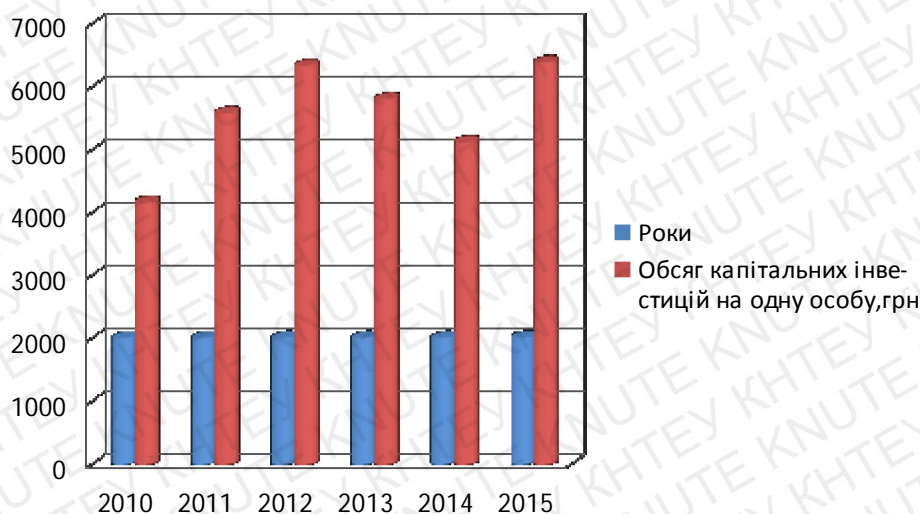


Рис. 2.1. Обсяг капітальних інвестицій на одну особу [73, с. 32]

На графіку зображені дані щодо обсягу капітальних інвестицій на одну особу, у 2012 та 2015 роках спостерігається найвище значення обсягу капітальних інвестицій – 6343,5 грн та 6399,9 грн відповідно, внаслідок зменшення чисельності населення та інфляційних процесів [38].

Наступним кроком дослідження даної теми є розгляд капітальних інвестицій за видами економічної діяльності (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності [73, с. 43]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	100	100	100	100	100	100	100
Сільське, лісове та рибне господарство	6,1	6,8	6,9	7,4	8,6	11	36,1
Промисловість	30,7	32,6	33,5	39,1	39,3	32,1	18,4
Будівництво	16,5	13,3	14,9	16,3	16,4	15,9	27,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	10,3	10	9	8,9	0,5	7,6	1,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	10,7	10,6	11,9	7,4	7,1	6,8	0,5
Тимчасове розміщування і організація харчування	0,6	0,7	0,8	0,6	0,7	0,5	0,6
Інформація та телекомунікації	4,8	4	3,7	3,9	3,7	8,4	0,5
Фінансова та страхова діяльність	3,2	2,5	2,7	2,7	2,8	2,4	2,6
Операції з нерухомим майном	5,4	6	4,5	5,4	5,1	4,3	6
Професійна, наукова, та технічна діяльність	2,8	4,3	3,3	1,5	1,3	1,5	3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,6	1,6	1,8	1,6	1,6	2,4	2,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,5	0,6	1	1	0,2	0,4	0,7
Надання інших видів послуг	0,4	0,5	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2

Аналіз інвестицій за видами діяльності свідчить про те, що найбільша частка капітальних інвестицій у загальному обсязі спостерігається у таких видах економічної діяльності: сільське, лісове та рибне господарство, будівництво. У період з 2010–2016 рр. збільшилася питома вага в таких галузях, як сільське господарство та будівництво. Усі інші види діяльності мали незначне коливання, та все ж найбільше зменшення питомої ваги спостерігається у галузі промисловість.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 81,5% загального обсягу у 2016 році. Частка залучених та запозичених коштів, а саме кредитів банків і коштів іноземних інвесторів, становила лише 7,1%.

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 3,4% капітальних інвестицій. Можна зробити висновок, що держава не здійснює активної інвестиційної діяльності. Низький рівень участі у фінансовому забезпеченні посідають банки та фінансові інститути, що стримує інвестиційну активність в економіці.

Для аналізу динаміки інвестиційних процесів, при здійсненні макроекономічних розрахунків, а також у прогнозуванні розвитку секторів економіки України використовуються індекси капітальних інвестицій (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності [73, с. 56]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	1900	1685,5	1317,4	1249,7	1796,9	2103
Сільське, лісове та рибнегосподарство	135,4	112,6	102	84,6	127,1	128,1
Промисловість	125,5	107,3	109,1	74,3	80,1	125,1
Будівництво	92,5	116,4	94,6	80,7	96,4	75,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	105,6	112,6	95,2	73,9	75,7	107,7

Продовження табл. 2.3

Транспорт, складського господарство, поштова та кур'єрська діяльність	113,8	116,4	57,1	72,2	93	158,4
Тимчасове розміщення і організація харчування	117,6	119,5	72,1	103,1	67,4	150,1
Інформація та телекомунікації	75,1	101,4	110,7	75,9	221,8	135,8
Фінансова та страхова діяльність	76,7	126,9	96,8	88,6	82,3	113,6
Операції з нерухомим майном	125,9	71,9	111,1	79,4	82,5	133,6
Професійна, наукова, та технічна діяльність	178,6	92,7	36,2	66,1	117,9	123,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	108,1	203,1	49,4	103	136,9	129,2
Освіта	90,3	67,6	66,5	64,9	152,7	142,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	105,8	112,9	74,1	43,9	145,8	215,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	115,3	97	148,1	112,5	66,4	133,4
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	140,7	97,7	59,1	31,8	144,2	132,8
Надання інших видів послуг	193,1	29,5	35,3	94,8	106,7	97,2

Інформація з табл. 2.3 свідчить про негативну динаміку індексів капітальних інвестицій за такими видами діяльності, як сільське, лісове та рибне господарство; промисловість; будівництво; професійна наукова та технічна діяльність; державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування у період із 2011–2016 рр., це свідчить про зменшення вкладених коштів у нематеріальні активи у цих видах економічної діяльності, але водночас спостерігається позитивна динаміка індексів, яка навпаки свідчать про збільшення вкладення коштів у нематеріальні активи та основні засоби, що спостерігається у таких видах, як – оптова та роздрібна торгівля; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; тимчасове розміщення й організація харчування; інформація та телекомунікації; фінансова та страхова діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Дослідження регіонального аспекту інвестиційної діяльності свідчить про високий ступінь нерівномірності інвестиційної діяльності в різних областях України (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Індекси капітальних інвестицій за регіонами [73, с. 58]

	2011	2012	2013	2014	2015
у відсотках до попереднього року					
Україна	114,2	108,3	92,1	75,9	98,3
області					
Вінницька	127,6	101,2	113	77,7	102,5
Волинська	124,5	121,7	94	89,5	137,7
Дніпропетровська	122,1	94	93,8	80,2	98,2
Донецька	153,3	112,6	79,6	44	41,1
Житомирська	88,7	110,3	105,3	79,6	110,5
Закарпатська	133,7	81,8	87,1	94,6	114,1
Запорізька	70,4	101,9	95,9	89,8	84,9
Івано-Франківська	87,6	114,3	87,6	126,9	110,2
Київська	130,8	118,3	96	80	99
Кіровоградська	144,2	122,1	68,2	78,9	101,6
Луганська	114,3	124,3	142,6	39	26,1
Львівська	120,3	86,8	81,4	88,5	106,5
Миколаївська	87,8	102,7	105,2	67,4	126,1
Одеська	81,8	153,8	80,6	67,3	79,6
Полтавська	102,3	143,2	80	86,1	70
Рівненська	117,2	106	93,6	80,7	126,9
Сумська	113,3	102,1	90,1	89,1	103,2
Тернопільська	112,2	122,1	85,4	71,7	115,2
Харківська	144,3	111,3	59,6	76,9	109,6
Херсонська	129,3	88	81,9	86,1	119,4
Хмельницька	105,6	92,8	93,6	102,6	136,5
Черкаська	97,4	118,2	88	80,3	111,1
Чернівецька	95,5	111,9	96,4	63,9	132,4
Чернігівська	117,8	108,2	101	78,5	112
міста					
Київ	108,1	103	95,2	83,3	108,8

Позитивною динамікою індексів капітальних вкладень відповідно до табл. 2.4, відзначилися такі області України, як: Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та місто Київ. Усі інші області мають низхідну тенденцію у змінах індексів капітальних вкладень, яка негативно впливає на економіку країни.

2.2. Стан інвестиційної діяльності ПП «Покрівсервіс»

ПП «Покрівсервіс» працює на будівельному ринку з 2002 року. ПП «Покрівсервіс» надає послуги з будівництва та покрівельних робіт, реалізує будівельні матеріали.

Юридична адреса ПП «Покрівсервіс»: 50007, вул. Харківська, буд. 5, м. Кривий Ріг, Україна.

Метою створення ПП «Покрівсервіс» є здійснення господарської діяльності, спрямованої на одержання прибутку, а також задоволення соціально-економічних інтересів учасників товариства та його трудового колективу.

У список завдань ПП «Покрівсервіс» входить також доступність продукції на складі, оперативні поставки замовлених моделей, монтаж, навчання майстрів-покрівельників, забезпечення гарантійного та післягарантійного обслуговування, розробка та надання технологічних вузлів архітекторам і проектувальникам.

ПП «Покрівсервіс» реалізує таку продукцію:

- композитна черепиця;
- бітумна черепиця;
- водостічні системи;
- вентиляційні виходи;
- фарба.

Основними споживачами підприємства є будівельні організації, індивідуальні та корпоративні замовники. Підприємство обслуговує своїх клієнтів по всій Україні. Основний регіон – це Дніпропетровська та Київська області.

На підприємстві створена лінійно-функціональна організаційна структура, яка поєднує позитивні якості лінійної та функціональної структур управління. Запроваджувана організаційна структура відрізняється значними перевагами, зокрема: чіткістю і простотою взаємовідносин між керівником та

підлеглими; вузькою спеціалізацією здійснення функцій організації виробництва та управління; швидкою практичною реалізацією управлінських рішень; можливістю негайного маневрування ресурсами.

Оскільки мета організаційної структури компанії полягає в тому, щоб забезпечити досягнення поставлених перед організацією завдань, структура створювалася підставі стратегічних планів організації (рис. 2.2).

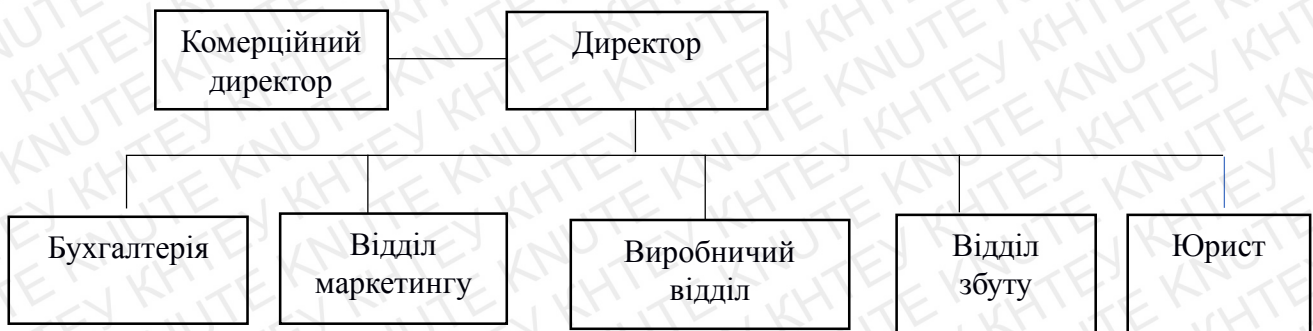


Рис. 2.2. Організаційна структура ПП «Покрівсервіс» (власна розробка)

На підприємстві є такі підрозділи:

Адміністративний: директор, комерційний директор, адміністратор офісу, бухгалтери.

Відділи збуту та маркетингу: менеджери зі збуту, менеджери з маркетингу, торговельні представники, інженери, менеджери зі збуту мають завдання розповісти потенціальному споживачеві про продукцію підприємства, розмови проходять як по телефону так і у виставочному залі.

Виробничий підрозділ: покрівельники будівельні 3-го розряду – основна функція яких є за проектом змонтувати необхідні деталі по замовленню клієнта.

На сучасному українському ринку використовуються різноманітні покрівельні матеріали. Розрізняють такі види скатних покрівель залежно від покрівельного покриття:

- з черепиці,
- з азбестоцементного шиферу,

- з металу (профнастил, фальцева сталева, алюмінієва, мідна),
- з хвилястих бітумізованих покрівельних листів (єврошифер),
- зі сланцю,
- з натуральних матеріалів,
- зі світлопрозорих покриттів.

Структура споживання покрівельних матеріалів для скатних покрівель в Україні в 2017 році (рис. 2.3).

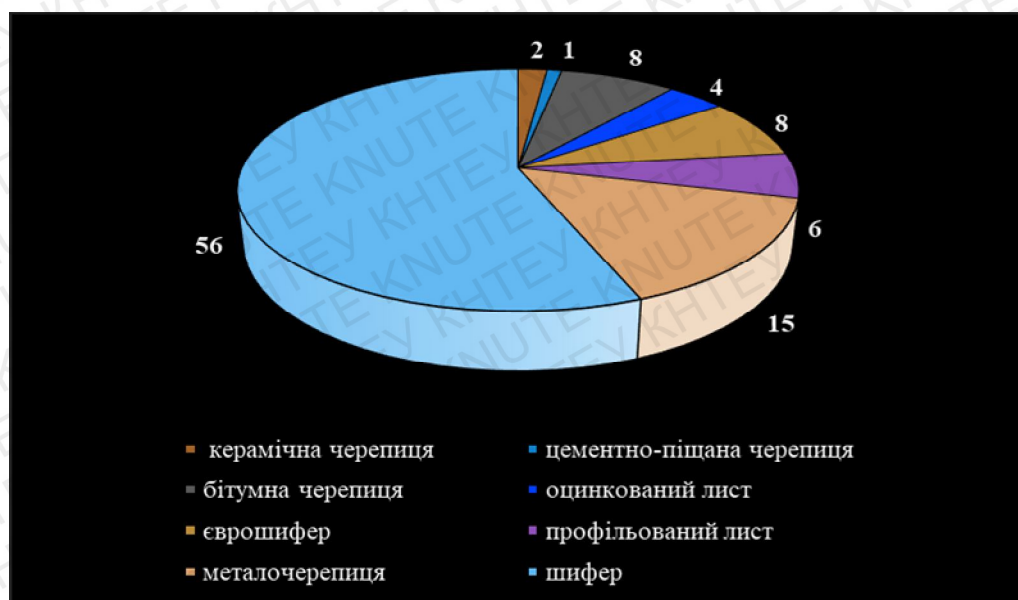


Рис. 2.3. Структура споживання покрівельних матеріалів, % [39]

За останні п'ять років тенденція в структурі споживання покрівельних матеріалів в цілому зберігається, проте спостерігається поступове зменшення частки азбестоцементного шиферу і збільшення частки інших покрівельних матеріалів.

Одним із поширених покрівельних матеріалів закономірно вважається черепиця, яка вдало поєднує декоративність з функціональністю. Черепиця може виготовлятися з різної сировини і залежно від цього поділятися на такі основні різновиди: керамічна, цементно-піщана, полімерпіщана металочерепиця, композитна металочерепиця, бітумна.

На українському ринку покрівельних матеріалів присутні всі наведені вище види черепиці як вітчизняного, так і імпортного виробництва – Фінляндії, Польщі, Німеччини, РФ, Бельгії, Італії, Іспанії, США, Канади й інших країн. В основному присутня продукція таких виробників, як «Braas», «ІКО», «Katepal», «Metrotile», «Ruflex», «Ruukki», «Shinglas», «Tondash», «Тегола», «Техноніколь», «Акваізол», «Авіста», «ТПК», «Альбатрос», «Арсенал- центр», а також багатьох інших.

Проведемо аналіз зовнішнього середовища. Проаналізуємо вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність ПП «Покрівсервіс». Фактори зовнішнього середовища та їх вплив на діяльність підприємства розглянемо в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Аналіз зовнішнього середовища ПП «Покрівсервіс» на основі моделі
PEST-аналіз(власна розробка)**

Група факторів	Фактор	Прояв	Можливі відповідні дії підприємства
Політичні	Податкова політика Нестабільність політичної ситуації Корумпованість державних установ	+зменшення податкового навантаження - низький рівень надходження іноземних інвестицій; - недовірка іноземних партнерів та складність налагодження нових міжнародних контрактів +прозорі відносини між операторами ринку	можливість збільшити суму реінвестованого прибутку; пошук нових проектів; пошук нових технологій та ресурсів пошук нових постачальників, які пропонуються кращі умови; ретельніша увага до умов контракту
Соціальні	Відтік кваліфікованих працівників за кордон Низький економічний та культурний рівень життя населення Невисока заробітна плата Велика кількість дешевої робочої сили внаслідок зростання безробіття	- потреба у висококваліфікованих кадрах - зростання витрат на заробітну плату, щоб перешкодити відтоку кваліфікованих кадрів + потенційна можливість інших методів мотивації внаслідок зростання безробіття	поступове підвищення заробітної плати; підготовка кадрів за кошти підприємства; постійне та поступове підвищення кваліфікації сумлінних працівників; покращення організаційної культури підприємства

Економічні	<p>Низький рівень економічного розвитку країни</p> <p>Коливання курсу іноземних валют</p> <p>Високі кредитні ставки</p> <p>Високий рівень інфляції</p> <p>Низька активність конкурентної боротьби з боку національних операторів ринку</p>	<p>- знецінення грошових ресурсів;</p> <p>- ризик отримання збитків через невиконання обов'язків партнером</p> <p>внаслідок перебування в скрутному фінансовому стані;</p> <p>- збільшення цін на обладнання, електроенергію;</p> <p>- збільшення собівартості та цін на продукцію;</p> <p>+ знецінювання довгострокових кредитів та виплат за ними;</p> <p>+ збільшення попиту на продукцію</p>	<p>використання гнучкої цінової політики</p> <p>використання сучасних альтернативних джерел енергії;</p> <p>пошук можливих шляхів зменшення собівартості продукції</p>
Екологічні	<p>Посилення вимог законодавства до виробництва</p>	<p>- необхідність контролю за виробництвом</p>	<p>використання сертифікованого обладнання та безпечних технологій</p>

Отже, як показав PEST-аналіз зовнішнього середовища ПП «Покрівсервіс», фактори зовнішнього середовища чинять вагомий вплив на діяльність підприємства. Необхідно вживати заходи щодо зниження негативного впливу даних факторів.

Проаналізуємо динаміку активів підприємства ПП «Покрівсервіс» протягом 2015–2017 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Динаміка складу активів підприємства ПП «Покрівсервіс», тис. грн
(розроблено автором)**

Показник	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп росту 2017/2016, %
Загальний обсяг необоротних активів	2,3	1,4	0,9	64,3
Основні засоби	2,3	1,4	0,9	64,3
Незавершені капітальні інвестиції	0	0	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	0	0	0	-
Запаси	38,2	47,1	33,8	71,8
Всього активів	100	100	100	-

Як бачимо з табл. 2.6, активи підприємства протягом аналізованого періоду зростають, зокрема, у 2016 році зросли на 30%, а в 2017 – на 11,7%. Оборотні активи підприємства складаються з запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів. Необоротні активи представлені основними засобами, які демонструють тенденцію до зниження у 2016 та 2017 роках.

Далі проаналізуємо динаміку структури активів підприємства ПП «Покрівсервіс» протягом 2015-2017 рр. (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Динаміка структури активів підприємства ПП «Покрівсервіс», %
(розроблено автором)**

Показник	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп росту 2017/2016, %
Основні засоби	2,3	1,4	0,9	64,3
Незавершені капітальні інвестиції	0	0	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	0	0	0	-
Запаси	38,2	47,1	33,8	71,8
Дебіторська заборгованість за продукцію	42,6	45,8	41,6	90,9
Інша поточна заборгованість	3,0	2,2	19,7	913,9
Гроші та їх еквіваленти	13,9	3,2	3,6	111,9
Всього активів	100	100	100	-

З даних аналітичної табл. 2.7 бачимо, що станом на 31.12.2017 р. необоротні активи підприємства складають лише 0,9% валюти балансу. Оборотні активи представлені переважно запасами (33,8% валюти балансу станом на 31.12.2017 р.) та дебіторською заборгованістю (61,2% валюти балансу). Грошові кошти займали 3,6% активів. Слід відмітити, що в 2017 році суттєво зросла частка іншої поточної заборгованості підприємства – у 9 разів.

Далі проаналізуємо співвідношення динаміки активів, складу чистої виручки від реалізації, оперативного прибутку, чистого прибутку підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Співвідношення темпів росту активів, чистої виручки від реалізації, операційного прибутку, чистого прибутку (розроблено автором)

Показник	2015	2016	2017
Темп приросту активів	+12,5	+30,2	+11,7
Темп приросту чистої виручки від реалізації	+18,9	+29,3	+39,4
Темп приросту ЕВІТ	+9,5	+2,5	+70,1
Темп приросту чистого прибутку	+3,5	-3,0	+79,6

Як бачимо з табл. 2.8, активи ПП «Покрівсервіс» протягом аналізованого періоду демонструють позитивну тенденцію до зростання в межах 12-30%. Чистий дохід від реалізації продукції демонстрував аналогічну ситуацію причому темпи приросту у 2017 році становили 39,4%. Динаміка чистого прибутку чіткої тенденції не має – у 2016 році спостерігається його зменшення, тоді як у 2017 році зріс на практично на 80%.

Графічно це зображено на рис. 2.4.

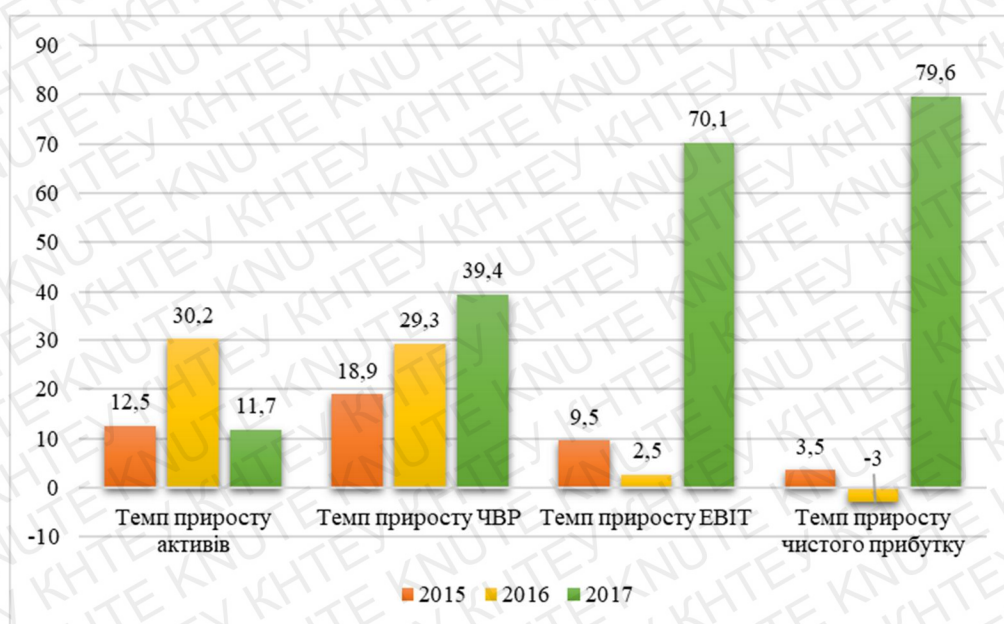


Рис. 2.4. Співвідношення темпів приросту (чи росту) активів, чистої виручки від реалізації, операційного прибутку, чистого прибутку підприємства (розроблено автором)

Показники стану та руху основних засобів та нематеріальних активів показано в табл. 2.9 та 2.10.

Таблиця 2.9

**Динаміка показників стану основних засобів та нематеріальних активів
(розроблено автором)**

Показник	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп росту, %	
				2016/2015	2017/2016
коефіцієнт зносу основних засобів	0,26	0,46	0,62	177,73	132,54
коефіцієнт амортизації нематеріальних активів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
коефіцієнт придатності основних засобів	0,74	0,54	0,38	72,53	71,81
коефіцієнт придатності нематеріальних активів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Аналіз показників стану основних засобів свідчить про зростання ступеня їх зношеності, зокрема в 2016–2017 рр. спостерігалась тенденція до зниження рівня придатності основних засобів підприємства, що характеризує погіршення технічного стану машин та обладнання. Коефіцієнт придатності основних засобів свідчить що станом на кінець 2017 року лише 38% основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

Нематеріальних активів ПП «Покрівсервіс» не має.

Показники руху основних засобів показують, що практично всі вони у 2017 році знизилися.

Таблиця 2.10

**Динаміка показників руху основних засобів та нематеріальних активів
(розроблено автором)**

Показник	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп росту, %	
				2016/2015	2017/2016
Основні засоби	46,4	36,6	26,9	78,9	73,5
Нематеріальні активи	0	0	0	-	-
коефіцієнт оновлення основних засобів	0,07	0,15	0,06	214,3	40,0

коефіцієнт оновлення нематеріальних активів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
коефіцієнт вибуття основних засобів	0,25	0,47	0,35	188,0	74,5
коефіцієнт вибуття нематеріальних активів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
коефіцієнт приросту основних засобів	-0,25	-0,32	-0,29	128,0	90,6
коефіцієнт приросту нематеріальних активів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Так, коефіцієнт оновлення вказує на надзвичайно низький рівень фізичного та морального оновлення основних засобів ПП «Покрівсервіс». Коефіцієнт вибуття показує що в 2017 році з кругообігу коштів підприємства вибуло 35% основних фондів. Коефіцієнт приросту основних засобів має від'ємне значення, що свідчить про відсутність нових основних засобів.

Оцінимо майновий стан підприємства на основі звітності, приведеної у додатках А та Б.

Покажемо на рис. 2.5 структуру активів підприємства ПП «Покрівсервіс» станом на 31.12.2017 р.



Рис. 2.5. Структура активів підприємства ПП «Покрівсервіс» станом на 31.12.2017 р., % (розроблено автором)

Таким чином, у загальній вартості майна, яке перебуває в розпорядженні підприємства, 1% становлять основні засоби й необоротні

активи, які зменшились на кінець звітної періоду на 9,7 тис. грн., і в загальній вартості майна їхня питома вага зменшилась на 0,48%.

Оборотні активи зросли на 314,2 тис. грн., причому матеріальні активи на кінець звітної періоду зменшились на 242,3 тис. грн., а їхня питома вага в загальній вартості оборотного капіталу зменшилась на 14%, частка дебіторської заборгованості зросла на 13% і на кінець звітної року становила 62% або 1786,5 тис грн., що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Кошти (гроші) та їх еквіваленти в національній валюті зросли на 20,9 тис. грн. станом на 31.12.2017 р. в порівнянні із 31.12.2016, а в іноземній валюті взагалі відсутні. Зменшення виробничих активів на кінець року і менша питома вага цих активів у загальній сумі коштів підприємства свідчатиме, як правило, про зниження фінансових можливостей.

Оцінимо пасиви підприємства (табл. 2.11).

Як бачимо, протягом аналізованого періоду спостерігається зростання фінансування діяльності підприємства за рахунок власних коштів. Поточні зобов'язання зменшились на 296,9 тис. грн., причому кредиторська заборгованість на кінець звітної періоду зменшилась на 397,4 тис. грн, а її питома вага в структурі поточних зобов'язань зменшилась на 43%, частка короткострокових кредитів зросла на 37% і на кінець звітної року становила 47% або 152 тис грн.

Таблиця 2.11

**Динаміка складу капіталу підприємства ПП «Покрівсервіс», тис. грн
(розроблено автором)**

Показник	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп росту 17/16, %
1. Всього зобов'язання (валюта балансу)	1991,3	2592	2896	112%
1.1. Власний капітал	1523	1969,2	2570,6	131%
1.2. Поточні зобов'язання	468,3	622,3	325,4	52%
1.2.1. Короткострокові кредити банків	0	59	152	258%
1.2.2. Кредиторська заборгованість	448,7	536,4	139	26%

1.2.3. Поточні зобов'язання за розрахунками	19,6	26,9	34,4	128%
---	------	------	------	------

Покажемо на рис. 2.6 структуру пасивів підприємства ПП «Покрівсервіс» станом на 31.12.2017 р.

Отже, у структурі зобов'язань станом на 31.12.2017 р. 89% становить власний капітал, який зріс на кінець звітного періоду на 601,4 тис. грн, і в загальній вартості його питома вага зросла на 13%.



Рис. 2.6. Динаміка структури капіталу підприємства ПП «Покрівсервіс» станом на 31.12.2017 р.,% (розроблено автором)

Поточні зобов'язання за розрахунками зросли на 7,5 тис. грн станом на 31.12.2017 р. у порівнянні із 31.12.2016 р.

Розглянемо фактори, які вплинули на формування власного капіталу. Для цього складемо спеціальну аналітичну таблицю (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Динаміка власного капіталу ПП «Покрівсервіс», тис. грн (розроблено автором)

Показник	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп росту 17/16, %
Зареєстрований пайовий капітал	0,4	0,4	0,4	100%
Нерозподілений прибуток	1522,6	1968,8	2570,2	131%
Усього	1523	1969,2	2570,6	131%

Із таблиці видно, що сума власних і прирівняних до них коштів за звітний період зросла на 601,4 тис. грн, або на 31%. Незмінними залишився статутний капітал. Найбільшу питому вагу серед всіх джерел має нерозподілений прибуток.

На рис. 2.7 показано структуру власного капіталу ПП «Покрівсервіс» станом на 31.12.2017 р.

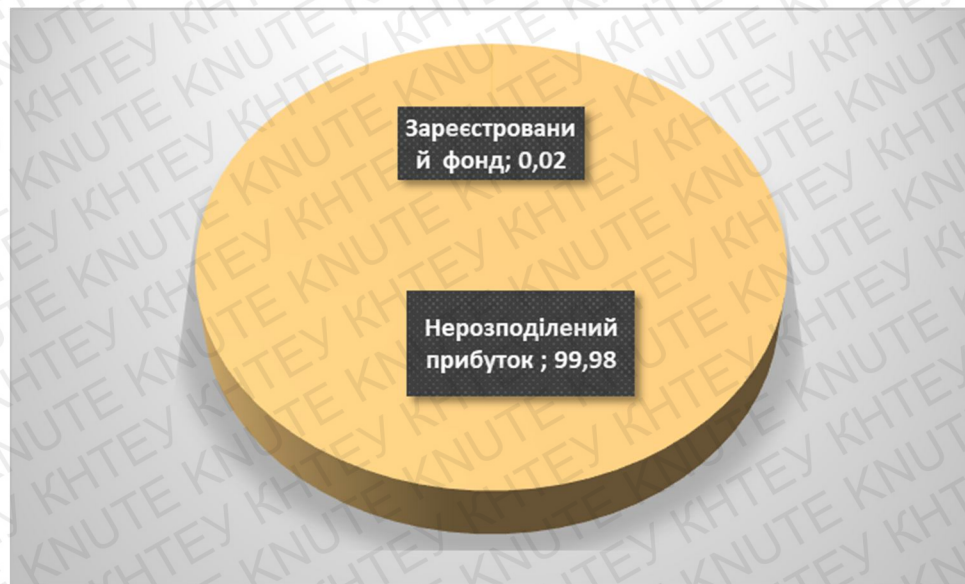


Рис. 2.7. Динаміка структури власного капіталу підприємства ПП «Покрівсервіс» станом на 31.12.2017 р.,%(розроблено автором)

Як бачимо з рисунку власний капітал ПП «Покрівсервіс» практично на 100% складається з нерозподіленого прибутку.

У табл. 2.13 показано показники грошових потоків ПП «Покрівсервіс».

Таблиця 2.13

Динаміка чистого грошового потоку підприємства ПП «Покрівсервіс» за 2015–2017 рр. (розроблено автором)

Показник	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп росту 17/16, %
Чистий рух грошових коштів від операційної діяльності	15881	19446	27412	141
Чистий рух грошових коштів від інвестиційної	211	437	431	98,6

діяльності				
Чистий рух грошових коштів від фінансової діяльності	153	276	333	120,7
Чистий рух коштів за звітний період	70	6	22	366,7

Як бачимо, за період 2015–2017 рр. у цілому спостерігається позитивний стан чистого руху грошових коштів.

Узагальнюючи вище проведений аналіз діяльності ПП «Покрівсервіс», зауважимо, що підприємство є фінансово стійким.

2.3. Оцінка ефективності та результативності реалізації реальних інвестиційних проектів на підприємстві

Важливим критерієм ухвалення рішення про доцільність купівлі або продажу активів є показники доходності. Критерій доходності дає змогу порівняти прибутки за окремими фінансовими інструментами із середньо ринковими, а тому служить показником ефективності, що застосовується до фінансових інструментів. Цей показник стає особливо актуальним при формуванні інвестиційного портфелю.

Показники рентабельності активів ПП «Покрівсервіс» відображено в табл. 2.14.

Табл.2.14

Динаміка показників рентабельності активів ПП «Покрівсервіс» (розроблено автором)

Показник	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Темп росту 17/16, %
Рентабельність активів	0,23	0,26	0,35	134,6
Рентабельність необоротних активів	9,6	12,6	29,8	236,5

Рентабельність оборотних активів	0,24	0,26	0,35	134,6
Рентабельність власного капіталу	0,30	0,26	0,35	134,6

Як бачимо, показники рентабельності активів ПП «Покрівсервіс» у 2017 році зростали, що є наслідком розширення діяльності підприємства (зростають обсяги реалізації підприємства, прибутковість). Графічно показники рентабельності активів ПП «Покрівсервіс» відображено на рис. 2.8.

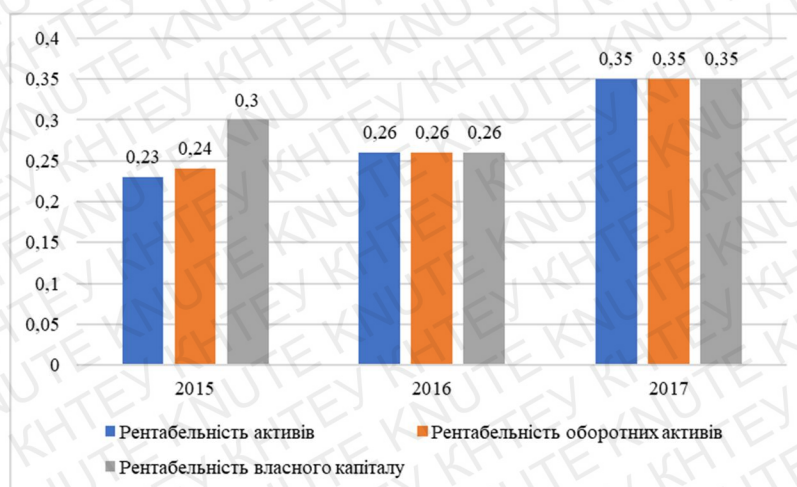


Рис. 2.8. Динаміка показників рентабельності ПП «Покрівсервіс» (розроблено автором)

Основними напрямками інвестиційної діяльності ПП «Покрівсервіс» є нарощення товарно-матеріальних запасів (металочерепиця) та відкриття складів магазинів з реалізації покрівельних матеріалів. Проаналізуємо основні інвестиційні проекти, що були впроваджені компанією в 2015–2017 рр. (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Вартість основних інвестиційних проектів, що були впроваджені ПП «Покрівсервіс» в 2015–2017 рр. (складено за даними управлінського обліку підприємства)

Рік	Проект	Вартість проекту, тис. грн
-----	--------	----------------------------

2015	Купівля покрівельних систем компанії АНІ Roofing	1200*1=1200
2015	Купівля покрівельних систем компанії «MONIER GROUP»	1750*1=1750
2016	Відкриття 5 магазинів в Дніпропетровську	450*5=2250
2016	Відкриття 2 магазинів в Києві	1500*2=3000
2017	Відкриття 1 магазину в Кривому Розі	600*1=600
2017	Відкриття інтернет-магазину	80*1=80
	Всього витрат	8880

Отже, загальні витрати на інвестиційну діяльність склали за три роки 8880 тис. грн. Проаналізуємо структуру витрат на проекти ПП «Покрівсервіс» у 2015–2017 рр. (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Склад інвестиційних витрат ПП «Покрівсервіс» у 2015–2017 рр.

Проект	Вартість проекту, тис. грн
Відкриття магазинів в Україні	5850
Купівля покрівельних систем	2950
Відкриття інтернет-магазину	80
Всього витрат	8880

Отже, максимальна частка витрат припадає на проекти по відкриттю складів-магазинів в Україні. Напряма – відкриття інтернет-магазину має найменшу частку, що слід пояснити насамперед меншими витратами на здійснення проекту.

Порівняння планових та фактичних показників ефективності наведено в табл. 2.17.

Як бачимо з табл. 2.17, у 2015 та 2017 роках фактичні суми інвестицій були меншими від запланованого рівня, що пов'язано з різних причин, так, у 2016 році фактичні інвестиційні витрати були меншими за рахунок отримання знижки у компанії «MONIER GROUP».

Таблиця 2.17

Порівняння планових та фактичних показників ефективності, тис. грн.

Проект	2015		2016		2017		Відхилення у 2017 р.	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	Абсолютне, +/-	Відносне, %

Сума інвестицій	3000	2950	5000	5250	1000	680	-320	68
Виручка від реалізації	15000	15318,4	19000	19808,9	27000	27604,2	604,2	102,2
Ставка дисконту, %	18	18	18	18	18	18	0	100
Грошовий потік	1500	1542,2	2600	2856,3	850	910,2	60,2	107,1
Дисконтований ГП	270	277,5	468	514,1	153	163,8	10,8	107,1
Чистий прибуток	400	459,8	500	446,2	800	801,4	1,4	100,1
NPV	400	459,8	500	446,2	800	801,4	1,4	100,1
IRR					-66%	-79%	-13	20
Індекс дохідності					19%	19%	0	2
Період окупності					15,88	15,60	-28	-2
Індекс рентабельності					3%	3%	0	-2

У 2017 році через затримку у реалізації технічного завдання частину запланованих робіт було перенесено на наступний рік. У цілому бачимо, що реалізація інвестиційних проектів позитивно впливає на діяльність компанії, так завдяки інвестиціям в розширення мережі та товарної номенклатури у 2015–2016 рр. спостерігається значне зростання обсягів реалізації продукції.

Розрахунок ефективності впровадження інвестиційного проекту – відкриття магазину в м. Дніпропетровськ буде проведено у наступному розділі.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ

3.1. Напрями підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства

Для підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства ПП «Покрівсервіс» потрібно запропонувати наступні заходи: удосконалити процес прийняття рішень щодо інвестиційної діяльності, удосконалити систему аналізу та контролю діяльності на підприємстві. Розглянемо їх більш докладніше.

Процес прийняття управлінських рішень щодо реалізації інвестиційних проектів складний і багатосторонній рішень. Він вміщує цілий ряд стадій і операцій. Питання, скільки і які стадії повинен пройти процес прийняття рішень, який конкретний зміст кожного з них, суперечливі і неоднаково вирішуються менеджерами. Це залежить від кваліфікації керівника, ситуації, стилю керівництва і культури організації. Важливо, щоб кожен менеджер розумів сильні сторони й обмеження кожного підходу та процедуру прийняття рішення і вмів вибирати кращий варіант з урахуванням ситуації і власного стилю управління [63, с. 56].

Раціональність управлінських рішень значною мірою залежить від технологічного процесу їх підготовки і прийняття. Найоптимальніший варіант процесу вироблення раціональних управлінських рішень охоплює такі етапи:

1. Виникнення ситуації, яка потребує прийняття рішення (поява необхідності формалізації методів менеджменту).
2. Збір та оброблення інформації щодо розроблених методів менеджменту.

3. Виявлення та оцінювання альтернатив, закладених у розроблених методах менеджменту.
4. Підготовка та оптимізація управлінського рішення, яке приймається (вибір альтернативи).
5. Прийняття управлінського рішення (узаконення альтернативи).
6. Реалізація управлінського рішення та оцінювання результатів.

Кожний етап реалізується через відповідні ланки. Така технологія вироблення управлінського рішення є логічним продовженням процесу менеджменту, оскільки прийняті управлінські рішення завершують процедури формування інструментів впливу керуючої системи на керовану.

Прийняття управлінського рішення може здійснюватися в таких видах середовища: визначеність, ризик, невизначеність і неясність. Тобто, процес прийняття рішення можна класифікувати за рівнем ситуації:

ПУР в умовах визначеності – якщо відомо, що рішення однозначно приводить до деякого конкретного результату;

ПУР в умовах ризику – якщо рішення приводить до одного з можливих результатів, причому кожний результат має відому ймовірність появи і результати.

ПУР в умовах невизначеності – коли варіанти рішення мають низку можливих результатів, ймовірність яких або невідома, або не має змісту.

ПУР в умовах неясності – коли неясні цілі, що їх потрібно досягти, або проблеми, що їх потрібно вирішити; важко визначити варіанти рішення; недоступною є інформація про наслідки рішень.

Сьогодні більшість авторів виділяють три основних підходи до прийняття управлінських рішень: класичний, адміністративний та ірраціональний (рис. 3.1).

Класичний підхід до прийняття управлінського рішення полягає в дотриманні певної процедури і виконанні обов'язкових дій.

Основою всякого рішення є проблемна ситуація, яка вимагає розв'язання. Завдання менеджера на цьому етапі полягає в аналізі проблемної

ситуації, тобто у визначенні симптомів «хвороби», вивченні стану справ і мети, попереднього формулювання критеріїв рішення.

Виявлення обмежень і визначення альтернатив. Причиною проблеми можуть бути сили, які знаходяться поза організацією (зовнішнє середовище), ті які менеджер не в змозі змінити.



Рис. 3.1. Основні підходи до прийняття управлінських рішень [21, с. 27]

Такі обмеження звужують можливості прийняття оптимальних рішень. Тому необхідно визначити джерело і суть обмежень і намітити можливі альтернативи. Тобто доцільно виявити всі можливі дії, які усувають причини проблеми.

Прийняття рішення. На цій стадії розробляються альтернативні рішення, дається їх оцінка і відбирається альтернатива з найбільш сприятливими загальними наслідками.

Реалізація рішення. Процес не закінчується вибором альтернатив, на стадії реалізації вживаються заходи щодо конкретизації рішення і доведення його до виконавців, тобто цінність рішення полягає в тому, що воно реалізоване.

Контроль за виконанням рішення. В процесі контролю виявляються відхилення і вносяться поправки, що допомагають реалізувати рішення повністю. За допомогою контролю встановлюється так званий зворотний зв'язок між керуючою і керованою системами [76, с. 34].

Незалежно від підходу, який обрала особа, що приймає рішення, існують визначені кроки, що вона проходить у процесі прийняття рішень.

Процес може бути розбитий на шість кроків:

- визначення проблеми;
- установка цілей;
- розробка альтернативних рішень;
- вибір альтернативи;
- реалізація рішення;
- оцінка результатів.

1. Визначення проблеми.

Проблема складається в деяких відхиленнях від очікуваного ходу подій.

Процес визначення проблеми полягає в її виявленні.

Виявлення проблеми – процес усвідомлення, що існує деякий вид проблеми. Джерела, з яких менеджер може довідатися про існування проблеми, містять у собі особистий огляд, аналіз даних і документів компанії, крім того, суспільна думка (думка покупців та їхні зауваження). Думка менеджерів та їхніх підлеглих теж є важливим джерелом виявлення проблеми. Менеджери часто починають усвідомлювати суть проблеми з двох чи декількох таких джерел.

Визначення проблеми – це тільки оцінка розміру і ступеня її серйозності. Результати часто залежать від того, чи буде пізніше проведене дослідження.

2. Постановка цілей.

За визначенням проблеми впливає постановка цілей, що будуть основою для майбутнього рішення. Менеджер повинен запитати себе: «Що я сподіваюся досягти цим рішенням? І що під ним розуміється?»

3. Розробка альтернативних рішень.

Альтернативні рішення – це два чи більше способи розгляду проблеми. Процес розробки альтернативних рішень проводиться для того, щоб знайти найкраще можливе рішення, з огляду на всі фактори, які впливають на процес

прийняття рішень. Це допомагає запобігти вибору першого рішення. Замість того, щоб розглядати окремо один від одного, варіанти рішень розглядаються разом.

Менеджери можуть спочатку оцінити одне рішення щодо іншого, а потім вибрати краще з двох. Далі вони можуть повторити те ж саме з двома іншими. Потім два кращих обраних рішення порівнюються між собою і вибирається більш вигідне з цих двох. Ідея полягає в тому, щоб кожен варіант рішення був оцінений не тільки відносно мети, але й щодо інших варіантів.

Процес розробки альтернативних рішень зав'язаний на зборі актуальної інформації з проблеми та її аналізу. Інформація може бути отримана з багатьох джерел, таких, як покупці, постачальники, незалежні експерти, робітники й управлінський апарат, спостереження за процесом ухвалення рішення, технічні публікації і документи, зібрані з власних звітів компанії.

Слід враховувати, що немає проблем, які можна досконально дослідити. Менеджер повинен вирішити, коли припинити збір інформації і почати процес підбору альтернатив. Як ми бачили, процес прийняття рішень не може бути абсолютно раціональним, тому що не можна зібрати абсолютно всю актуальну інформацію. Альтернативи припускають широкий збір інформації про витрати на масову рекламну кампанію з одного боку, а з іншого – про потенційні розміри доступних ринків та ін.

4. Вибір альтернативи.

У цьому пункті менеджер повинен поставити собі запитання про кожну альтернативу: «Чи є це рішення найкращим?» Щоб відповісти на це запитання, менеджер повинен уважно оцінити широту розмаху альтернатив. Очікуваний ефект кожного варіанта повинен бути перелічений разом з оцінкою імовірності того, що цей ефект буде отриманий. Позитивний і негативний результати кожної альтернативи повинні бути передбачені. Менеджеру необхідно поповнити цей підхід шляхом відповіді на такі запитання по кожній альтернативі:

Чи буде альтернатива ефективна? Ефективність альтернативи може бути розрахована шляхом оцінки двох факторів: наскільки реальна альтернатива в умовах поставлених цілей і ресурсів організації і як добре вона зможе вирішити проблему. Менеджеру слід пам'ятати, що ідеальне на папері рішення проблеми може таким у дійсності і не виявитися. При виборі альтернативи менеджери повинні спробувати мінімізувати ризик виникнення додаткових проблем.

Які організаційні наслідки альтернатив? Як ми вже зрозуміли, менеджер повинен визначити, чи не створить ця альтернатива непотрібні проблеми. А також визначити, як підлеглі та робітники будуть реагувати на дане рішення. Те, що альтернатива спірна, не виключає її. Але при оцінці альтернатив можна довідатися про думку робітників. Менеджерам слід передбачити, який ефект альтернатива принесе й в інших сферах організації.

5. Реалізація альтернативи.

Вибір альтернативи передбачає її здійснення, тобто впровадження рішення в дію. Багато факторів задіяно в реалізацію рішення. Оголошення альтернативи. Менеджер повідомляє рішення чітко і без сумніву. Якщо альтернатива цінна, вона буде підтримана. Видача необхідних розпоряджень. Менеджер повинен обговорити обрану альтернативу з підлеглими і менеджерами, що мають відношення до виконання рішення. Розпорядження слід віддавати чітко, усі зміни ясно мотивувати.

Призначення специфічних завдань. Здійснення рішення припускає безліч доручень різним людям. Іноді такі доручення лише зовсім небагато відрізняються від тих, котрі керуючі дають щодня своїм підлеглим. Але іноді вони вимагають значних змін у звичайній роботі. Часом вони спричиняють нові доручення і нові завдання. У більшості випадків менеджери, що віддають нові доручення підлеглим, повинні пояснювати їхню причину.

Розподіл ресурсів. Реалізація рішення може потягнути новий перерозподіл матеріальних і трудових ресурсів. Менеджер повинен усвідомлювати те, що багато ресурсів можуть знадобитися ще на стадії

створення різних альтернатив. Спостереження за процесом реалізації рішення. Менеджеру необхідно знати, чи виконується рішення належним чином. Безліч гарних рішень несправедливо визнано поганими тільки через погану їхню реалізацію [63, с. 141].

Прийняття рішень, що будуть слідувати за нинішніми. Здійснення рішення часто вимагає прийняття наступних рішень, що будуть спрямовані на те, щоб здійснити перше найкраще. Але ухвала такого рішення може бути частиною вирішення загальної проблеми, яка спрямована на успішну реалізацію рішення. Наприклад, менеджери можуть зіштовхнутися з проблемою реорганізації торгової системи фірми, щоб сконцентрувати зусилля на якомусь певному ринку.

6. Оцінка результатів рішення. Після того, як рішення реалізоване, менеджери повинні оцінити ефективність. Якщо рішення оцінене як неефективне, менеджер може зіштовхнутися з вибором іншої альтернативи чи скласти новий список альтернатив. Якщо рішення оцінене як ефективне, менеджер повинен переглянути елементи, що зробили його таким. Досвід прийняття і здійснення кожного рішення стає безцінною частиною управлінського досвіду. Він буде використаний повторно для прийняття рішень у майбутньому.

У задачі інвестиційного планування входить рішення двох блоків питань:

- планування джерел фінансування інвестиційних проектів;
- ув'язка фінансових ресурсів з інвестиційними можливостями підприємства, тобто інвестиційного попиту з інвестиційною пропозицією.

Фінансове планування є процесом вивчення внутрішнього середовища економічного суб'єкта, що дозволяє виявити потребу у фінансових ресурсах, одержати їх і розпорядитися ними так, щоб збільшити прибутковість вкладень і зменшити ризик можливих втрат. Для економічних суб'єктів фінансове планування інвестиційних проектів є складною багатогранною проблемою, що полягає перш за все у визначенні цілей і необхідних об'ємів

фінансування інвестицій, оцінці потреби в капіталі та розробці його оптимальної структури, аналізі альтернативних можливостей фінансування й оцінці фінансових ресурсів із погляду їх впливу на ефективність інвестиційних процесів.

Ув'язка джерел фінансування та об'ємів вкладень засобів на рівні підприємства формується шляхом складання оптимальних інвестиційних планів і програм. Рішення задачі оптимального планування в умовах фінансових обмежень може бути проведене в рамках інвестиційного аналізу за допомогою методів лінійного програмування. Метою інвестиційного аналізу в таких умовах є вибір інвестиційних проектів, які дозволили б збільшити майбутню цінність підприємства настільки, наскільки дозволять обмеження його фінансових ресурсів.

Ефективність плану інвестиційного проекту значною мірою визначається раціональністю побудови процесів з його розроблення та застосування відповідних процедур. Охарактеризуємо систему процедур, які повинні лежати в основі процесу планування:

1. Організаційні процедури. Раціональна організація процесів з розроблення плану інвестиційного проекту ґрунтується на дотриманні певних принципів, зокрема: чіткого розподілу обов'язків між суб'єктами планування в організації та координації їх дій; забезпечення взаємозв'язку та взаємоузгодженості між окремими розділами бізнес-плану при його розробленні; доведення основних положень бізнес плану до всіх зацікавлених сторін.

До групи розробників плану інвестиційного проекту організації повинні увійти:

- керівник організації, який може виступати ініціатором планування та координатором дій виконавців;
- автори бізнес-ідеї;
- спеціалісти організації, кваліфіковані в різних сферах її діяльності (менеджери, фінансисти, маркетингологи, юристи, технологи тощо);

– незалежні зовнішні експерти й консультанти.

2. Процедури та технології планування. Обґрунтованість плану інвестиційного проекту та можливість його подальшої ефективної реалізації суттєво залежать від ефективності та своєчасності виконання процедур планування. Процедурами планування, що застосовуються в плануванні, є:

– цілеорієнтація та цілепокладання, за допомогою яких організація визначає орієнтири щодо результатів впровадження бізнес-ідеї; регламентує цілі планування, забезпечуючи цим кращу мотивацію як керівництва, так і підлеглих до їх реалізації. У цьому контексті слід зазначити, що прописані цілі бізнес-планування слугують кращим мотивом для реалізації бізнес-ідеї, ніж цілі, описані на вербальному рівні;

– забезпечення своєчасності розроблення плану інвестиційного проекту – через планування термінів реалізації етапів бізнес-планування;

– процедури аналізу й оцінки сучасного стану функціонування організації;

– прогнозування майбутнього позитивного та негативного стану розвитку організації, з використанням методів екстраполяції, побудови сценаріїв імовірнісних подій тощо.

Водночас слід забезпечити багатоваріантність планування, що дозволить швидко відреагувати на динамічні зміни ринкового середовища, заздалегідь до них підготуватися й уникнути ризиків (або мінімізувати їх).

Використання економіко-математичних методів при розробленні бізнес-плану може надати більшої переконливості цьому документу, оптимізувати досягнення очікуваних результатів і прогнозування ризиків;

– опис технологій переходу від сучасного до бажаного стану розвитку організації в процесі реалізації бізнес-плану, у тому числі обґрунтування засобів, термінів, відповідальних виконавців запланованих заходів;

– визначення необхідних ресурсів для реалізації бізнес-ідеї та джерел їх забезпечення, у тому числі планування максимально можливих втрат часу,

коштів, здоров'я, зусиль тощо з боку суб'єктів бізнес-планування заради втілення в життя бізнес-ідеї.

3. Процедури зі збору й оброблення інформації. У процесі розроблення плану інвестиційного проекту дуже важливе значення відводиться інформаційним ресурсам та, відповідно, процедурам зі збору й оброблення інформації.

Джерелами отримання інформації для написання плану інвестиційного проекту можуть бути: інтернет-ресурси, маркетингові агентства, бізнес-клуби, бази даних підприємств, офіційна статистична звітність органів державної влади та органів місцевого самоврядування, інша статистична інформація, наукові праці та інформація із засобів масової інформації, дані маркетингових і соціологічних досліджень тощо.

При роботі з інформаційними ресурсами слід відсіювати другорядну інформацію та оцінювати достовірність основної інформації, щоб унеможливити викривлення фактів при складанні бізнес-плану.

4. Процедури з написання проекту плану інвестиційного проекту. Вони ґрунтуються на використанні відповідних методик і методів планування.

Порядок формування структури плану інвестиційного проекту та процесів по його розробленню визначається методикою, яка лежить в основі бізнес-планування. Залежно від обраної методики, бізнес-план може мати структуру:

- передбачену вимогами його замовника;
- стандартну, сформовану на основі міжнародних стандартів або вітчизняних методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану. Серед основних методик, відомих та апробованих у світовій практиці, можна виділити: міжнародний стандарт розроблення бізнес-плану TACIS; міжнародний стандарт розроблення бізнес-плану ЄБРР; міжнародний стандарт UNIDO.

5. Процедура з вивчення інтересів сторін, зацікавлених у проекті, та їх узгодження з інтересами організації є дуже важливою процедурою

планування, оскільки реалізація цього документа передбачає необхідність його «продажу» з першої спроби. Тому в процесі розроблення плану інвестиційного проекту слід опрацьовувати саме ті розділи бізнес-плану, які найбільше зацікавлять замовників.

3.2. Планування інвестиційних проектів підприємства

Розглянемо більш детально такі заходи підвищення інвестиційної привабливості ПП «Покрівсервіс», як розробка та реалізація політики ресурсозбереження, розробка нових видів продукції та удосконалення управління логістикою.

1. Реалізація політики ресурсозбереження ПП «Покрівсервіс» передбачає скорочення споживання енергії.

Враховуючи постійне зростання цін на енергоносії, питання скорочення споживання енергії є надзвичайно важливим для підприємства. Основним завданням на підприємстві має бути організація постійного пошуку та реалізації резервів ресурсозбереження, що значно підвищить рівень адаптації підприємства до змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища,

Чим довше триває період використання ресурсозберігаючих заходів, тим більше підприємство отримує прибутку, тим вище рівень мотивації до впровадження новітніх технологій, інновацій. Зростання цін на ресурси, обмеженість доступу до ресурсів, посилення вимог споживачів до якості продукції, підвищення ролі інноваційного фактору в підтриманні конкурентоспроможності підприємства на ринку збільшується роль ресурсозберігаючої діяльності в мотивації розвитку суб'єкта господарювання.

2. Розробка нової продукції. Дослідивши конкурентне середовище компанії та виявивши, що в ПП «Покрівсервіс» не достатньо широкий асортимент на ринку будівельних матеріалів, а також з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства запропонуємо ПП «Покрівсервіс» розширити наявний асортимент продукції, а саме через введення на ринок нової продукції – підвісних стель.

Аналіз економічної ефективності цього заходу (а саме впровадження нового виду продукції) буде проведено далі.

3. Удосконалення управління логістичними процесами підприємства ПП «Покрівсервіс».

Система логістичного управління на підприємстві базується на основі організаційної структури управління. ПП «Покрівсервіс» має чітко визначену структуру управління, розподілення обов'язків і відповідальності.

Основним суб'єктом бізнес-процесів є маркетолог, економіст та логістик. Вони співпрацюють у тісному взаємозв'язку з іншими структурними підрозділами підприємства.

Таким чином, кожен бізнес-процес щодо організації процесу продажу продукції оптовим покупцям повинен бути задокументований на вході та на виході.

Усі бізнес-процеси сектору «Оптовий продаж товарів» у ПП «Покрівсервіс» недостатньо чітко регламентовані.

Визначивши основні заходи щодо розробки концепції розвитку, направлених на підвищення конкурентоспроможності ПП «Покрівсервіс», необхідно оцінити, яким чином ці показники вплинули на зміну конкурентних позицій підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Вплив застосування запропонованих заходів на конкурентоспроможність ПП «Покрівсервіс»

Тактичний захід (група тактичних заходів)	Фактор конкурентоспроможності, на який впливає даний захід	Початкове значення фактору	Збільшення фактору в результаті застосування тактичного заходу
реалізація політики ресурсозбереження	Фінансові показники, ціна	2	3
розробка нових видів продукції	Якість продукції	2	4
удосконалення управління логістикою	Логістичний сервіс	2	3

Реалізація політики ресурсозбереження ПП «Покрівсервіс»

Ресурсозбереження є одним із ключових напрямів у політиці управління сучасними підприємствами.

Діяльність підприємства має постійно функціонувати на засадах ресурсозбереження та, відповідно, потребує належного управління та формування системи ресурсозбереження.

Можна виділити основні принципи щодо формування системи управління ресурсозбереженням на підприємстві ПП «Покрівсервіс»:

- комплексність – впровадження засад ресурсозбереження на всіх ланках і в усі процеси підприємства;
- системність – впровадження ресурсозбереження з урахуванням взаємозв'язків та взаємодії між керованою та керуючою підсистемами;
- сталість – система ресурсозбереження має діяти на постійній основі;
- вимірюваність – ефективність діяльності системи має визначатися певним набором вимірюваних показників;
- залученість персоналу – увесь персонал підприємства має бути залучений до системи управління ресурсозбереженням;
- відкритість – система має керуватися принципом «зсередини назовні», тобто впроваджувати та стимулювати ресурсозбереження не лише на підприємстві, а також в його найближчому зовнішньому середовищі;
- динамічність – здатність системи адаптуватися та змінюватися відповідно до потреб підприємства та зовнішнього середовища.

Стратегія ПП «Покрівсервіс» націлена в першу чергу на задоволення вимог та очікувань споживачів і, за рахунок цього, на утримання лідируючої позиції на ринку будівельних матеріалів, при постійній увазі до збереження навколишнього середовища та врахуванні інтересів усіх зацікавлених сторін.

Задля підвищення ефективності діяльності ПП «Покрівсервіс» і завоювання переваг у конкурентній боротьбі розглянемо закордонний досвід стратегічного управління ресурсозбереженням на підприємствах галузі.

Для України великий потенціал мають відновлювані джерела енергії, проте, як і раніше, вони практично не використовуються.

Експерти відзначають низку негативних чинників, які гальмують розвиток альтернативної енергетики в нашій країні. Головними з них є: застарілі мережі розподілу енергії; бюрократичні складності оформлення дозвільних документів і реєстрації прав власності на землю; економічна відсталість регіонів, де будівництво енергетичних потужностей є найкращим.

Сонячна енергетика належить до так званої «зеленої» енергетики. Територія України потрапляє в зону середньої інтенсивності сонячної радіації. Однак у країні більше сонячних годин на рік, ніж у більшості країн ЄС, що робить її дуже привабливою в плані інвестицій у місцеву геліоенергетику.

Розробка нової продукції

ПП «Покрівсервіс» для того, щоб зайняти позицію на ринку поряд із основними гравцями, необхідно постійно вдосконалювати та розширювати асортимент продукції.

Отже, пропонується ПП «Покрівсервіс» додати до свого асортименту новий вид продукції – підвісні стелі, – що допоможе тримати дохід компанії на стабільному рівні.

Попит на підвісні системи в Україні зростає, і сьогодні, напевно, не існує більш передових і сучасних, а найголовніше – оригінальних стель. Величезну увагу до себе від споживачів вони привернули за рахунок легкості конструкції та простоти монтажу. Цінова категорія таких моделей дуже доступна, а сама конструкція має високі позитивні якості при експлуатації. Кожна стельова панель швидко знімається та, за необхідності, замінюється будь-яким іншим варіантом.

На поточний момент частка ринку підвісних стель досить стійко зростає. Особливо вони популярні в торгових центрах, які у великих обсягах будуються в місті Київ.

В Україні є 17 виробників підвісних стель (табл. 3.2); ціна вказана за 1 кв. м. матеріалу (плит підвісної стелі) без урахування роботи і складових.

Таблиця 3.2

Ціни на підвісні стелі в Україні

Виробник	Ціна 1 кв.м. матеріалу (плит підвісної стелі) без урахування роботи і складових, грн
AMF	180
Armstrong	370
Bokal	88
Budmaster	60
Danoline	100
Ecophon	270
Geipel	100
Lock	125
OWA	250
USG	115
Албес	175
Бард	85
Буддеталь	115
ЛЮМСВЕТ	315
Титан Плюс	80

Ринок підвісних стельових систем в Україні сегментований: існують три цінових сектора, на кожному з яких виділяються свої лідери. Найбільшим і розвиненим сегментом ринку наразі є низько ціновий. 68% ринку припадає на продукцію подібного роду. Наступний сегмент – стелі класу «стандарт», займає другу за величиною (понад 30%) частку ринку підвісних стель.

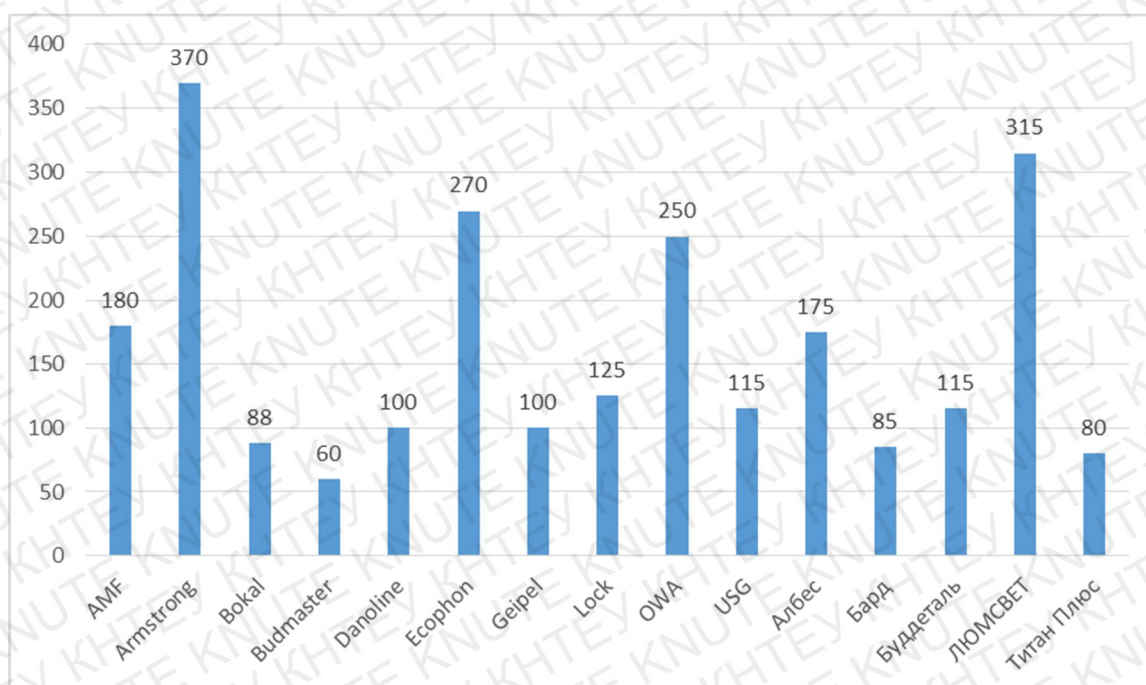


Рис. 3.3. Ціни на підвісні стелі в Україні, грн/1 м

Однак, за оцінками експертів, на ринку все виразніше спостерігається тенденція до заміщення низькоцінової продукції матеріалами, що представляють середній ціновий сегмент. За даними досліджень, зростання продажів стель класу «стандарт» вище зростання ринку в цілому. Таким чином, найбільш високий рівень конкуренції, на думку аналітиків, буде мати місце саме серед виробників стель цього класу.

Продукція класу «дизайн», третього сегмента ринку, наділена спеціалізованими характеристиками та поставляється за високими цінами. У порівнянні з першими двома цей сегмент ринку практично не розвинений.

Наведемо характеристику нової асортиментної групи.

Така технологія обробки стелі існує вже протягом більше 50 років, але до українського ринку вона дійшла абсолютно недавно. Незважаючи на це, натяжні стелі змогли вже завоювати репутацію та застосовуються практично при кожному ремонті.

Таке стельове покриття вважається дуже якісним і практичним. До того ж воно має дуже довгий службовий термін і не доведеться оновлювати його через кожні п'ять років.

Натяжні стелі виготовляються з еластичних матеріалів, які дуже добре розтягуються під впливом високих температур. Такі стелі можна монтувати під самою стелею. Натяжні стелі здатні зробити поверхню ідеально рівною. Зараз існує дуже великий ринок натяжних матеріалів, але широкого поширення набули кілька типів: поліестерові тканини і ПВХ плівки.

Підвісні стелі DONN, що виготовляються міжнародним концерном USG InteriorsInc. (Німеччина), розраховані на експлуатацію при таких параметрах внутрішнього повітря: максимальна вологість – від 70 до 90%, максимальна температура -32С°.

Стелі мають кращу якість, ніж звичайні стелі, і мають унікальні акустичні властивості. Напрямні DONN від компанії USG сумісні з усіма

стельовими панелями USG, а також з більшою частиною панелей, вироблених іншими фірмами. Стельові системи USG є додатковим естетичним і функціональним фактором для інтер'єрів офісів, супермаркетів, готелів, освітніх і спортивних установ, приміщень для відпочинку та розваг.

Основними критеріями при виборі підвісної стелі для споживача є: ціна; широта асортименту; функціональні особливості (у меншій мірі – дизайнерське виконання).

Удосконалення управління логістикою підприємства ПП «Покрівсервіс»

Важливим питанням і необхідною умовою для забезпечення якості продукції є налагоджений процес управління за цими напрямками на підприємстві ПП «Покрівсервіс». Для того щоб показники якості продукції виконувались і досягали необхідних рівнів, необхідно:

- щоб керівник поставив таку задачу та довів її важливість до працівників;
- працівники мають бути замотивовані на виконання показників якості;
- були наявні механізми реалізації задач із контролю якості продукції;
- проводити постійний контроль цих показників та коригувати систему в разі відхилення фактичних показників від запланованих.

Проведемо аналіз відповідності системи управління логістикою в ПП «Покрівсервіс» та її можливості забезпечення досягнення показників по якості її організації (табл. 3.3)

Таблиця 3.3

Оцінка відповідності системи управління логістичним сервісом в ПП «Покрівсервіс» та її можливості забезпечення досягнення показників по якості продукції

№ з/п	Функція	Чи плануються показники по якості продукції	Чи доводяться цілі до працівників	Чи задокументована методика вимірювання, оцінки, контролю	Чи мотивований персонал на досягнення поставлених цілей	Чи проводиться контроль виконання показників

1	Контроль якості товарів	Так	Так	Ні	Ні	Ні
2	Контроль якості обслуговування	Частково (план по клієнтам є, а по показникам якості обслуговування задокументованого плану немає)	Так	Ні	Так	Частково
3	Контроль за постачанням товарів	Частково (план по постачальникам є, а по показникам якості задокументованого плану немає)	Так	Ні	Ні	Частково
4	Контроль за зберіганням товарів	Так	Так	Ні	Ні	Частково

Наступним етапом є дослідження стану розробки документації щодо управління логістикою в ПП «Покрівсервіс». У табл. 3.4 наведено результати цього дослідження.

Таблиця 3.4

Склад документів для здійснення управління логістичним процесом в ПП «Покрівсервіс»

Функції	Документація	Примітки
Загальне управління	Політика підприємства в області якості Настанова з якості Система мотивації Посадові інструкції	відсутня відсутня розроблено частково
Управління якістю продукції	Положення про службу якості Методика контролю якості поставленої продукції	відсутнє відсутня
Постачання, логістика	Правила оформлення документації на закупівлю продукції Методики, інструкції контролю своєчасності поставок, забезпечення наявності асортименту на складах Порядок розв'язання претензій по якості продукції, невиконання інших умов договорів поставок	розроблено відсутня розроблено

Управління якістю торговельного обслуговування	Порядок розгляду і задоволення рекамацій від споживача Правила обслуговування споживачів Інструкції щодо проведення переговорів та підготовки документації	частково відсутня відсутня
--	--	----------------------------------

Отже, при удосконалюванні інформаційного забезпечення логістичного процесу в ПП «Покрівсервіс» можливо підвищити рівень управління в цілому підприємством, у тому числі процесом логістики, що позначиться на ефективності функціонування, реалізації стратегічних і тактичних завдань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю ПП «Покрівсервіс». У підприємства є достатньо ресурсів для цього.

Таким чином, інвестиційною програмою ПП «Покрівсервіс» передбачено реалізацію таких заходів, як:

- 1) розширення асортименту продукції (підвісні стелі);
- 2) розширення мережі (відкриття магазинів);
- 3) створення відділу логістики.

Розглянемо їх більш детально.

Розширення асортименту продукції. Основний вид нової передбачуваної діяльності для ПП «Покрівсервіс» – введення в асортимент нового виду продукції – підвісних стель. ПП «Покрівсервіс» буде надавати послуги по установці підвісних декоративних стель типу DONN.

Призначення товару – прикрашання інтер'єру житлових і офісних приміщень. Завдяки вишуканому дизайну, проробленим деталям оформлення і чудовій якості, виріб надає приміщенню сучасний і неповторний вигляд. Виріб усуває недоліки реальної стелі та допомагає уникнути постійних ремонтів. Завдяки якісним матеріалам і простоті конструкції є надійним і довговічним.

Термін життя виробу (заснований на терміні експлуатації вихідних матеріалів) – 20 років без ремонту. При бажанні окремі ділянки легко розбираються або замінюються. Дослідні зразки виробу вже існують. Виріб довів свою практичність і естетичність.

Процес виробництва відбувається на площах замовника, безпосередньо в місці установки виробу. Виробництво може викликати деяку незручність для

замовника, яка триває нетривалий час: пил, шум. Це є звичайним для такого роду робіт.

Перед ПП «Покрівсервіс» стоять основні цілі в планах удосконалення асортиментної політики:

- отримання максимально можливого прибутку, достатнього для накопичення чистого прибутку для подальшого збільшення фондів споживання працівників фірми і розвитку ПП «Покрівсервіс»;
- надання населенню послуг по влаштуванню і ремонту підвісних стель;
- створення нових робочих місць і тим самим зниження числа безробітних;
- забезпечення добробуту робітників, тому що імідж ПП «Покрівсервіс» формує відчуття впевненості, а це значить, що в них з'явиться бажання зробити замовлення або укласти контракт саме з такою фірмою;
- завоювання основної частки будівельного бізнесу в сфері підвісних стель.

Роботи по влаштуванню проводяться ланкою в кількості двох осіб, до складу яких входять:

- 1) монтажник конструкцій 4 розряду – 1;
- 2) монтажник конструкцій 3 розряду – 1.

Заробітна плата монтажник планується в розмірі 5000 грн.

Планується отримати від проекту у перший рік чистого доходу в розмірі 1200 тис. грн. з подальшим зростанням щорічно в межах 6%. Інвестиційні витрати будуть становити 300 тис. грн. (складське обладнання), зростання витрат на обслуговування обладнання щорічно буде становити 10 тис грн.

При здійсненні розрахунків обов'язкове приведення загальних величин капіталу і грошового потоку до теперішньої вартості шляхом дисконтування.

Ставку дисконту визначено та обґрунтовано методом кумулятивної побудови (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Розрахунок ставки дисконту за методом кумулятивної побудови

Базова ставка, %	+19
Компенсація ризику зміни базової ставки, %	+1
Компенсація відмінностей в ліквідності вкладень, %	+1
Компенсація специфічних ризиків, притаманних оцінюваному об'єкту, %	+1
Компенсація специфічних ризиків, притаманних галузі, %	-1
Компенсація інфляційних очікувань, %	-3
Разом, %	18

Здійсимо розрахунок інвестиційних витрат по проекту «Розширення асортименту продукції» в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок інвестиційних витрат по проекту «Розширення асортименту продукції»

Стаття витрат	Сума, тис. грн
1	2
Складське обладнання	270,0
Налаштування обладнання	30,
Усього	300,0

Оцінимо додатковий чистий грошовий потік реального інвестиційного проекту «Розширення асортименту продукції» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Оцінка додаткового чистого грошового потоку реального інвестиційного проекту «Розширення асортименту продукції», тис.грн.

№	Стаття витрат	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1	Додатковий дохід від збільшення виручки від реалізації	1200	1272	1348,3	1429,2	1515
2	Зростання витрат від зростання чисельності працюючих	120	120	120	120	120
3	Соціальні виплати	26,4	26,4	26,4	26,4	26,4
4	Загальний обсяг додаткового доходу	1053,6	1125,6	1201,9	1282,8	1368,6
5	Додаткові витрати на поточне обслуговування устаткування	25	30	30	35	40

6	Додаткова амортизація	60	60	60	60	60
7	Додатковий чистий грошовий потік	968,6	1035,6	1111,9	1187,8	1268,6
8	Теперішня вартість додаткового чистого грошового потоку (ЧГПтв)	5572,5				

Далі розрахуємо показники ефективності інвестиційного проекту.

Чистий приведений дохід показує на скільки грошових одиниць дисконтовані вигоди за проектом перевищують дисконтовані витрати і може бути визначений за формулою:

$$NPV = ЧГПтв - IB, \quad (3.1)$$

де IB – інвестиційні витрати;

ЧГПтв – теперішня вартість додаткового чистого грошового потоку

$$NPV = 5572,5 - 300 = 5272,5 \text{ тис. грн.}$$

Період окупності проекту, час, який потрібен для того, щоб сума надходжень від реалізації проекту відшкодувала суму витрат на його впровадження і може бути визначений за формулою:

$$ПО = IB / ЧГПтв \text{ (річн)} \quad (3.2)$$

$$ПО = 300 / 5272,5 = 0,0113$$

Індекс дохідності проекту являє собою відношення суми приведених ефектів до величини капітальних вкладень і може бути визначений за формулою:

$$ІД = ЧГПтв / IB \quad (3.3)$$

$$ІД = 5272,5 / 300 = 17,57$$

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

Внутрішня норма доходності (InternalRateofReturn - IRR) – це дисконтна ставка, за якою майбутня вартість грошового потоку від інвестицій приводиться до теперішньої вартості інвестованих коштів.

$$IB = \sum_{t=1}^n \frac{ЧП_t}{(1 + IRR)^t} \quad (3.4)$$

$NPV = 0$. $IRR = r$; де IRR - внутрішня норма доходності.

IRR було розраховано за допомогою вбудованої функції Excel ВСД () = 330%.

Розширення мережі (відкриття магазину в м. Дніпропетровськ).

При реалізації даного проекту матимуть місце наступні інвестиційні витрати (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Інвестиційні витрати при реалізації проекту «Розширення мережі», тис. грн.

Стаття витрат	Сума, тис. грн
1	2
Ремонт приміщення	352,0
Торговельне обладнання	160,0
Усього	512,0

Інвестиційні витрати при реалізації проекту «Розширення мережі» будуть становити 512 тис. грн., далі щорічно поточні витрати будуть становити 20 тис. грн.

Передбачається збільшення персоналу на 9 чоловік. Середня заробітна плата буде становити 3500 грн. Заплановані поточні витрати складуть 389,6 тис грн. (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Заплановані адміністративні витрати

Поточні витрати	Щомісяця, тис. грн	За рік, тис. грн
Заробітна плата з нарахуваннями	31,5	378,0
Адміністративні витрати	4,5	54,0
Усього	37,0	432,0

В перший рік реалізації проекту планується отримати виручку в розмірі 3948 тис. грн., в наступний рік очікується зростання на 10%, а в інші роки – на 20%

Оцінимо податковий чистий грошовий потік реального інвестиційного проекту «Розширення асортименту продукції» (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Оцінка додаткового чистого грошового потоку реального інвестиційного проекту «Розширення мережі», тис.грн.

№	Стаття витрат	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1	Додатковий дохід від збільшення виручки від реалізації	3948,0	4342,8	5211,4	6253,6	7504,4
2	Зростання витрат від зростання чисельності працюючих	378,0	378,0	378,0	378,0	378,0
3	Соціальні виплати	83,2	83,2	83,2	83,2	83,2
4	Загальний обсяг додаткового доходу	3486,8	3881,6	4750,2	5792,5	7043,2
5	Додаткові витрати на поточне обслуговування устаткування	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
6	Додаткова амортизація	102,4	102,4	102,4	102,4	102,4
7	Додатковий прибуток до оподаткування	122,4	122,4	122,4	122,4	122,4
8	Додатковий податок на прибуток	3364,4	3759,2	4627,8	5670,1	6920,8
9	Додатковий чистий прибуток	605,6	676,7	833,0	1020,6	1245,7
10	Додатковий чистий грошовий потік	2758,8	3082,6	3794,8	4649,5	5675,1
11	Теперішня вартість додаткового чистого грошового потоку (ЧГПтв)	21986,8				

Далі розрахуємо показники ефективності інвестиційного проекту.

Чистий приведений дохід:

$$\text{ЧГПтв} = 21986,8 - 512 = 21474,8 \text{ тис. грн.}$$

Період окупності проекту:

$$\text{ПО} = 512 / 21986,8 / 5 = 0,01$$

Індекс дохідності проекту:

$$ID=21986,8/512=43,4$$

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

IRR було розраховано за допомогою вбудованої функції Excel ВСД () = 552%.

Удосконалення логістичного процесу (створення відділу логістики)

При розрахунку ефективності створення відділу логістики виходимо з наступних умов. Необхідні початкові інвестиції (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Інвестиційні витрати

Стаття витрат	Сума, тис. грн
1	2
Переобладнання приміщення	152,0
Офісне обладнання (комп'ютери та офісні засоби)	150,0
Усього	302,0

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

Таблиця 3.12

Запланований фонд заробітної плати для підрозділу логістики

Заробітна плата персоналу	Заробітна плата, грн/місяць	Кількість, осіб	ФЗП, грн/місяць
1	2	3	4
Керівник підрозділу	7000	1	7000
Логіст 1	4000	1	5000
Логіст 2	5000	1	5000
Логіст 3	5000	1	5000
Нарахування	-	-	8470
Усього	-	4	30470

Заплановані поточні витрати відділу логістики складуть 389,6 тис грн. (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Заплановані адміністративні витрати для підрозділу логістики

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

Очікується, що збільшенні грошових надходжень від удосконалення логістичних процесів в перший рік реалізації проекту буде становити 755 тис. грн, а в майбутні роки буде зростати на 5%.

Оцінимо додатковий чистий грошовий потік реального інвестиційного проекту «Удосконалення логістичного процесу» (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Оцінка додаткового чистого грошового потоку реального інвестиційного проекту «Удосконалення логістичного процесу», тис. грн.

№	Стаття витрат	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1	Додатковий дохід від збільшення виручки від реалізації	755,0	792,8	832,4	874,0	917,7
2	Зростання витрат від зростання чисельності працюючих	365,6	365,6	365,6	365,6	365,6
3	Соціальні виплати	80,4	80,4	80,4	80,4	80,4
4	Загальний обсяг додаткового доходу	309,0	346,7	386,4	428,0	471,7
5	Додаткові витрати на поточне обслуговування устаткування	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
6	Додаткова амортизація	60,4	60,4	60,4	60,4	60,4
7	Додатковий прибуток до оподаткування	64,4	64,4	64,4	64,4	64,4
8	Додатковий податок на прибуток	244,6	282,3	322,0	363,6	407,3
9	Додатковий чистий прибуток	44,0	50,8	58,0	65,4	73,3
10	Додатковий чистий грошовий потік	200,5	231,5	264,0	298,1	334,0
11	Теперішня вартість додаткового чистого грошового потоку (ЧГПтв)	1770,7				

Далі розрахуємо показники ефективності інвестиційного проекту.

Чистий приведений дохід:

$$\text{ЧГПТВ} = 1770,7 - 302 = 1468,7 \text{ тис. грн.}$$

Період окупності проекту:

$$\text{ПО} = 302 / 1770,7 / 5 = 0,03$$

Індекс дохідності проекту:

$$\text{ІД} = 1771,7 / 302 = 5,9$$

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

IRR було розраховано за допомогою вбудованої функції Excel ВСД () = 72%.

На основі проведених розрахунків ефективності запропонованих проектів проведемо їх ранжування з метою обрання двох найбільш доцільних проектів для підприємства ПП «Покрівсервіс» (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Показники ефективності інвестиційних проектів ПП «Покрівсервіс»

Проект	Інвестиційні витрати, тис. грн.	NPV, тис. грн.	ПО	ІД	IRR
Розширення асортименту продукції	300	5572,5	0,01	17,57	330
Розширення торговельної мережі	512	21986,8	0,01	43,4	552
Удосконалення логістичного процесу	302	1770,7	0,03	4,9	72

Таким чином, більш привабливим є проект Розширення торговельної мережі.

Порівнюючи показники ефективності інвестиційних проектів ПП «Покрівсервіс», бачимо, що усі проекти є ефективними, проте найбільший обсяг чистого приведенного доходу генерують проекти розширення асортименту продукції та розширення торговельної мережі. По цим проектам є найнижчим період окупності, а індекс дохідності навпаки є найбільшим. Тому ПП «Покрівсервіс» необхідно орати саме ці проекти.

Щоб переконатися в правильності обраних проектів розглянемо динаміку нерозподіленого прибутку отриманого в результаті їх реалізації (рис. 3.4).

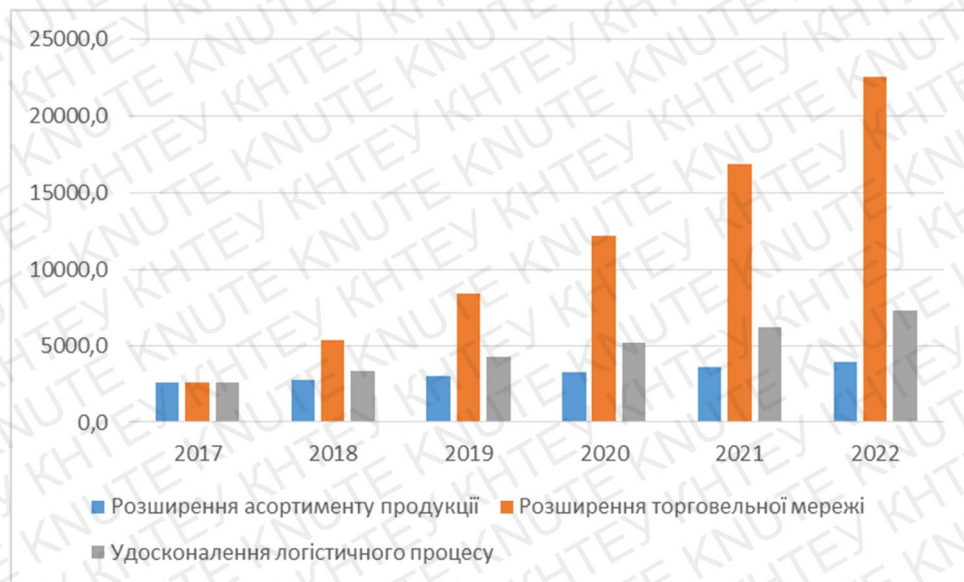


Рис 3.4. Динаміка нерозподіленого прибутку ПП «Покрівсервіс» отриманого в результаті реалізації інвестиційних проектів

Дані рисунку 3.4. підтверджують зроблені раніше висновки про доцільність впровадження проектів розширення асортименту продукції та розширення торговельної мережі.

Суттєвим фактором, що впливає на оцінку ефективності інвестиційного проекту, є фактор ризику. Оскільки ризик в інвестиційному процесі, незалежно від його конкретних форм, зрештою з'являється у вигляді можливого зменшення реальної віддачі від капіталу порівняно з очікуваною, то його врахування має важливе значення при проведенні аналізу на стадії підготовки проекту до реалізації.

Формування механізму управління ризиками та впровадження його в практичну діяльність необхідно здійснювати для того, щоб підприємство могло вчасно реагувати на найменші зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Інновації та інноваційна діяльність пов'язані зі значним ризиком, оскільки зміст інновацій складають зміни, які розглядаються як джерело

доходу, а процеси і результати змін містять істотну частку елементів невизначеності та спричиненого нею ризику. При цьому раціональна поведінка полягає в тому, щоб не ігнорувати ризик, а належним чином враховувати для обґрунтування заходів, спрямованих на його попередження, зниження чи компенсацію.

Ризик інвестиційного проекту – це міра непевності в одержанні очікуваного рівня прибутковості при реалізації інноваційного проекту в реальних умовах господарювання.

Оскільки альтернативи інвестиційного шляху розвитку немає, то виникає об'єктивна необхідність розробити способи запобігання, зниження чи компенсації можливих негативних наслідків ризику. Попереднім етапом такої роботи є оцінка ризикованості проекту та величини ймовірних витрат при настанні ризикової події.

У загальному випадку в економіці для оцінки ризику, в основному, використовують ймовірнісний підхід. Але високий ступінь невизначеності та ризику інноваційних проектів потребує розробки заходів щодо його штучного зниження, що передбачає наявність точної оцінки не лише величини можливих збитків і ймовірності їх виникнення, а й ступеня впливу окремих факторів на загальний ризик проекту.

Високий рівень ризику в інноваційній діяльності підприємства пояснюється тим, що інноваційні рішення, з одного боку, потребують значного фінансування, а з іншого – не всі інновації мають очікуваний економічний ефект підприємству. Надзвичайно важливо окремо досліджувати ризик мікросередовища підприємства, величина якого визначається особливостями організації управління та функціонування підприємства.

Зокрема, до чинників впливу на ризики інноваційної діяльності підприємств належить фінансове забезпечення, наявне устаткування, техніко-технологічний стан підприємства, кваліфікація персоналу, його наукове та інформаційне забезпечення тощо.

Основним критерієм оцінки ризику є різниця між очікуваним прибутком підприємства та прибутком з урахуванням впливу факторів ризику (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Аналіз впливу факторів ризику на прибуток підприємства

Вид ризику	Ймовірність настання фактору ризику*	Розмір прибутку (збитків), тис.грн.
1	2	3
1. Плановий варіант	0,5	31,63
2. Найкращий (ідеальний) варіант	0,2	50,61
3. Ризик ввізного мита на імпорتنу продукцію	0,05	60,11
4. Ризик втрати майна	0,01	0
5. Ризик раптової поломки обладнання	0,05	60,11
6. Ризик появи надлишків нереалізованої продукції	0,1	56,94
7. Ризик невиконання поставальниками своїх зобов'язань	0,02	62,00
8. Ризик появи нових конкурентів	0,05	60,11
9. Ризик нестачі власних грошових коштів	0,02	62,00
Разом	1	-

Примітка. * визначено експертним шляхом

На величину зниження прибутків внаслідок дії факторів ризику впливає ймовірність їх настання (табл. 3.16). Ступінь ризиковості виробництва математично відображає коефіцієнт варіації (CV):

$$CV = \sigma / K', \quad (3.4)$$

де σ – середньоквадратичне відхилення;

K' – середня доходність проекту

$$K' = \sum P_i * K_i, \quad (3.5)$$

де K_i – очікувана прибутковість;

P_i – ймовірність отримання прибутку в розмірі K_i .

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n P_i (K_i - K')^2}, \quad (3.6)$$

Середньоквадратичне відхилення становить:

$$K' = 0,5 * 31,635 + 0,2 * 50,635 + 0,05 * 60,11 + 0,01 * 0 + 0,05 * 60,11 + 0,1 * 56,94 + 0,02 * 62,00 + 0,05 * 60,11 + 0,02 * 62,00 = 43,135$$

Коефіцієнт варіації дорівнює:

$$CV = 13 / 43,135 = 0,301$$

Цей показник визначає ступінь коливання (відхилення) різних варіантів розвитку підприємства від запланованого через розрахунковий розмір прибутку. Оскільки безризиковими вважаються проекти, коефіцієнт варіації за якими дорівнює 0, то досліджуване підприємство характеризується помірним ризиком. Крім того, найбільш небезпечні ризики (втрата майна, втрата ринків збуту) мають низьку ймовірність настання і за умови своєчасних рішучих дій їх негативний вплив можна значно зменшити.

Аналіз ризиковості показав, що підприємство може повністю втратити прибуток і виручку в разі втрати ним свого майна внаслідок стихійного лиха, пожежі або інших явищ. У цьому випадку інвестори втратять усі вкладені кошти. Але ймовірність цього незначна (близько 1%).

Стосовно найімовірніших ризиків були розроблені практичні заходи по нейтралізації їхнього впливу на діяльність підприємства (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Ймовірні ризики та практичні заходи для зменшення їх впливу на ПП«Покрівсервіс»

Вид ризиків	Заходи по зменшенню негативного впливу ризиків на діяльність підприємства
1. Ризик нестачі власних грошових коштів для забезпечення діяльності підприємства	1. Передбачення можливостей отримання банківського кредиту 2. Передбачення можливостей отримання товарного кредиту
2. Ризик появи нових конкурентів, втрата своєї ринкової ніші	1. Пошук нових ринків збуту 2. Диференціація своєї продукції 3. Запровадження цінової конкуренції
3. Ризик невиконання постачальниками своїх зобов'язань	1. Передбачення можливості співробітництва з декількома постачальниками аналогічної сировини 2. Зазначення в контрактах на поставку штрафних санкцій в разі порушення зобов'язань
4. Ризик появи надлишків нереалізованої продукції	1. Пошук оптових покупців 2. Придбання (створення) власних торгових точок 3. Надання знижок для оптових і дрібнооптових покупців
5. Ризик раптової поломки обладнання	1. Готовність скористатися послугами спеціалізованих ремонтних фірм 2. Передбачення в майбутньому у штаті кваліфікованого спеціаліста-ремонтника
6. Ризик втрати майна	1. Страхування майна 2. Облаштування приміщень засобами пожежогасіння

Заходи для усунення систематичних ризиків (інфляційних, політичних, інвестиційних) непередбачені в плані, оскільки підприємство не може на них безпосередньо впливати. Оцінка ризиковості здійснюється аналітичним методом (аналіз чутливості).

У процесі господарської діяльності виникають такі ризики збитків:

- 1) зниження запланованих обсягів реалізації внаслідок простоювання устаткування, втрат робочого часу;
- 2) зниження цін, за якими намічалася реалізація продукції (спад попиту чи цінова реформа);
- 3) підвищені матеріальні затрати зумовлені перевитратою матеріалів, енергії;
- 4) оплата підвищених відрахувань і податків, що може мати місце, якщо в процесі здійснення підприємницького проекту ставки відрахувань і податків змінюються в небажаний бік;
- 5) перевитрати наміченого фонду оплати праці за рахунок перевищення чисельності працівників або в наслідок вищої, ніж планувалося, плати за працю.

Кожний експерт (усього було обрано 7 експертів – співробітників ПП «Покрівсервіс») встановлює ймовірність настання певного ризику (у частках одиниці), а потім за стобальною шкалою визначає важливість ризикової події для ефективної роботи підприємства. Потім, помножуючи рівень небезпеки на ймовірність ризику, визначається його важливість (табл. 3.18).

Таблиця 3.18

Експертний аналіз ризиків реалізації проекту

Види ризику	Небезпека (n)*							Ймовірність (p)*							Важливість (V = n * p)						
	Експерти							Експерти							Експерти						
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1. зниження запланованих обсягів реалізації	70	65	65	75	80	60	65	0,8	0,8	0,7	0,6	0,9	0,8	0,8	56	52	45,5	45	72	48	52
2. зниження цін реалізації продукції	45	50	50	55	40	60	60	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	27	35	35	44	36	48	52
3. підвищення матеріальних витрат	40	30	35	50	50	45	45	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,7	0,7	20	18	21	30	25	15	31,5
4. оплата підвищених відрахувань і податків	50	55	60	60	65	70	70	0,9	0,8	0,6	0,8	0,9	0,7	0,9	45	44	36	48	58,5	49	67,5

5.перевитрати запланованого ФОП	60	40	35	30	45	30	35	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7	0,8	0,8	54	36	31,5	24	31,5	24	28
6. можливості втрат у вигляді штрафів та інше	50	55	70	80	80	60	70	0,5	0,5	0,6	0,4	0,5	0,6	0,7	25	27,5	42	26	40	36	49
7. майнові і фінансові втрати від лізингової операції	65	50	55	75	75	80	75	0,6	0,4	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5	39	20	22	30	45	32	37,5

Примітка. * визначено експертним шляхом

Наступним етапом є визначення інтегрального рівня ризику, який визначається як додаток важливості ризику на компетентність кожного експерта (за десятибальною шкалою) із запропонованих питань. Таким чином, для кожного виду ризиків є інтегральний рівень ризику, який формується на основі даних таблиці 3.17. (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

Аналіз експертної оцінки

Найменування ризику	Інтегральний рівень ризику	Граничний рівень ризику*	Прийняття рівня ризику
1. Зниження запланованих обсягів виробництва	52,9	40	Неприйнятий
2. Зниження цін реалізації продукції	39,4	40	Прийнятий
3. Підвищення матеріальних витрат	25,7	30	Прийнятий
4. Оплата підвищених відрахувань і податків	49,1	50	Прийнятий
5. Перевитрати національного фонду оплати праці	32,3	35	Прийнятий
6. Можливість витрат у вигляді штрафів та санкцій	35,1	35	Неприйнятий
7. Майнові і фінансові втрати від лізингової операції	32,4	35	Прийнятий

Примітка. * визначено експертним шляхом

Далі порівнюються інтегральний рівень ризику і прийнятий (допустимий) або граничний рівень ризику, який визначає підприємець (Додаток Д).

Граничний рівень ризику зниження запланованих обсягів реалізації продукції внаслідок втрат робочого часу, простою обладнання нижче ніж розрахований експертами інтегральний рівень, що говорить про неможливість прийняття експертами такого рівня ризику. Таким чином, треба розробити заходи щодо зменшення сили впливу цього ризику, а саме: раціональна організація праці робітників, оперативне планування,

підвищення рівня обслуговування устаткування, проведення планово-попереджувальних ремонтів тощо.

Інший неприйнятний рівень ризику, стосовно можливостей втрат у вигляді штрафів, збитків, санкцій, потребує заходів з організації контролю за укладанням контрактів, договорів за виконанням замовлень.

Крім того, потрібно враховувати зовнішні ризики, наприклад, ризик появи конкурентів, втрати своєї частини ринку. Для того щоб зменшити вплив цього ризику на ефективність діяльності підприємства, потрібно шукати нові ринкові ніші, застосовувати позавартісні методи ринкової конкуренції, цінову конкуренцію й інші заходи. Важливе значення також мають політичний, соціальний, інфляційний ризик, які не залежать від ефективності діяльності підприємства, але безпосередньо впливають на його діяльність. Їх не завжди можна попередити, але потрібно визначити заходи швидкого й ефективного реагування на змінення.

3.3. Розробка інвестиційної програми підприємства

ПП «Покрівсервіс» має лімітовані фінансові кошти на поточний період, у зв'язку з цим доцільно мати справу з ранжуванням капіталу, задача зводиться до вибору тих проектів, які забезпечують найбільший приріст вартості на кожну гривню інвестицій, не перевищуючи бюджетний ліміт. Так, у ПП «Покрівсервіс» в наявності наступні інвестиційні можливості.

Таблиця 3.20

Інвестиційні можливості проектів ПП «Покрівсервіс»

Проект	Початкові інвестиції, тис. грн.	IRR, %	NPV, тис. грн.	ІД
Розширення асортименту продукції	2684	330	5572,5	17,57
Розширення торговельної мережі	1016	552	21474,8	43,4
Удосконалення логістичного процесу	1200	72	1468,7	5,9

Для визначення суми інвестиційних ресурсів необхідно скористатися нижченаведеною формулою:

$$\text{Інвестиційні ресурси} = \text{НПпоч.} + \text{ЧПкап.пл.} + \text{БКпл.}$$

де НПпоч. - нерозподілений прибуток на початок періоду

ЧПкап.пл. – чистий прибуток капіталізований плановий

БКпл. – банківські кредити планові

Щоб знайти чистий прибуток капіталізований плановий треба знайти коефіцієнт капіталізації (Ккап.).

$$\text{Ккап.} = (\text{НПкін.2017} - \text{НПпоч.2017}) / \text{ЧП2017}$$

Отже, Ккап. = 0,75

Наступним кроком у визначенні чистого прибутку капіталізованого планового потрібно скласти план доходів та витрат підприємства.

Таблиця 3.21

План доходів та витрат ПП «Покрівсервіс»

Показники	ПлановийРік, тис.грн.
Виручкавідреалізації	27000,0
Собівартістьреалізованоїпродукції	25571,0
Валовийприбуток	1429,0
Іншіопераційнідоходи	5,5
Адміністративнівитрати	226,1
Іншіопераційнівитрати	300,0
Фінансовий результат відопераційноїдіяльності: прибуток(збиток)	908,4
Іншівитрати	225,0
Фінансовийрезультатдооподаткування	683,4
Витрати з податку на прибуток	123,0
Чистийфінансовийрезультат(збиток)	560,4

Завдяки плану доходів та витрат розраховано чистий фінансовий результат підприємства на плановий період, тепер можна визначити чистий прибуток капіталізований плановий за такою формулою:

$$\text{ЧПкап.пл.} = \text{ЧПпл.} * \text{Ккап.} = 560,4 * 0,75 = 420,3 \text{ тис.грн}$$

Для знаходження планових банківських кредитів потрібно знайти планові активи і норму банківського кредиту:

$$\text{Апл.} = \text{ЧВРпл.} * \text{Рів.А}$$

де Апл. – планові активи

Рів.А – рівень активів

Отже, планові активи становлять 2430 тис.грн.

Норма банківського кредиту становить 30%, знайдемо планові банківські кредити за такою формулою:

$$\text{БКпл.} = \text{Апл.} * 0,3 = 2430 * 0,3 = 729 \text{ тис.грн.}$$

Дані розрахунки дають змогу розрахувати суму інвестиційних ресурсів:

$$\text{Інвестиційні ресурси} = 2570,2 + 420,3 + 729 = 3719,5 \text{ тис.грн.}$$

Якщо бюджетний ліміт для початкових інвестицій протягом поточного періоду становить 3719,5 тис.грн., а інвестиційні пропозиції не залежать одна від одної і потрібно обрати таке поєднання інвестиційних пропозицій, яке забезпечить найбільший приріст вартості компанії, можливе для суми, що не перевищує 3719,5 тис.грн.

Вибір проектів в порядку зменшення прибутковості у відповідності з типовими методами дисконтованих грошових потоків (так щоб не допустити перевищення бюджетного ліміту в 3719,5 тис.грн.) призводить до наступних результатів.

Таблиця 3.21

Ранжування проектів підприємства за критерієм IRR

Проект	IRR, %	NPV, тис.грн.	Початкові інвестиції, тис.грн.
Розширення асортименту продукції	330	5272,5	2684
Удосконалення логістичного процесу	72	1468,7	1200
Усього		6741,2	3884

Таблиця 3.22

Ранжування проектів підприємства за критерієм NPV

Проект	NPV, тис.грн.	Початкові інвестиції, тис.грн.
Розширення торговельної мережі	21474,8	1016
Розширення асортименту продукції	5272,5	2684
Усього	26747,3	3700

Таблиця 3.23

Ранжування проектів підприємства за критерієм PI

Проект	PI	NPV, тис.грн.	Початкові інвестиції, тис.грн.
Розширення торговельної мережі	43,4	1468,7	1016
Удосконалення логістичного процесу	5,9	21474,8	1200
Усього		22943,5	2216

В умовах ранжування капіталу слід прийняти проекти: «Розширення асортименту продукції» та «Розширення торговельної мережі». Проекти забезпечать отримання NPV розміром 26747,3 тис.грн. Загальна сума інвестицій не перевищує 3719,5 тис.грн. та становить 3700 тис.грн. Через наявність бюджетних обмежень в нас немає можливості інвестувати капітал в усі запропоновані проекти, які збільшують чисту приведену вартість підприємства, тому ми обрали два оптимальних варіанти згідно обсягу нашого бюджету.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного в дипломній роботі дослідження можемо дійти таких висновків.

Дослідивши в роботі різноманітні підходи до визначення інвестиційної діяльності, можна стверджувати, що під інвестиційною діяльністю слід розуміти організовану діяльність, що здійснюється в реально наявних у країні умовах господарювання за допомогою практичних дій суб'єктів інвестиційної діяльності, функцій яких полягають у цілеспрямованому процесі знаходження необхідної кількості інвестиційних ресурсів, виборі відповідних об'єктів або інструментів для їх вкладання, розробці та впровадженні поетапної інвестиційної програми чи стратегії та забезпеченні ефективної її реалізації з метою отримання прибутку та/чи іншого позитивного ефекту.

Основними формами інвестицій є реальні та фінансові. Реальні інвестиції – це прямі інвестиції, що передбачають залучення інвестора в інвестиційний процес – інвестування в матеріальні та нематеріальні вкладення (придбання виробничих будівель, сучасного устаткування, торгових марок, користування інноваційними послугами). Реальні, або, як їх ще називають, капітальні інвестиції, дають право контролю або ж право суттєвого впливу на об'єкт інвестування й отримання прибутку.

Реальні інвестиції здійснюються підприємствами в різноманітних формах, основними з яких є: придбання цілісних майнових комплексів, нове будівництво, перепрофілювання діяльності, реконструкція, модернізація, оновлення окремих видів устаткування, інноваційне інвестування в нематеріальні активи, інвестування приросту запасів матеріальних оборотних активів.

Аналіз реальних інвестицій ґрунтується на визначенні інвестиційного процесу як такого, що поєднує накопичення капіталу (у вигляді створення виробничого або іншого об'єкта) та послідовне отримання доходу. Безпосереднім об'єктом кількісного аналізу є грошові потоки, що

характеризують процеси накопичення капіталу й отримання доходу в єдиній послідовності.

Інвестиційну стратегію можна представити як генеральний напрям (програму, план) інвестиційної діяльності організації, проходження якого в довгостроковій перспективі повинне призвести до досягнення інвестиційних цілей і одержанню очікуваного інвестиційного ефекту.

Індекс інвестиційної привабливості України у 2016 році досяг 2,88 бали, що на 0,31 пункту більше, ніж за попередні шість місяців, свідчать результати регулярного дослідження Європейської бізнес асоціації (ЄБА). Згідно з матеріалами ЄБА, значення індексу досягло найбільшого значення за останні чотири роки: основним фактором поліпшення стала стабільність національної валюти, але в 2017 році індекс інвестиційної привабливості України досяг історичного максимуму. Станом на 2017 рік, цей показник досяг значення 3,05 балів за 5-бальною шкалою.

ПП «Покрівсервіс» працює на будівельному ринку із 2002 року. ПП «Покрівсервіс» надає послуги з будівництва та покрівельних робіт, реалізує будівельні матеріали.

Аналіз майнового стану ПП «Покрівсервіс» показав, що активи підприємства протягом аналізованого періоду зростають, зокрема, у 2016 році зросли на 30%, а в 2017 – на 11,7%. Оборотні активи підприємства складаються з запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів. Необоротні активи представлені основними засобами, які демонструють тенденцію до зниження в 2016 та 2017 роках.

У структурі зобов'язань станом на 31.12.2017 р. 89% становить власний капітал, який зріс на кінець звітного періоду на 601,4 тис. грн, і в загальній вартості його питома вага зросла на 13%.

Показники рентабельності активів ПП «Покрівсервіс» у 2017 році зростали, що є наслідком розширення діяльності підприємства (зростають обсяги реалізації підприємства, прибутковість).

Основними напрямками інвестиційної діяльності ПП «Покрівсервіс» є нарощення товарно-матеріальних запасів (металочерепиця) та відкриття складів магазинів з реалізації покрівельних матеріалів.

З метою підвищення ефективності функціонування, реалізації стратегічних і тактичних завдань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, на ПП «Покрівсервіс» необхідно провести суттєві зміни в управлінні виробничо-господарськими процесами та реалізацією інвестиційних проектів.

Інвестиційною програмою ПП «Покрівсервіс» передбачено реалізацію таких заходів, як:

1. розширення асортименту продукції (підвісні стелі);
2. розширення мережі (відкриття магазинів);
3. створення відділу логістики.

Розрахунки ефективності інвестиційних проектів показали, що їх реалізація є доцільною, оскільки, NPV першого проекту дорівнює 5572,50 грн, індекс дохідності 17,57%, а період окупності – 0,01 (окупиться за перший місяць), NPV другого проекту дорівнює 21474,8 грн, індекс дохідності 43,4%, а період окупності – 0,01 (окупиться за перший місяць), NPV третього проекту дорівнює 1468,7 грн, індекс дохідності 4,9 %, а період окупності – 0,03 (окупиться на третій місяць).

Порівнюючи показники ефективності інвестиційних проектів ПП «Покрівсервіс», бачимо, що усі проекти є ефективними, проте найбільший обсяг чистого приведенного доходу генерують проекти розширення асортименту продукції та розширення торговельної мережі. По цим проектам є найнижчим період окупності, а індекс дохідності навпаки є найбільшим. Тому ПП «Покрівсервіс» необхідно обрати саме ці проекти.

Фінансові кошти підприємства лімітовано на поточний період, задача зводиться до вибору тих проектів, які забезпечують найбільший приріст вартості на кожен гривню інвестицій, не перевищуючи бюджетний ліміт в 3719,5 тис. грн. Було обрано проекти: Розширення асортименту продукції та Розширення торговельної мережі. Проекти забезпечать отримання NPV

розміром 26747,3тис.грн. Загальна сума інвестицій не перевищує 3719,5 тис.грн. та становить 3700тис.грн.

Формування механізму управління ризиками та впровадження його в практичну діяльність необхідно здійснювати для того, щоб підприємство могло вчасно реагувати на найменші зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аналіз ризиковості показав, що підприємство може повністю втратити прибуток і виручку в разі втрати їм свого майна внаслідок стихійного лиха, пожежі або інших явищ. У цьому випадку інвестори втратять усі вкладені кошти. Але ймовірність цього незначна (близько 1%).

Розрахунок інтегрального рівня ризику показав, що його граничний рівень ризику зниження запланованих обсягів реалізації продукції внаслідок втрат робочого часу, простою обладнання нижче ніж розрахований експертами інтегральний рівень, що говорить про неможливість прийняття експертами даного рівня ризику.

Таким чином, треба розробити заходи щодо зменшення сили впливу даного ризику, а саме: раціональна організація праці робітників, оперативне планування, підвищення рівня обслуговування устаткування, проведення планово-попереджувальних ремонтів та інше.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України. – Вінниця : Поліграф-сервіс, 2010. – 512 с.
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 №1560-ХІІ (з останнім змінами від 20.11.2012) // ВВР України. – 1992. – № 47. – Ст. 646.
3. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР (з останнім змінами від 24.05.2012) // ВВР України. – 1996. – № 19. – Ст. 80.
4. Про інноваційну діяльність : Закон України від від 04.07.2002 № 40-ІV (з останнім змінами від 16.10.2012) // ВВР України. – 2002. – № 36. – Ст. 226.
5. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI // ВВР України. – 2003. – № 19-20. – Ст. 166.
6. Абрамович І. В. Напрями активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України / І. В. Абрамович // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 1. – С. 16–19.
7. Балацький О. Ф. Управління інвестиціями : навчальний посібник / О. Ф. Балацький, О. М. Теліженко, М. О. Соколов. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : ВТД «Універсальна книга», 2004. – 232 с.
8. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / О. І. Барановський – К. : КНТСУ, 2009. – 754 с.
9. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ольга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
10. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт. – М., 2000. – 116 с.

11. Братко О. В. Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки / О. В. Братко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 8. – С. 16–20.
12. Бутняров А. Сприятливий інвестиційний клімат країни – запорука залучення іноземних інвестицій / А. Бутняров // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 3-4. – С. 29–32.
13. Бутко М. П. Залучення інвестицій зовнішньоекономічної діяльності в Україну: сучасний стан і перспективи / М. П. Бутко, О. О. Зеленська, Н. О. Кравченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 17. – С. 17–19.
14. Василенко А. В. Інвестиційна стратегія компаній / А. В. Василенко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 508 с.
15. Вовчак О. Д. Інвестування : навч. посіб. / О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ–2000, 2008. – 544 с.
16. Гаврилюк О. Інвестиційні антикризові стратегії / О. Гаврилюк // Бюлетень «Інвестиції та інноваційний розвиток», Державне агентство України з інвестицій та інновацій. – К., 2009. – С. 35–40.
17. Гайдуцький А. «Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки» / А. Гайдуцький // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 81–86.
18. Гальчинський А. С. Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи / А. С. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2005. – №36 (564).
19. Головаш Б. Е. Інвестиційний потенціал інтеграції України в Європейський Союз / Б. Е. Головаш // Наукові праці Полтавської ДАА. Серія: Економічні науки.– Вип. 4.– Т. 2.– С. 94–99.
20. Геєць В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / В. М. Геєць // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 11–23.
21. Гончаренко Л. П. Инвестиционный менеджмент : учебное пособие / Л. П. Гончаренко. – М. : КНОРУС, 2005. – 256 с.

22. Гриньова В. М. Інвестування [Текст] : Підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
23. Гутуряк К. О. Проблеми вливання інвестиційних потоків в розвиток національної економіки та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / К. О. Гутуряк, С. Р. Савончак. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63729.doc.htm.
24. Давиденко Н. М. Активізація інвестиційної діяльності аграрному секторі економіки України / Н. М. Давиденко // Агроінком. – 2007. – № 9-10. – С. 73–76.
25. Данилишин Б. Світова економічна криза – тест для України / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. – 2008. – № 38 (717). – С. 6–12.
26. Данько М. Довгострокові пріоритети інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізації / М. Данько // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. – К. : КНЕУ, 2001. – Вип. 5. – 334 с.
27. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування. [Текст] : навч. посіб. / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2007. – 424 с.
28. Забарна Е. М. Оцінка та перспективи розвитку Одеського регіону / Е. М. Забарна // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 44–47.
29. Заєць А. П. Нові підходи до формування інвестиційної та інноваційної політики України / А. Заєць // Науково-практичний бюлетень: Інвестиції та економічний розвиток. – 2008. – № 3. – С. 10–13.
30. Затонацька Т. Г. Інвестиційна складова економічної безпеки України / Т. Затонацька, А. Ставицький // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 3. – С. 92–99.
31. Зєрова О. М. Особливості розробки інвестиційних програм розвитку та модернізації житлово комунального господарства міста / О. М. Зєрова // Економіка будівництва та міського господарства. – 2016. – Том 12. – С. 29–38.

32. Економіка України: Стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Фенікс, 2003. – 206 с.
33. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
34. Євстаф'єва А. Г. Особливості інвестиційної діяльності в АПК України / А.Г. Євстаф'єва // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 134–137.
35. Иванов Г. И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования / Г. И. Иванов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 352 с.
36. Ілляшенко К. В. Перспективні напрями інвестиційної політики в АПК України / К. В. Ілляшенко // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 121–125.
37. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування : Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
38. Індекс інвестиційної привабливості України в 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/indeks-investitsionnoy-privlekatelnosti-ukrainy-1499078468.html>
39. Індекс інвестиційної привабливості України в 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/07/3/626672/>
40. Карковська В. Я. Інвестиційна діяльність та інвестиційна політика в регіоні (на матеріалах Львівської області) / В. Я. Карковська // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 8–10.
41. Квасницька Р. С. Дефініційний аналіз поняття «інвестиційна діяльність» / Р. С. Квасницька // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 198–203.
42. Ковальов В. В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкового розвитку аграрної сфери : [дис. канд. екон. наук : 08.01.01] / В. В. Ковальов ; Дніпропетровський держ. Аграрний ун-т. – Д., 2005. – 232 с.

43. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності : співвідношення основних понять та категорій / Н. Ковтун // Вісник київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2008. – № 101. – С. 25–29.
44. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві / Г. В. Козаченко. – К. : Лібра, 2004. – 368 с.
45. Костюкевич Р. М. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник / Р. М. Костюкевич. – Рівне : НУВГП, 2011. – 270 с.
46. Кудряшов В. П. Державна підтримка економічного зростання в Україні / В. П. Кудряшов // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 42–53.
47. Лисиця Л. В. Класифікація інвестиційних проєктів як теоретичне підґрунтя процесу інвестування / Л. В. Лисиця // Управління розвитком. – 2013. – № 16. – С. 126–128.
48. Мальський М. З. Інвестиційна політика в Європейському Союзі та перспективи для України / М. З. Мальський, Ю. І. Біленко // Науковий вісник Дипломатичної академії. – 2016. – Випуск 25. – С. 114–121.
49. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підручник / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
50. Мартиненко В. Формування державного механізму управління інвестиційним процесом в Україні: проблеми невизначеності та методи їх зняття / В. Мартиненко // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 50–56.
51. Мельник В. М. Зарубіжний досвід залучення іноземних інвестицій / В. М. Мельник // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 230: в 3 т. Т. 1. – Дніпропетровськ, 2007. – С. 88–94.
52. Мешко Н. П. Інвестиційна складова стратегії розвитку підприємств в умовах кризи [Електронний ресурс] / Н. П. Мешко, Є. О. Солонська. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009new/5-me_sol.htm
53. Малько К. С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах / К. С. Малько // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 100–105.

54. Микитюк П. П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства : монографія / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 296 с.

55. Микитюк П. П. Аналіз фінансових результатів грошових потоків від інноваційної діяльності / П. П. Микитюк // Економіка : Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Рівне, 2008. – Вип. 4 (44). – С. 112–114.

56. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Терно-граф, 2009. – 304 с.

57. Мордань Є. Ю. Сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні / Є. Ю. Мордань, К. С. Загорко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – С. 63–67.

58. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.

59. Онікеєнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / В. В. Онікеєнко, Л. М. Ємельяненко, І. В. Терон. – К. : РВПС НАН України, 2006. – 480 с.

60. Пічугіна Т. С. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність та зміст управління / Т. С. Пічугіна, Л. Д. Забродська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2 (1). – С. 146–154.

61. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.

62. Петрушевська В. В. Державне регулювання інноваційно-інвестиційних пріоритетів динамічного розвитку економіки України / В. В. Петрушевська // Стратегія інноваційного розвитку підприємств України : 36. наук. пр. – К. : КНУТД, 2003. – С. 137–141.

63. Пила В. І. Пріоритетний розвиток економіки України та подолання регіональної депресії / В. І. Пила // Збірник наукових праць НДФІ. – 2009. – Вип. 39. – С. 26–34.
64. Підхомний О. М. Управління інвестиційними процесами на фінансових ринках : навч. посібник / О. М. Підхомний. – К : Кондор, 2003. – 184 с.
65. Погасій С. О. Інвестиційний менеджмент (в прикладах і завданнях) : навч. посібник / С. О. Погасій, О. В. Познякова, Ю. В. Краснокутська ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 337 с.
66. Плохій М. Вплив інвестиційної політики на економічний розвиток регіонів / М. Плохій // Фінанси України. – 2004. – № 8.
67. Пробоїв О. А Економіка Італії в контексті кризи заборгованості ЄС / О. А. Пробоїв // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2017. – Випуск 13-2. – С. 19–24.
68. Родионова И. Мироваэкономика : учебноепособие / И. Родионова. – СПб. : Питер, 2005. – 496 с.
69. Саблук П. Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України / П. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 56–68.
70. Свірідова Н. Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України : монографія / Н. Д. Свірідова. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2009. – 169 с.
71. Серьогін А. М. Управління інвестиційними ресурсами / А. М. Серьогін. – К. : МАУП, 2006. – 460 с.
72. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/Arch_dsg_bl.htm
73. Статистичний збірник «Капітальні інвестиції України» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm

74. Стефанович Є. А. Інвестиційна діяльність як економічне явище / Є. А. Стефанович // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 60–64.
75. Стефанів І. Ф. Методи інтенсифікації інвестиційних процесів в Україні / І. Ф. Стефанів // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14, № 1. – С. 341–346.
76. Страхарчук В. П. Інвестиційна діяльність / В. П. Страхарчук. – К. : Либідь, 2005. – 494 с.
77. Ткаченко Т. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою економікою : / Т. Ткаченко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 460–464.
78. Удалих О. О. Управління інвестиційною діяльністю : навч. посіб. / О. О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
79. Черваньов Д. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навч. пос. / Д. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.
80. Череп А. В. Інвестознавство : підручник / А. В. Череп, І. Г. Рурка. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
81. 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.
82. Чернов В. А. Инвестиционная стратегия : учеб. пособие для вузов. / В. А. Чернов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 158 с.
83. Федоренко В. Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні / В. Г. Федоренко. – К. : Науковий Світ, 2007. – 296 с.
84. Федоренко С. В. Проблеми залучення іноземних інвестицій і розвиток економіки України / С. В. Федоренко // Про приватизацію: Держ. інформ. бюл. – 2008. – № 2. – С. 18–20.

85. Федоренко В. Г. Інвестознавство : [підручник] / В. Г. Федоренко. – 3-тє вид., доп. – К. : МАУП, 2013. – 480 с
86. Феняк Л. А. Вплив іноземних інвестицій на економіку України [Електронний ресурс] / Л. А. Феняк, А. Ю. Сідлецький. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63729.doc.htm.
87. Філософський енциклопедичний словник / сост. В. І. Шинкарук та ін. – К. : Абрис, 2002. – 742 с.
88. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології / Н. А. Хрущ. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 309 с.
89. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
90. Шосталь С. О. Активізації інвестиційного процесу в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання / С. О. Шосталь // Статистика України. – 2008. – № 3. – С. 119–122.
91. Щукін Б. М. Інвестування : Курс лекцій / Б. М. Щукін. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс підприємства на 31.12.2016 року

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	46,4	36,6
первісна вартість	1011	62,8	68,3
знос	1012	(16,4)	(31,7)
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	46,4	36,6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	759,7	1220,9
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	847,7	1185,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	0,4	9,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	59,6	56,0
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	277,5	83,1
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	1944,9	2554,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1991,3	2591,5

Пасив	Код рядка		
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,4	0,4
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1522,6	1968,8
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	1523,0	1969,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		59,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	448,7	536,4
розрахунками з бюджетом	1620	6,2	13,5
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	4,5	5,4
розрахунками з оплати праці	1630	6,7	8,0
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2,2	
Усього за розділом III	1695	468,3	622,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1991,3	2591,5

Баланс підприємства на 31.12.2017 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	36,6	26,9
первісна вартість	1011	68,3	69,9
знос	1012	(31,7)	(43,0)
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	36,6	26,9
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1220,9	978,6
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1185,9	1204,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	9,0	9,9
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	56,0	571,9
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	83,1	104,0
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	2554,9	2869,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	2591,5	2896,0
Пасив	Код рядка		

1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,4	0,4
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1968,8	2570,2
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	1969,2	2570,6
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	59,0	152,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	536,4	139,0
розрахунками з бюджетом	1620	13,5	16,3
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	5,4	9,4
розрахунками з оплати праці	1630	8,0	8,7
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695	622,3	325,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700		
Баланс	1900	2591,5	2896,0

Звіт про фінансові результати за 2016 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічн ий період попередн ього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19808,9	15318,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18776,3	14405
Валовий: прибуток	2090	1032,6	913,4
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	1,5	1,9
Адміністративні витрати	2130	167,6	140,8
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	137,8	161,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	728,7	613,1
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	100,3	98,7
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	628,4	613,1
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	182,2	153,3
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	446,2	459,8
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	446,2	459,8

Звіт про фінансові результати за 2017 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27604,2	19808,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	26143,6	18776,3
Валовий: прибуток	2090	1460,6	1032,6
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	2,9	1,5
Адміністративні витрати	2130	194,9	167,6
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	200,0	137,8
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1068,6	728,7
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	150	100,3
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	1068,6	628,4
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	267,2	182,2
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	801,4	446,2
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	801,4	446,2

Аналіз експертних ризиків

Експерт	Рівень компетентності експерта	Важливість ризику	Інтегральний рівень ст.2*ст3
1	2	3	4
1. Ризик “Зниження запланованих обсягів реалізації”			
1	10	56	560
2	10	52	520
3	9	45,5	409,5
4	8	45	360
5	9	72	648
6	10	48	480
7	10	52	520
Всього	66	-	3497,5 / 66 = 52,9
2. Ризик “Зниження цін реалізації продукції”			
1	9	27	243
2	9	35	315
3	10	35	350
4	9	44	396
5	10	36	360
6	9	48	432
7	9	52	468
8			
Всього	65	-	2564 / 65 = 39,4
3. Ризик “Підвищення матеріальних витрат”			
1	8	20	160
2	8	18	144
3	10	21	210
4	10	30	300
5	8	25	200
6	10	31,5	315
7	10	31,5	315
Всього	64	-	1644 / 64 = 25,7
4. Ризик “Оплата підвищених відрахувань і податків”			
1	10	45	450
2	9	44	396
3	10	36	360
4	10	48	480
5	9	58,5	526,5
6	8	49	392
7	8	67,5	540
Всього	64	-	3144,5 / 64 = 49,1
5. Ризик “Перевитрати запланованого ФОП”			

1	8	54	432
2	9	36	324
3	10	31,5	315
4	10	24	240
5	9	31,5	283,5
6	8	24	192
7	10	28	280
Всього	64	-	2066,5 / 64 = 32,3
6. Ризик “Можливості втрат у вигляді штрафів, санкцій та інше”			
1	8	25	200
2	10	27,5	275
3	8	42	336
4	9	26	234
5	10	40	400
6	8	36	288
7	9	49	411
Всього	62	-	2174 / 62 = 35,1
7. Ризик “Майнові і фінансові втрати від лізингової операції”			
1	10	39	390
2	9	20	180
3	10	22	220
4	9	30	270
5	10	45	450
6	8	32	256
7	10	37,5	375
Всього	66	-	2141 / 66 = 32,4