

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА- СУБ'ЄКТА ЗЕД»

(на матеріалах ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», м. Київ)

Студента 2 курсу
Змз групи
Спеціальності 073
«Менеджмент»
Спеціалізації
«Менеджмент ЗЕД»

підпис студента

Сібілева Геннадія
Павловича

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

*підпис наукового
керівника*

Бохан Аліна
Василівна

Гарант освітньої програми
докт. екон. наук
доцент

підпис гаранта

Студінська Галина
Яківна

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА — СУБ'ЄКТА ЗЕД	6
1.1. Сутність та значимість формування інвестиційної привабливості підприємством – суб'єктом ЗЕД	6
1.2. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства – суб'єкта ЗЕД.....	13
1.3. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД.....	20
Висновки до розділу 1	30
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОНСАЛТИНГОВОЇ КОМПАНІЇ ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».....	31
2.1. Характеристика господарської діяльності ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» у сфері ЗЕД	31
2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»	47
2.3. Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».....	61
Висновки до розділу 2	65
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОМПАНІЇ ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»	66
3.1. Заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості компанії	66
3.2. Інформаційне забезпечення процесу підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».....	73
3.3. Перспективний інвестиційний проект розвитку ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»	82
Висновки для розділу 3.....	88
ВИСНОВКИ	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	92
ДОДАТКИ	99

ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку сфери зовнішньоекономічної діяльності зростає увага до питань інвестиційної привабливості підприємств, що є важливим об'єктом управління, керуючи яким можна залучати додаткові ресурси для активізації дій підприємства в ринковому просторі. Одним із найбільш важливих завдань, які стоять перед інвестором є вибір об'єктів інвестування, що мають найпривабливіші перспективи та дозволяють забезпечити найвищу ефективність інвестицій. Разом з цим підприємство докладає організаційні зусилля задля пошуку інвестора та оптимального використання акумульованого капіталу.

Успіх такого переконання обумовлюється рівнем інвестиційної привабливості підприємства. Це обумовлює необхідність пошуку адекватних в умовах глобалізації підходів до оцінювання інвестиційної привабливості українських підприємств у контексті інноваційного розвитку.

Ступінь розробки наукової проблеми. Питанням дослідження підвищення ефективності інвестиційної привабливості підприємства присвячено роботи різних вчених-дослідників: О.А. Андраш, М.М. Білоусова, І.А. Бланк, Л.М. Борщ, С.А. Буткевич, Н.Ю. Брюховецька, Н.І. Гавловська, А.П. Гайдуцький, С.В. Герасимова, В.М. Гончаров, А.А. Гузеєва, А.Ф. Гукалюк, Н.М. Гуляєва, А.В. Джаман, Л.П. Дядечко, Я.Є. Задорожна, Н.М. Заярна, І.М. Іванович, Р.Л. Карпінський, Л.В. Кирик, С.Б. Катаєва, Н.Л. Ковальова, А.Б. Кондрашихин, О.В. Короткова, Н.А. Корнєва, та ін. Разом із цим вивчення й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Метою даної випускної кваліфікаційної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД.

Завдання даної роботи впливають із поставленої мети та передбачають:

- розкрити сутність і значимість формування інвестиційної привабливості підприємством – суб'єктом ЗЕД ;
- охарактеризувати зовнішні та внутрішні чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства – суб'єкта ЗЕД;
- представити методику оцінки інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД;
- охарактеризувати господарську діяльність ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» у сфері ЗЕД;
- проаналізувати фінансовий стан ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» ;
- здійснити оцінку інвестиційної привабливості ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»;
- запропонувати заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» ;
- розкрити особливості інформаційного забезпечення процесу підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»;
- розробити перспективний інвестиційний проект розвитку ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

Об'єктом є система інвестиційної привабливості підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практична оцінка інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД

Дослідження проведено на базі ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності

Методи дослідження. Методологічну та теоретичну основу роботи складають напрацювання українських та зарубіжних науковців, законодавчі та нормативні акти Верховної Ради України. В ході обґрунтування теоретичних основ роботи використовувались методи дослідження такі як: аналітичний, історичний, аналізу і синтезу, математичний кількісного та якісного аналізу, системного підходу та системного аналізу.

Інформаційну базу дослідження складають монографії, фахові статті зарубіжних і вітчизняних вчених, нормативно-правові акти, що регулюють діяльність підприємства на державному та міжнародному рівнях, статистичні матеріали за проблематикою дослідження, фінансова та статистична звітність підприємства ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», інформаційних агенцій та ресурсів Інтернет.

Обробка інформаційного матеріалу здійснювалася з використанням сучасних інформаційних технологій. Для виконання економіко-математичних розрахунків, статистичної обробки інформації, побудови порівняльних таблиць, діаграм і графіків було застосовано MS EXCEL.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, дев'яти підрозділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗЕД

1.1. Сутність та значимість формування інвестиційної привабливості підприємством – суб'єктом ЗЕД

У сучасних економічних умовах існує гостра необхідність збільшення обсягів інвестицій до різних секторів економіки України. Для забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг, необхідно активізувати інвестиційні процеси на підприємствах. Проблема постійного недоінвестування призводить до утворення на підприємствах великого обсягу фізично зношених та морально застарілих машин та до використання застарілих технологій, що позначається на фінансово – консультаційній діяльності. Відбувається інтенсивне оновлення вимог ринку до продукції та послуг, тому вкрай важливо постійно фінансувати розробки та впроваджувати інноваційні технології. Розумне управління процесом підвищення інвестиційної привабливості і, перш за все, підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), має сприяти покращенню інвестиційного клімату країни загалом.

На етапі трансформації економіки України однією з ключових умовою соціально-економічного покращення життя суспільства є залучення достатніх інвестицій. Ринкові умови господарювання та науково-технічний прогрес актуалізуються питання інвестиційної діяльності. Оскільки підприємство, яке використовує залучені інвестиційні ресурси, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку. В силу значної територіальної нерівномірності розподілу економічних факторів взагалі та капіталу зокрема, країни та регіони виступають конкурентами в боротьбі за вільні ресурси [4, с.59].

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єктів інвестування. І першим кроком під час прийняття інвестиційного рішення є оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта отримування прибутку. Саме тому, важливим

завданням розвитку підприємства – суб'єкта ЗЕД є підвищення його інвестиційної привабливості та збільшення обсягів капіталовкладень.

В теорії не існує єдиного загальноприйнятого розуміння терміну «інвестиційна привабливість підприємства». Підприємство повинно максимально підвищувати свою інвестиційну привабливість для того, щоб інвестор вклав гроші саме в його проект, тому дефініція поняття «інвестиційна привабливість» має суттєве значення при активізації інвестиційного процесу, а більш повне його розуміння дозволить прискорити процес залучення іноземних інвестицій в українські підприємства.

На думку Бланка І.О. інвестиційна привабливість підприємства – це інтегральна характеристика окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції та послуг, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості [9, с. 400].

Ковальчук С.В., Гвоздецька І.В. визначають інвестиційну привабливість підприємства як якісну та кількісну характеристику доцільності інвестування об'єкта підприємницької діяльності, яка базується на визначенні його фінансово - економічного стану та можливості реалізації його маркетингового потенціалу [32, с. 214]. Тобто автори наголошують на фінансово-економічному та маркетинговому потенціалі. Зокрема, А.О. Спіфанов розкриває інвестиційну привабливість як справедливую кількісну та якісну характеристику зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування (ставлення підприємства до відповідної галузі, місцезнаходження підприємства, відносини з владою та зовнішнім середовищем, власники, фінансовий стан і менеджмент, виробничий потенціал і стадія життєвого циклу) [28, с. 39].

Таким чином, *інвестиційна привабливість підприємства* – це його інтегральна характеристика як об'єкта потенційного інвестування з точки зору його наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової

стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності. Інвестиційна привабливість підприємства – може бути також визначена як система якісних і кількісних факторів, яка характеризує платоспроможний попит підприємства на інвестиції.

Будучи об'єктом інвестиційного ринку, підприємство має не тільки власну інвестиційну привабливість, а й одночасно перебуває в інвестиційному просторі інших об'єктів інвестиційного ринку. Тому інтегральну оцінку інвестиційної привабливості підприємства необхідно проводити з урахуванням його галузевої приналежності та інвестиційної привабливості регіону, в якому воно знаходиться. Формування інвестиційної привабливості підприємства являє собою тривалий складний процес, що включає кілька основних етапів (рис.1.1).



Рис. 1.1. Процес формування інвестиційної привабливості вітчизняного підприємства [20]

Таким чином, в економічній літературі досі не вироблений єдиний підхід щодо розуміння сутності поняття «інвестиційна привабливість». Виділяють дві сутнісні характеристики інвестиційної привабливості підприємства [3, 48]:

- як інвестиційну привабливість об'єкта інвестування, під якою слід розуміти інтегральну характеристику підприємства з точки зору його фінансового стану та можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня консультаційної діяльності, соціальної безпеки й інформаційної забезпеченості тощо;
- інвестиційну привабливість як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись залежно від цілей інвесторів, виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти, економічного розвитку підприємства впродовж певного періоду.

З позицій інвестора інвестиційна привабливість розглядається як узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування. Ступінь інвестиційної привабливості підприємства є індикатором, показання якого дозволяють зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. Таким чином, до сьогодні не вироблений єдиний науковий підхід до визначення самої сутності поняття «інвестиційна привабливість» і її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства та його розвитком. У даному разі також виникають ряд дискусійних питань, що торкаються і специфіки інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД.

Сутність цього поняття і, відповідно, методи розрахунку по-різному трактують вітчизняні і зарубіжні вчені. Тому доцільним є наведення порівняльної характеристики існуючих підходів до тлумачення поняття інвестиційна привабливість підприємств. У табл. 1.1 наведено тлумачення сутності інвестиційної привабливості різними ученими.

**Підходи до визначення сутності інвестиційної привабливості
різними авторами**

<i>Автор</i>	<i>Визначення</i>
А.А. Агеєнко	Інвестиційна привабливість підприємства залежить від сукупності економічних, організаційних, соціальних, правових і політичних передумов, на основі яких визначається доцільність інвестування у певне підприємство.
І.М. Боярко	Інвестиційна привабливість підприємства розглядається як якісна характеристика можливості здійснення інвестиційного потенціалу певного підприємства.
О.В. Носова	Розглядає інвестиційну привабливість як комплексну характеристику підприємства та промислового потенціалу певного регіону, де це підприємство здійснює свою діяльність.
О.В. Пирог	Під час визначення інвестиційної привабливості підприємства пропонує здійснювати порівняльний аналіз цього підприємства з іншими потенційними об'єктами інвестування.
Г.В. Строкович	Тлумачить інвестиційну привабливість підприємства з позицій системного аналізу (сукупність чинників, що впливають на фінансово-господарський стан підприємства) та економіко - математичних методів (комплекс показників, що виражають ефективність роботи підприємства).
О.П. Коюда	Визначає інвестиційну привабливість на основі управлінської і фінансово-господарської діяльності підприємства, а також з позиції можливостей залучення ним інвестицій.
Н.С. Краснокутська	Оцінює інвестиційну привабливість підприємства на основі комплексу економіко-психологічних характеристик цього підприємства.

Систематизовано автором на основі [40, с 8.]

Вивчивши існуючі підходи до сутності інвестиційної привабливості підприємства, їх можна класифікувати та поєднати у три групи:

- інвестиційна привабливість на основі фінансового аналізу;
- інвестиційна привабливість на основі інвестування в цінні папери;
- інвестиційна привабливість на основі психологічного аспекту.

Але визначення деяких авторів не можна однозначно віднести до тієї чи іншої групи, тому що вони містять в собі ознаки деяких груп. Однак це не зменшує актуальності дослідження підходів до визначення поняття інвестиційної привабливості підприємства в розрізі сучасних тенденцій розвитку економіки, переваги та недоліки яких наведені у додатку А[Підходи до визначення поняття інвестиційної привабливості].

Таким чином, інвестиційна привабливість – це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня

ризик, рівня прибутковості та вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі. З іншого боку, це сукупність деяких об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції. Якщо інвестиційну привабливість підприємства розглядати в якості показника, який характеризує можливість генерування максимального прибутку, її оцінку необхідно проводити на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Якщо інвестиційну привабливість підприємства ототожнювати з інвестиційним ризиком, який визначає вірогідність фінансових втрат інвестора, то для її визначення необхідна якісна та кількісна оцінка фінансового ризику та вірогідності банкрутства підприємства. Визначаючи інвестиційну привабливість як міру ефективності фінансових потоків, для її аналізу необхідна оцінка рівня рентабельності підприємства. Крім того, інвестиційну привабливість можливо оцінити на підставі порівняльного аналізу, зіставляючи підприємства однієї сфери економічної діяльності, різних сфер економічної діяльності або держави.

Слід зауважити, що підприємство має бути зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості, тобто кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати свою компанію, підвищувати конкурентоспроможність продукції та послуг, і підприємства в цілому, в тому числі на міжнародній арені. Ефективність використання активів слід визначити з погляду наявності та використання всіх можливих джерел їх формування [6, с. 384]. А тому однією з умов формування інвестиційної привабливості підприємства – це результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, яка може визначатися на основі фінансової та бухгалтерської звітності.

Підприємство повинне також мати високу та надійну перспективність маркетингових досліджень, що є необхідною умовою його позиціонування ринку, ніж лише перспектива збуту продукції та послуг. Йдеться про придбання всіх необхідних видів матеріально-технічних ресурсів (МТР) для розробки та збуту фінансово – консультаційних послуг. Це має стосуватися

не тільки домовленості, а й наявності договорів (контрактів, угод) на придбання МТР і певної гарантії збуту продукції “консультаційних послуг” на внутрішніх і зовнішніх ринках. Визначення інвестиційної привабливості будь-якого об’єкта господарювання потребує особливої уваги щодо оточення підприємства, яке розташоване в певному адміністративно-територіальному регіоні держави.

Водночас, підприємство, що функціонує у сфері зовнішньоекономічної діяльності, необхідно розглядати як динамічну соціально-економічну систему, що постійно змінюється, розвивається та вдосконалюється під впливом як національного, так і міжнародного середовища. Адже має місце дія цілого комплексу факторів ринкової взаємодії, конкуренції й партнерства, а також прояву різноманітних ринкових трендів, ризиків і загроз (економічних, політичних, фінансових, підприємницьких, екологічних тощо). У зв’язку з цим, можливість реагування на такі явища і процеси має відбуватися з огляду інвестиційної привабливості підприємства залежно від стадії його життєвого циклу («народження», «дитинство», «юність», «рання зрілість», «остаточна зрілість», «старіння») [33, с. 214].

Отже, проаналізувавши значну кількість трактувань поняття «інвестиційна привабливість», можна визначити, що *інвестиційна привабливість* – це багаторівнева інтегральна характеристика сукупності економічних, фінансових, виробничих та організаційних аспектів оцінки підприємства, які повинні відповідати вимогам потенційних інвесторів та забезпечує позитивний ефект від вкладень, яка встановлюється у відповідний час і в певному просторі [31, с 368]. Формування інвестиційної політики підприємства – суб’єкта ЗЕД передбачає також врахування взаємних інтересів як самого підприємства, так і його потенційних інвесторів. Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об’єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість у контексті ЗЕД.

1.2 Зовнішні та внутрішні чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства – суб'єкта ЗЕД

Інвестиційна привабливість має розглядатися з позицій привабливості країни, галузі, регіону, конкретного суб'єкта інвестування та проекту. Усі рівні взаємозалежні між собою та взаємозумовлюють один одного. Так, важко уявити собі привабливий для інвестування регіон чи галузь у рамках загальнонаціональної інвестиційної непривабливості. Оскільки склад факторів, що впливають на формування кожного рівня є недостатньо чітко визначеним, необхідно здійснити їх уточнення. Який з визначених рівнів з точки зору впливу на інвестиційну привабливість є домінантним, а який є менш важливим – встановити вкрай важко. З ієрархічної точки зору найвищими є фактори, що формують державну компоненту інвестиційної привабливості. За нею слідують чинники, що обумовлюють привабливість регіону та галузі, яка ієрархічно знаходиться на тому ж рівні, що й регіон [36, с.32]. Нижній рівень формують фактори інвестиційної привабливості підприємства (рис. 1.2).

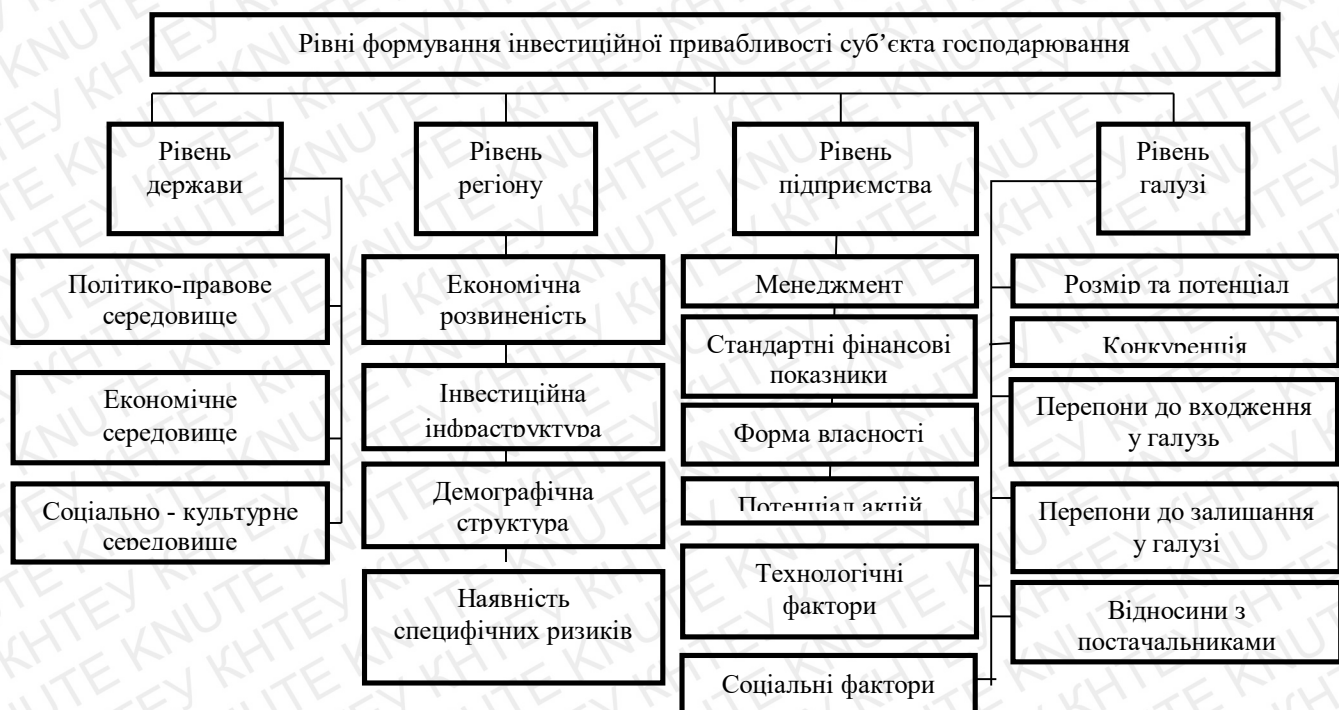


Рис. 1.2. Рівні формування інвестиційної привабливості підприємства [36, с .32]

Для формування кінцевих висновків оцінки інвестиційної привабливості є той факт, що, наприклад, висока інвестиційна привабливість держави, регіону та галузі може бути перекрита незадовільною діяльністю потенційного реципієнта. В той же час підприємство із задовільними фінансовими показниками не буде вважатися привабливим, якщо воно знаходиться в країні з нестабільною економікою. Лише оптимальне поєднання високого рівня усіх головних напрямків формування інвестиційної привабливості підприємства говорить про задовільний її стан.

Склад фінансових показників у кожній групі коефіцієнтів, що використовуються під час аналізу підприємства, може незначним чином варіюватися в залежності від наявних даних. В той же час хотілося б звернути увагу і на те, що фінансові показники не є єдиними, що формують інвестиційну привабливість підприємства з середини. Особливо слід відмітити значення форми власності, до якої відносяться підприємства, що формують характерні риси діяльності підприємства на ринку.

Дослідник Н. А. Корнева поділяє чинники впливу на інвестиційну привабливість на такі групи: економічні, політичні, організаційно-правові, законодавчі, соціальні і соціокультурні, екологічні, виробничі, інноваційні, інфраструктурні, споживчі, кримінальні, фінансові, ресурсно-сировинні, трудові, інституціональні [35, с. 106]. В. М. Гончаров, М. М. Білоусова, Н. М. Гуляєва та Н. К. Рябченко сукупність чинників, що впливають на інвестиційну привабливість, розділили на зовнішні та внутрішні, або на чинники прямої та непрямої дії [20].

Внутрішні чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства:

- технічний чинник, який характеризує наявність основних засобів, їх структуру, вік та рівень використання, ступінь зношеності та виробничу потужність, продуктивність та відповідність використовуваних виробничих технологій світовим стандартам тощо;

- трудовий чинник, який передбачає аналіз структури, професійно-кваліфікаційного складу працівників підприємства, продуктивність праці та резерви її зростання, рівень та умови оплати праці тощо;
- організаційний чинник, який описує організацію виробничого процесу у часі та просторі, а також розглядає методи організації виробництва та ступінь його автоматизації;
- комерційний чинник базується на аналізі теперішньої та потенційної місткості ринку, дає можливість оцінити та спрогнозувати обсяги діяльності та потреби в інвестиційних ресурсах;
- фінансово-аналітичний чинник допомагає оцінити стан ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності господарюючого суб'єкта;
- чинник конкурентоспроможності характеризує можливість підприємства успішно господарювати, розробляти конкурентоспроможні фінансові послуги та утримувати конкурентні позиції на ринку;
- інноваційний чинник визначає кількість інновацій, впроваджених в цілому на підприємстві в галузі техніки та технологій, організації виробничих процесів, послуг та продукції, управлінні тощо;
- виробничий чинник оцінює в цілому ефективність виробничої діяльності підприємства, а саме завантаженість основних засобів, ефективне використання будівель та споруд, логістичні процеси всередині підприємства, ефективність виробничої інфраструктури тощо;
- споживчий чинник дає оцінку цінності продукції підприємства для споживачів, яка базується на її якості та конкурентоспроможності, ринкових перевагах (у т.ч. що відповідності сучасним стандартам, тривалості використання).

Зовнішні чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства

- географічний чинник, що характеризує діяльність підприємства щодо розміщення його відносно основних споживачів, комунікацій, оцінює

- вплив зайнятості та безробіття в регіоні на діяльність підприємства, вартість оренди землі;
- правові чинники дають можливість оцінити доцільність інвестування враховуючи чинні норми оподаткування, наявність податкових пільг, вільних від податків зон, амортизаційну політику держави, умови одержання кредитів тощо;
 - грошово-кредитні чинники дають можливість оцінити рівень інфляції, стабільність національної валюти, банківської системи, механізмів експортно-імпортних операцій, фінансової стабільності держави;
 - політичні чинники характеризують стабільність політичної системи, частоту зміни уряду, кількість та гостроту політичних скандалів, ступінь довіри до влади тощо;
 - законодавчі чинники визначаються дією норм законодавчих актів загальних та галузевих, які впливають на діяльність підприємства, що призвані захищати права інвесторів;
 - соціальні чинники визначаються такими факторами як культурні настанови, менталітет, смаки та уподобання споживачів, купівельна спроможність населення.

Звичайно ж, на інвестиційну привабливість підприємств, окрім вище перерахованих загально-економічних чинників, вагомий вплив чинять чинники, зумовлені специфікою господарської діяльності тієї галузі, в якій працює підприємство. Вплив головних економічних факторів на інвестиційну привабливість підприємств наведено на рис. 1.3.

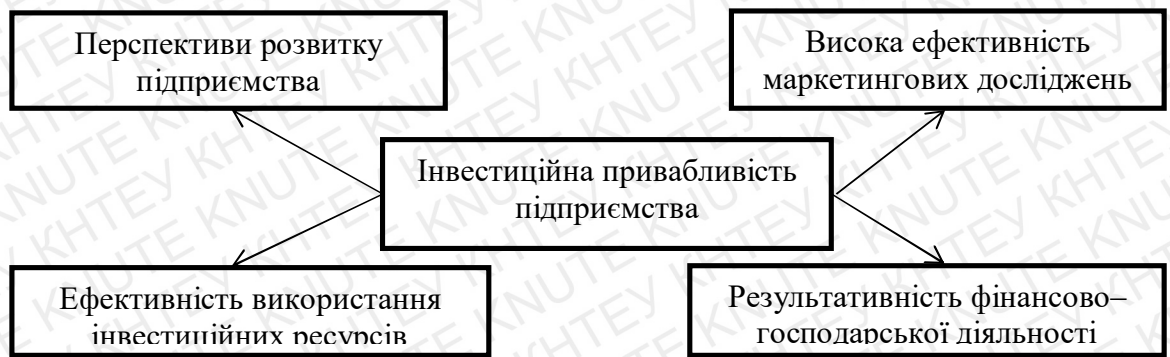


Рис. 1.3. Фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства [20]

З рис.1.3 бачимо, що інвестиційна привабливість підприємства залежить насамперед від таких факторів:

- наявності в підприємства перспектив подальшого розвитку;
- ефективності здійснюваної підприємством маркетингової діяльності;
- ефективності використання підприємством власних та залучених інвестиційних ресурсів;
- результативності здійснюваної підприємством фінансово-господарської діяльності.

Загалом масив показників за допомогою яких визначають ефективність використання інвестиційних ресурсів є досить репрезентативним і суттєво впливає на інвестиційну привабливість підприємств. Інвестори завжди прагнуть отримати інформацію не лише про ті чинники, які покращують інвестиційну привабливість об'єкта інвестування, але й про ті, які негативно впливають на інвестиційну привабливість підприємства[5, с 177]. Кожне підприємство може потерпати від низки негативних факторів, що призводять до втрати прибутку інвестором, а саме :

- некваліфікований менеджмент підприємства;
- неефективна структура активів;
- неправильна оцінка фінансово-економічного стану партнерів;
- нестабільне фінансове становище підприємства;
- низька кваліфікація керівництва підприємства тощо.

Прийняття інвестиційних рішень завжди пов'язане з ризиком, який переслідує інвестора та підприємця на кожному кроці. Зрозуміло, що чим

меншим буде ризик, тим вищою буде інвестиційна привабливість підприємства, і навпаки. Щоб зменшити рівень економічного ризику, інвестор прагне отримати якомога повнішу інформацію про об'єкт інвестування, галузь, регіон а також умови господарювання, які суттєво впливають на показник привабливості підприємства.

Крім ризиків, які виникають під час інвестування, велике значення відіграють ризики, які притаманні окремому виду діяльності та кожній галузі. Нинішній стан справ в економіці України свідчить про високий рівень впливу на її інвестиційну привабливість та розвиток ризиків внутрішнього та зовнішнього характеру відносно всіх потенційних об'єктів інвестування[7, с. 30].

Політичні фактори, що визначають ділове середовище країни та можливості одержання ключових ресурсів для підприємств та їх ефективного функціонування, з одного боку, вказують на стабілізацію ситуації на підприємствах. Це створює сприятливе підґрунтя для структурних перетворень. Проте з іншого боку, заполітизованість влади, нестабільність політичних процесів й нормативно-правових засад економічної діяльності мають несприятливий вплив на ефективність запровадження стратегічних програм розвитку підприємств.

Економічні фактори є базисом для функціонування галузей народного господарства і створюють картину розподілу ресурсів на всіх рівнях економіки. Одним із найкритичніших із групи економічних факторів є несприятливість інвестиційного клімату, що ставить під загрозу реалізацію інвестиційної стратегії в цілому. Тому важливим з боку Уряду є проведення низки заходів спрямованих на зростання інвестиційної привабливості підприємств України. Позитивна динаміка макро-показників, стабілізація курсу національної валюти, ефективна політика Уряду вказує на можливість позитивних зрушень у цьому питанні[8, с 70]. Низка технологічних факторів мають індикативний характер і вказують на основні причини негативних проявів функціонування підприємств в економіці країни. Так, в Україні існує

необхідність масштабного оновлення основних фондів підприємств задля їх інноваційності. Для цього потрібно використовувати як світовий досвід, удосконалювати механізми створення національної інноваційної та розробляти нові підходи у фінансово – консультативній діяльності[11, с 90] .

Інвестиційний клімат охоплює також фактори (інституціональні, економічні, соціальні), що характеризують інвестиційний процес на різних рівнях його реалізації : мікро-, мезо-, макrorівні (додатку Б табл. 1.1)[Фактори, що формують інвестиційну привабливість на різних рівнях економіки]. Узагальнюючи погляди науковців, пропонуємо класифікацію факторів, що впливають на формування інвестиційної привабливості підприємств – суб’єктів ЗЕД шляхом їх систематизації за рядом ознак (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація факторів розвитку інвестиційної привабливості підприємств – суб’єктів ЗЕД*

<i>Ознака класифікації</i> ↓	<i>Характеристика ознаки</i> ↓
• За змістом	політичні, економічні, соціальні, технологічні;
• За рівнями впливу:	макрорівень, мезорівень, макrorівень;
• За загальним характером впливу	інституціональні, економічні, соціальні;
• За визначенням середовища	політико-правове середовище, економічне середовище, соціальне середовище;
• За природою впливу	матеріальні, нематеріальні;
• За терміном впливу	короткострокові, довгострокові.

*Систематизовано автором на основі [24, с 87]

Отже, збільшення обсягів інвестицій має забезпечити впровадження новітніх технологій, інновацій, зростання продуктивності праці персоналу та збільшення можливостей діяльності підприємств в зовнішньоекономічному секторі економіки. Вивчення та аналіз сукупності взаємообумовлених факторів та показників оцінки інвестиційної привабливості дасть змогу здійснити належний аналіз стану інвестиційної привабливості підприємств – суб’єктів ЗЕД, що сприятиме реалізації механізмів соціально-економічних реформ в Україні на більш вищому рівні.

1.3 Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД

Потреби сучасної економіки, накопичення теоретичних знань і досвіду їх практичного використання зумовили поглиблення поділу праці в сфері інвестиційної діяльності та виділення окремого професійного виду діяльності з оцінки інвестиційної привабливості потенційних об'єктів інвестування. Необхідність здійснення порівняльних оцінок з метою їх використання в якості інформаційної бази для прийняття рішень про інвестування зумовили необхідність отримання порівнянних і ранжируваних результатів оцінки інвестиційної привабливості, що тягне за собою розвиток методології здійснення комплексних, рейтингових оцінок[12, с 43]. Дослідники пропонують методику на основі системи інтегральних і комплексних фінансових показників щодо розуміння інвестиційної привабливості (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Формування системи показників оцінки інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД*

Автор	Групи індикаторів оцінки інвестиційної привабливості
Богма О.С.	Показники стану і використання основних засобів; показники ліквідності; показники фінансової стійкості; показники рентабельності; показники ділової активності.
Вахович І.М. Забедюк М.С.	Інтегральний показник майнового стану; інтегральний показник ліквідності активів; інтегральний показник фінансової стійкості; інтегральний показник прибутковості; інтегральний показник ділової активності; інтегральний показник ринкової активності.
Дискіна А.А.	Оцінювання майнового стану; оцінювання ліквідності; оцінювання фінансової стійкості; оцінювання рентабельності; оцінювання ділової активності; оцінювання динаміки.
Єпіфанов А.О.	Показники ліквідності; показники фінансової стійкості; прибутковість капіталу; оборотність капіталу.
Ковальчук С.В, Гвоздецька І.В.	Оцінювання майнового стану; оцінювання ліквідності; оцінювання фінансової стійкості; оцінювання рентабельності; оцінювання ділової активності.

*Розроблено автором на основі [55, с 108]

Проаналізувавши підходи різних авторів до формування складу показників для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства [66, с. 488], автори виділяють п'ять основних груп показників, а саме: показники майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності активів, рентабельності та ділової активності. Методи оцінки інвестиційної привабливості підприємств можна визначити в межах п'яти основних підходів.

Перший підхід засновано на виявленні головного чинника, який визначає інвестиційну привабливість підприємства. В якості такого фактора може бути динаміка виручки і прибутку, імідж об'єкта інвестування і т.д. Цей підхід відрізняється порівняльною простотою аналізу та розрахунків. Він є універсальний, і його можна використовувати для дослідження інвестиційної привабливості підприємств різного рівня, типу та спрямованості діяльності.

Другий підхід спирається на врахування комплексу чинників, які з погляду свого впливу на інвестиційну привабливість економічних систем вважаються приблизно рівноцінними (кожен фактор характеризується певним набором показників). Визначається характеристика економічного потенціалу; загальні умови господарювання; розвиненість ринкової інфраструктури; соціально-економічні, фінансові. Перевагою цього підходу є багатостороння оцінка інвестиційної привабливості економічних систем. Цей підхід дозволяє визначити ступінь інвестиційної привабливості багатьох економічних систем, зокрема з використанням статистично оцінюваних показників, що дає можливість обґрунтування достовірності отриманих результатів (табл. 1.4).

Третій підхід пов'язаний з аналізом на першому етапі широкого спектру факторів, але на другому етапі інвестиційна привабливість підприємства розглядається як агрегований показник, який визначається двома характеристиками: інвестиційним потенціалом і інвестиційним ризиком [64, с.288]. Такий підхід, з одного боку, збільшує інформаційну базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а, з іншого - робить

більш доступною і зрозумілою для потенційного інвестора як кінцевого споживача інформації про інвестиційну привабливість підприємства.

Таблиця 1.4

Складові та узагальнюючі коефіцієнти інвестиційної привабливості підприємства*

№ n/n	Складові	Узагальнюючі Коефіцієнти	Область бажаних значень	Область ризиків
1.	Привабливість продукції для споживача	K_{nnp} = попит на продукцію/ пропозиція	>1	<1
2.	Кадрова привабливість	$K =$ (число прийнят.-число звільн.)/ середньооблікова чисельність	>0	<0
3.	Інноваційна привабливість	K_{inn} = фонд накопичення/ чистий прибуток	$>0,7$	$<0,7$
4.	Територіальна привабливість	K_{mnp} = витрати обігу/сукупні витрати	$<0,5$	$>0,5$
5.	Фінансова привабливість	K_{fnp} = прибуток/активи	$>0,15$	$<0,15$
6.	Приватизаційна привабливість	$K_{Пpnp}$ = дохід/курс цінних паперів	$>0,5$	$<0,5$
7.	Екологічна привабливість	$K_{епп}$ = штрафи за екол.поруш./чистий прибуток	0	>0
8.	Соціальна привабливість	$K_{спп}$ = середня зарплата/ вартість раціональної споживчої корзини	>1	<1

*Розроблено автором на основі [24, 88]

Четвертий підхід пов'язаний з використанням методу експертних оцінок. Головна його перевага методу полягає в тому, що експерт може користуватися не тільки інформацією, заснованою на статистичних тимчасових показниках, а й нерегулярною, разовою, але, водночас, дуже важливою інформацією, хоча, як правило, і суто якісного характеру.

П'ятий підхід базується на кваліметричних оцінках, що являють собою комбінацію методів факторного аналізу та експертних оцінок. Оцінка інвестиційної привабливості є основним етапом роботи при ухваленні рішення про інвестування, виборі відповідного об'єкта тощо. Процес розрахунку цього інтегрального значення є непростим, оскільки, з одного боку, необхідно враховувати як можна більше істотних факторів, з іншого –

це призводить до труднощів з оперативністю використання методики, а також потреби у введенні вагових коефіцієнтів, що впливають на кінцевий результат.

Для вирішення цієї проблеми при розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості використовується мінімальний набір показників одного рівня з максимальним охопленням значущих чинників [31, с. 368].

Існуючі методи оцінки інвестиційної привабливості, засновані на методах фундаментального і технічного аналізу, методології оцінки вартості бізнесу при наявності комплексності і використанні значущих показників в оцінці не завжди спираються на основоположні фактори довгострокового розвитку підприємств. Однією з таких основ розвитку економіки є існування життєвих циклів, як окремих елементів, так і економічних систем в цілому. Існуючі в теорії згадки про взаємозв'язок відповідних етапів життєвого циклу об'єктів інвестицій і їх інвестиційної привабливості не формалізовані, не завжди мають вигляд сформованої методики, тому є значною прогалиною сучасної економічної науки[21, с 30].

Показники оцінки майнового стану дають змогу визначити, не лише наскільки ефективно використовується майно підприємства, а й виявити можливі загрози погіршення майнового стану підприємства або ж резерви для його покращення в майбутньому. На мою думку, варто виділити для оцінки майнового стану наступні чотири показники: коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, фондівіддача та коефіцієнт реальної вартості майна (табл. 1.5). Така система показників дозволить визначити рівень технічного стану основних засобів, їх оновлення та ефективності використання.

Фінансова стійкість підприємства показує стабільність його діяльності в довгостроковій перспективі і характеризується співвідношенням власних і запозичених коштів. Показники фінансової стійкості показують стан фінансових ресурсів підприємства та його здатність здійснювати основну та інші види діяльності безперебійно, отримуючи при цьому прибуток.

**Індикатори оцінки інвестиційної привабливості
за показниками майнового стану***

<i>№ п/п</i>	<i>Показники</i>	<i>Характеристика Показника</i>	<i>Мінімальне значення</i>	<i>Бажана тенденція зміни</i>
1.	Коефіцієнт придатності основних засобів	Характеризує динаміку роботи підприємства та показує, яка частина основних засобів є придатною для експлуатації в процесі господарської діяльності	0,5	збільшення
2.	Коефіцієнт оновлення основних засобів	Характеризує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів	0,1	збільшення
3.	Фондовіддача	Характеризує ефективність використання основних засобів	0,01	збільшення
4.	Коефіцієнт реальної вартості майна	Показує, яку частку у вартості майна становлять засоби виробництва та визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва.	0,5	збільшення

*Розроблено автором на основі [55, с 108]

Найбільш доцільними індикаторами для визначення фінансової стійкості підприємства, в контексті аналізу його інвестиційної привабливості є: коефіцієнти автономії, маневреності власного капіталу, фінансового левериджу та забезпеченості власними оборотними коштами (табл. 1.6).

Це дозволить оцінити рівень незалежності діяльності підприємства від зовнішніх кредиторів, якість управління коштами підприємства, виявити можливі загрози для його стабільного функціонування в майбутньому, а отже і ступінь захищеності майбутніх інвестицій[19, с 63].

**Індикатори оцінки інвестиційної привабливості
за показниками фінансової стійкості***

№ п/п	Показники	Характеристика Показника	Мінімальне (максимальне) значення	Бажана тенденція зміни
1.	Коефіцієнт автономії	Характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих в його діяльність	0,5	збільшення
2.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності	0,5	збільшення
3.	Коефіцієнт фінансового левериджу	Показує скільки довгострокових позикових коштів використано для фінансування активів підприємства поряд із власними коштами	1	зменшення
4.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Показує яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу	0,1	збільшення

*Розроблено автором на основі [55, с 109]

Коефіцієнти ліквідності визначаються відношенням величини ліквідного майна, тобто засобів, які можуть бути використані для оплати боргів до поточних зобов'язань. Вважаємо, що найбільш доцільними для визначення ліквідності підприємства, в контексті аналізу його інвестиційної привабливості є коефіцієнти покриття, абсолютної та швидкої ліквідності та маневреності власних оборотних коштів (табл. 1.7).

Запропонована група індикаторів дозволяє:

- 1) визначити здатність підприємства покрити свої короткострокові зобов'язання наявними активами, і при цьому не збанкрутувати;
- 2) оцінити рівень інвестиційних ризиків в короткостроковій перспективі.

Рентабельність відображає ефективність виробництва та характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі

виробництва; є одним із головних показників оцінки інвестиційної привабливості [31 с. 19].

Таблиця 1.7

Індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками ліквідності активів*

№ n/n	Показники	Характеристика Показника	Нормативне значення	Бажана тенденція зміни
1.	Коефіцієнт покриття	Дає загальну оцінку ліквідності поточних активів, включаючи запаси і показує скільки поточних активів підприємства припадає на одиницю поточних зобов'язань	1,5	збільшення
2.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути негайно погашена, при необхідності	0,25	збільшення
3.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів - грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості	0,8	збільшення
4.	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Показує здатність відповідати за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями, використовуючи власні обігові кошти	0,2	збільшення

*Розроблено автором на основі [55, с 109]

Доцільно вважати, що найбільшими показниками рентабельності підприємства, в контексті аналізу його інвестиційної привабливості є коефіцієнти рентабельності активів, власного капіталу, реалізації та коефіцієнт Бівера (табл. 1.8).

Запропоновані індикатори характеризують здатність понесених витрат та використаних ресурсів окупитися, що є основою подальшої діяльності

підприємства. Тобто вони характеризують здатність підприємства створювати необхідний прибуток у процесі господарської діяльності.

Таблиця 1.8

**Індикатори оцінки інвестиційної привабливості
за показниками рентабельності***

№ п/п	Показники	Характеристика Показника	Норматив не значення	Бажана тенденція зміни
1.	Коефіцієнт рентабельності активів	Показує, скільки прибутку за рік одержано на кожен одиницю засобів, вкладених в підприємство, незалежно від джерел формування цих засобів	0,14	зростання
2.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна грошова одиниця, вкладена акціонерами компанії. Дозволяє визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками у підприємство.	0,2	зростання
3.	Коефіцієнт рентабельності реалізації	Показує скільки чистого прибутку міститься в кожній грошовій одиниці реалізованої продукції	0,15	зростання
4.	Коефіцієнт Бівера	Показує стан структури балансу. Показує яка частка прибутку направляється на розвиток виробництва та чи не працює підприємство в борг	0,2	зростання

*Розроблено автором на основі [55, с 110]

Оцінювання ділової активності визначається результатами та ефективністю поточної діяльності підприємства. Показники ділової активності дозволяють оцінити наскільки ефективно підприємство використовує свої кошти та залежать від ринків збуту продукції, ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання підприємства. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється у швидкості обороту його коштів. Показники оборотності мають значення для оцінювання інвестиційної

привабливості підприємства, бо швидкість обертання коштів, здійснює безпосередній вплив на платоспроможність підприємства[22, с 181].

Найбільш доцільними, на нашу думку, показниками ділової активності підприємства, в контексті аналізу його інвестиційної привабливості є коефіцієнти оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості, власного капіталу та запасів (табл. 1.9). Індикатори оцінки інвестиційної привабливості підприємства за показниками оборотності дозволять оцінити швидкість обертання коштів, тобто швидкість перетворення їх в грошову форму, що має безпосередній вплив на платоспроможність підприємства.

Таблиця 1.9

**Індикатори оцінки інвестиційної привабливості
за показниками ділової активності***

<i>№ n/p</i>	<i>Показники</i>	<i>Характеристика показника</i>	<i>Мінімальне значення</i>	<i>Бажана тенденція зміни</i>
1.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Показує скільки в середньому дебіторська заборгованість перетворилася на грошові засоби впродовж звітного періоду	0,01	зростання
2.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Показує скільки підприємству потрібно грошових засобів для сплати виставлених йому рахунків	0,01	зростання
3.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Показує обсяг реалізованої продукції, що припадає на одиницю власного капіталу, авансованого в виробництво	0,01	зростання
4.	Коефіцієнт оборотності запасів	Показує наскільки ефективно використовуються запаси на підприємстві	0,01	зростання

*Розроблено автором на основі [55, с 110]

Запропонована система індикаторів оцінки інвестиційної привабливості за напрямками оцінки майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності активів, рентабельності та ділової активності ґрунтується на

показниках фінансової звітності, як найбільш доступного та об'єктивного джерела інформації про підприємство.

Розглянувши окремі методики аналізу інвестиційної привабливості підприємства - суб'єкта ЗЕД, які базуються на визначенні впливу різних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, відповідно до яких, різними авторами, пропонується значна кількість показників за різними напрямками дослідження та зробили висновок що, така оцінка дозволить визначити інвестиційну привабливість підприємства – суб'єкта ЗЕД з фінансової сторони: визначити стабільність фінансового стану підприємства, фінансові перспективи та можливості його подальшого розвитку, а також виявити можливі загрози зниження результативності діяльності підприємства та банкрутства.

Тобто, отриманий комплексний аналіз інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД за фінансовими індикаторами буде основою для подальшого вивчення об'єкта інвестування за іншими факторами, такими як маркетингова діяльність, територіальне розміщення, кадровий потенціал тощо, для прийняття інвестиційного рішення.

Отже, розглянута методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД свідчить про необхідність її застосування та передбачає врахування системи індикаторів згрупованими за такими п'ятьма основними напрямками, як: оцінювання фінансового стану, що показує можливість підвищення ефективності діяльності підприємства; оцінювання фінансової стійкості, за допомогою якого оцінюється платоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі; оцінювання ліквідності, що характеризує платоспроможність підприємства в короткостроковій перспективі; оцінювання рентабельності, яке визначає ефективність здійснення господарської діяльності підприємством та оцінювання ділової активності підприємства, що показує внутрішні умови його діяльності.

Висновки до розділу I

Розкрито сутність поняття «інвестиційна привабливість підприємства», що є інтегральною його характеристикою як об'єкта майбутнього інвестування з погляду нових можливостей і перспектив розвитку (динаміки обсягів продажу, конкурентоспроможності продукції), ефективності використання ресурсів і активів, їхньої ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості, а також низки неформалізованих показників.

Визначено, що інвестиційну привабливість слід розглядати не тільки як інтегральний фінансово-економічний показник, а й як систему кількісних показників оцінки господарського, фінансового, технічного потенціалів підприємства, що дозволяє оцінити позицію конкретного підприємства відповідної галузі та регіону. Кінцевий результат щодо інвестиційної привабливості підприємства дає змогу замовникам більш об'єктивно оцінити стан і можливості певного підприємства України.

Обґрунтовано, що інвестиційну привабливість підприємства – суб'єкта ЗЕД можна розглядати як з точки зору його фінансового стану, комунікаційно-інформаційних потенціалів, соціальної безпеки, інформаційної забезпеченості, формування яких залежить від комплексу різноманітних факторів та їх вагомості для інвесторів та їхніх цільових запитів.

Констатовано, що залучення інвестицій є необхідним процесом для досягнення підприємством вищого рівня конкурентоспроможності та здобуття статусу «інвестиційної привабливості» для різних суб'єктів господарських відносин, у т. ч. з інших країн. Це впливає на їх рішення щодо довгострокових вкладень, диверсифікації напрямів співпраці та реалізації нових проектів.

Узагальнено існуючу методику оцінки інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД, що засвідчить про доцільність її використання та подальше удосконалення в практиці зовнішньоекономічної діяльності підприємств і її відповідного ринкового позиціонування.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ КОНСАЛТИНГОВОЇ КОМПАНІЇ ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

2.1. Характеристика господарської діяльності

ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» у сфері ЗЕД

Consulting Lane – це міжнародна група консалтингових контакт-центрів і web-студій, розташованих в Києві, Дніпропетровську, Харкові, Новосибірську, Санкт-Петербурзі, Москві. Основними клієнтами є компанії з України, Казахстану, Білорусії, Європи, США, Індії, Китаю та інші.

Використовуючи багаторічні напрацювання в сфері залучення та обслуговування клієнтів (рис. 2.1. Види діяльності ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»), зазначена компанія прагне допомагати замовникам зменшувати витрати на організацію залучення і обслуговування клієнтів, а також збільшувати обсяги продажів та якість обслуговування.



Рис. 2.1. Види діяльності ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

Завдяки тому, що ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» є міжнародною групою контакт-центрів і web-студій, вона надає можливість розвивати відносини з клієнтам через цілий ряд переваг, зокрема:

- послуги високої якості і за низькими цінами;
- комплексний підхід до залучення та обслуговування клієнтів (повне взяття на себе бізнес-процесу із залучення та обслуговування клієнтів);

- реалізація проектів будь-якої складності та обсягу;
- можливість укладання договору зарубіжними компаніями;
- зручність проведення фінансових операцій між контрагентами.

ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» надає консалтингові послуги та забезпечує створення замкнутого циклу за принципом «все з одних рук», включаючи підбір і постачання всього необхідного для організації проектів.

Організаційна структура ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» відображено на рис 2.2.

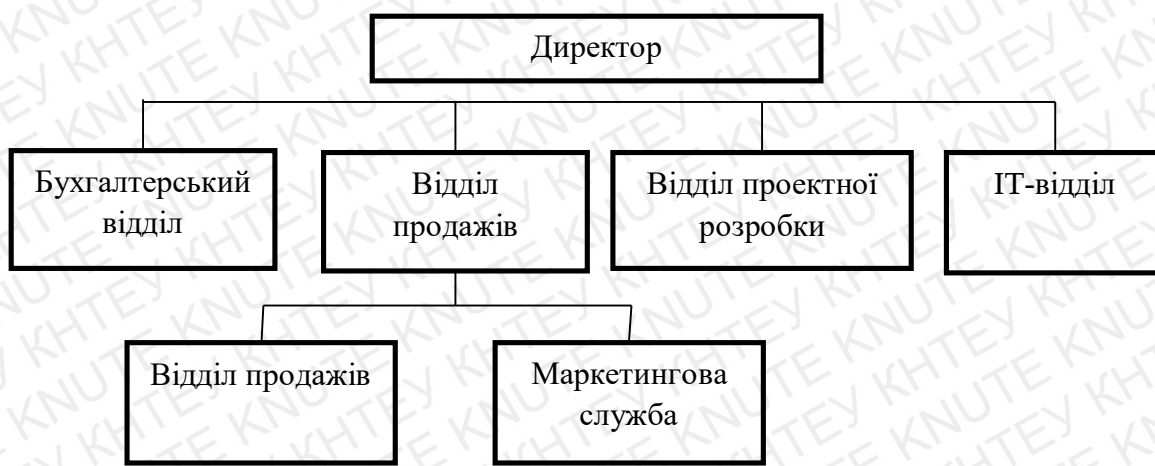


Рис. 2.2. Організаційна структура ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

Управління підприємством покладено на директора. Директор (власник) – здійснює управлінський контроль над діяльністю підприємства, приймає рішення на рівні підприємства, розподіляє прибуток та інше.

Відділ продажів – здійснює оперативний контроль за наданням послуг з консалтинга та аутсорсингу на фірмі, здійснює пошук нових клієнтів, розглядає нові пропозиції. Так у даному відділі працюють менеджери з продажів та маркетингу, до основних функціональних обов’язків належить організація процесу продажу послуг

Відділ проектної розробки – здійснює розробку проектів для клієнтів компанії, розробляє стратегію розвитку проекту, повністю веде проект від створення до його продажу.

ІТ- відділ – організовують створення сайту та лендінг пейдж, підтримують комп’ютери на підприємстві у робочому стані, проводять

інвентаризацію техніки. Оперативно усувають існуючі проблеми з обладнанням.

Особлива увага на підприємстві приділяється бухгалтерському відділу. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку і забезпечення відображення фактів здійснення всіх господарських операцій в первинних документах, зберігання й обробка документів, реєстрів і звітності протягом встановленого строку (але не менше 3-х років) несе власник або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством згідно з чинним законодавством і установчими документами.

За існуючої структури управління на ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» кожний підлеглий має лише одного керівника і в кожній ланці виконується весь комплекс робіт, пов'язаних з управлінням об'єктом. Переваги лінійної структури: чіткість та простота взаємовідносин; оперативність підготовки та проведення управлінських рішень; відсутність паралелізму в роботі; надійний контроль.

Недоліками існуючої структури управління є: обмеження ініціативи у працівників на нижчих рівнях; значний обсяг інформації, який передається з одного рівня на інший; високі вимоги до кваліфікації керівників та їх компетенції за всіма питаннями роботи підлеглих ланок.

Схема роботи ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» включає: оформлення заявки, підписання договору, обговорення проектів по телефону, налагодження та запуск проекту, презентація етапів реалізації проекту, збільшення обсягів продажів послуг / товарів.

До основних переваг роботи ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» відносяться :

- збільшення показників продажів послуг / товарів за рахунок комплексного використання: інтернет-маркетингу, телемаркетингу і аутсорсингу продажів;
- суттєве зниження витрат бізнесу на організацію бізнес-процесу по залученню і обслуговуванню клієнтів;
- використання найзручнішої та ефективної онлайн-CRM Бітрікс24, яка

- дозволяє клієнтам повністю контролювати роботу в режимі онлайн;
- надаємо можливість в цілодобовому режимі контролювати продаж послуг/товарів за допомогою прослуховування розмов та перегляду звітів в CRM;

Залучення і обслуговування клієнтів включає відповідний механізм і послідовність бізнес-процесів та включає такі компоненти:

- 1) «інтернет-маркетинг» і «телемаркетинг» (передбачає отримання якомога більше якісних «цільових лідів»¹ для фахівців з продажу);
- 2) «продажі» (включає продаж потенційному клієнту послуги / товари компанії або заключати нові угоди вже з поточним клієнтам);
- 3) «обслуговування / підтримка / супровід клієнтів» (формування умов для збереження лояльності клієнтів до компанії і стимулювати їх до повторних покупок).

Дані етапи зазвичай реалізуються трьома відділами: відділ маркетингу; відділ продажів; відділ підтримки клієнтів. Зазначені відділи повинні працювати як єдине ціле: маркетологи повинні залучати «якісні ліди» для менеджерів з продажу, щоб ефективно використовувати працю невеликої кількості кваліфікованих продавців. Відділ підтримки клієнтів повинен з турботою ставитися до кожного клієнта з метою стимулювання його до повторних покупок і готувати ґрунт для повторних продажів продавцями.

Робота відділу маркетингу, продажів і підтримки повинні бути злагоджені. Маркетологи постачають продавців якісними лідами, продавці ж здійснюють продажу з високим відсотком конвертації, а завдання відділу підтримки а саме відтоком клієнтів через погане обслуговування клієнтів.

Але найчастіше, можна відмітити незлагоджену роботу відділів маркетингу, продажів і підтримки. Вона виражається в тому, що маркетологи

¹ Лід (англ. lead) – мається на увазі потенційний клієнт, що входить до цільової аудиторії компанії і який виявив свій інтерес до придбання продуктів або послуг того чи іншого характеру, відреагував і залишив контакти для комунікацій.

наганяють велику кількість «холодних лідів»², створюючи видимість своєї ефективності і великого потенціалу для зростання продажів, і змушують компанію нарощувати кількість продавців.

Однак компанії з метою економії витрат набирають малокваліфікованих продавців, сподіваючись, що при такій кількості лідів, головне – зателефонувати клієнту, і він вже від такої уваги до нього купить все, що необхідно. А відділ підтримки зазвичай вважають «неефективним» і намагаються максимально на них економити, в результаті чого додзвонитися до такої підтримки дуже важко, чекати відповіді на листи доводиться довго, а їхні відповіді і рівень кваліфікації залишають бажати кращого, так як витрачати час на їх підготовку і постійне навчання недозволена розкіш.

В результаті клієнти йдуть до конкурентів, де їх обслуговують більш якісно. В умовах жорсткої ринкової конкуренції компанії, які не налагодять ефективну і злагоджену роботу бізнес-процесу по залученню і обслуговуванню клієнтів, приречені на втрату частки на ринку і поступове вибування з ринку зовсім.

Для переважної більшості компаній маркетинг, продажі та підтримка – це непрофільна діяльність. Безумовно, можна самотійно налагодити ефективну роботу відділу маркетингу, відділу продажів і підтримки. Але навіщо відволікати величезні сили на це, коли можна передати залучення і підтримку клієнтів на аутсорсинг компанії, яка спеціалізується в цьому, для якої це профільна діяльність, а ефективна реалізація механізму по залученню і підтримці клієнтів – це основна послуга, яку вони весь час удосконалюють і розвивають, так як це питання їх виживання на ринку з високою конкуренцією.

Бізнес-процес із залучення та обслуговування клієнтів включає етапи:

- *1 етап* → створення web-сайту / ядра інтернет-маркетингу (орієнтоване на конвертацію відвідувачів в «ліди» (контакти (ім'я, телефон, e-mail

² «Холодний лід» - мається на увазі потенційний клієнт, який не виявляв своєї зацікавленості продукцією або послугами компанії.

потенційних клієнтів), у яких є інтерес до товарів / послуг замовника), а також в покупців, передплатників. Для того щоб сайт добре конвертував відвідувачів в ліди і покупців, необхідним є його оригінальний дизайн, навігація, інформативний контент, максимальний набір інструментів для оперативного зв'язку з консультантом.

- 2 *етап* → продаж сайту (для залучення цільових відвідувачів використовують контекстну рекламу і пошукову оптимізацію).
- 3 *етап* → використання телемаркетингу (включає команду операторів, ефективний скрипт, базу контактів потенційних клієнтів, CRM);
- 4 *етап* → залучення на новий сайт цільових відвідувачів через запуск телемаркетингу, що дозволяє накопичувати «ліди» (вони відразу потрапляють у CRM для обробки фахівці з продажу, які зв'язуються з потенційним клієнтом і починається продаж товарів/послуг);
- 5 *етап* → оцінка ефективності механізму залучення і обслуговування клієнтів (правильно налаштований процес призводить до постійної роботи з клієнтами і регулярних покупок товарів /послуг).

Перспективи для популяризації аутсорсингу контакт-центрів є очевидні, так як використання послуг контакт-центрів зменшує витрати і збільшує продажі. Робота співробітників «Consulting Lane» допомагають вибудовувати довгострокові і взаємовигідні відносини з партнерами і клієнтами. Тому ТОВ «КОНСУЛТІНГ ЛЕЙН» розвиває напрям праці з партнера із Європи та США, на сьогоднішній день, компанія обговорює контракт на 2019 рік з компанією «ALVI SHOP» - це Російська компанія з продажу запчастин до автомобілів та лідер Європи з продажу дефлекторів. Дана компанія планує вийти на ринок України так як в цьому напрямку конкуренція доволі слабка. Наша компанія по контракту повинна буде:

- проаналізувати ринок автомобільних запчастин та провести аналіз кон'юктури ринку в Україні;
- виявити основних конкурентів, та проаналізувати їх асортимент продукції, ціни, основних покупців;

- провести анкетування цільової аудиторії “виявити, що не задовольняє покупців у існуючих компаніях”;
- розробити лендінг – пейдж та вивести його у топ 10 перших запитів google;
- створити ввіділ який буде включати менеджерів з продажу продукції компанії «ALVI SHOP» та клієнтську підтримку. Організувати “Гарячу лінію”;
- після проведеної роботи і тестового періоду в 2 місяці, відчитатися в «ALVI SHOP», по результатам роботи. Якщо їх задовольнить результат тестового запуску то передати вже устаткований відділ.

За виконану роботу ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» отримає кошти у розмірі 265 тис грн. Проведемо аналіз того, наскільки цей контракт прибутковий для підприємства – суб’єкта ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

Для роботи треба буде 3 фахівця:

- менеджер з продажу та обслуговуваною клієнтів;
- програміст який зможе створити сайт, його наповнити та вивести його в 10 перших запитів google;
- веб - дизайнер, адміністратор сайту та seo. Фахівець яких розробить сайт, його наповнить товарами та послугами компанії а потім виведе в топ 10 запитів google;
- начальник відділу який візьме на себе організаційні питання, розробить план логістики по доставці продукції покупцям, проаналізує конкурентів, проведе анкетування потенційних клієнтів та розробить стратегію роботи на 2 тестових місяця.

Як ми розуміємо проект по часу займає приблизно 3 місяці, розрахуємо затрати за цей період. Заробітна плата працівникам та інші витрати:

1. менеджер з продажу/обслуговуванню клієнтів = 21 тис. грн. за 3 місяці;
2. веб – дизайнер, адміністратор сайту та seo = 30 тис. грн. за 3 місяці;

3. начальник відділу = 40 тис. грн. за 3 місяці;
4. оренда приміщення, техніки та комунальні витрати за кімнату 15м² коштуватимуть компанії ще 11 тис. грн. за 3 місяці.
5. сумарно затрати дорівнюють 102 тис. грн.. за 3 місяці.

Отже визначимо ефективність комерційної угоди яка може бути укладеною у 2019 р. між підприємством – суб'єктом ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» та компанією ALVO SHOP. Так по контракту виходить, що підприємство - суб'єкт ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» отримає 265 тис грн.. то маржа виходить 163 тис. грн. це близько 61,50% від суми. Тобто контракт дуже вигідний так як прибуток значно перевищує витрати і співпраця з іноземними компаніями є досить вигідною.

ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» здійснює зовнішньоекономічну діяльність. На ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за здійсненням операцій із зовнішніми клієнтами відповідає менеджер ЗЕД, що підпорядкований директору підприємства.

Менеджер по роботі із зовнішніми клієнтами бере участь в переговорах з іноземними продавцями, в укладанні зовнішньоекономічних угод з іноземними продавцями, перевіряє замовлення, контролюватиме угоди, підтримуватиме зв'язок зі своїми представниками за кордоном. Менеджер також формує маркетингову стратегію підприємства та організовує маркетингові дослідження саме на закордонних ринках, займається формуванням позитивного іміджу компанії за кордоном, організовує PR-кампанії та рекламні заходи тощо.

Директор контролює роботу менеджера та визначає зовнішньоекономічну політику ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

На ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» оформлення зовнішньоторгової угоди купівлі-продажу, здійснюється в чотири етапи.

Перший етап. Встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером. Цей етап складається із таких етапів:

- 1) вимога покупця відомостей про послугу чи виклик на зустріч продавця;

- 2) отримання відповіді; відповідь покупця на розміщення замовлення;
- 3) перевірка продавцем платоспроможності покупця і підтвердження її.

Реалізація даної частини угоди вимагає оформлення і підтвердження такими основними документами, як запити, ініціативними листами, відповіді на запити, офорт твердий і вільний, посвідки, банківське чи комерційне відправлення і т.д.

Оформлення запитів і пропозицій на даному етапі забезпечується з допомогою ініціативних листів-пропозицій чи листів про продаж. Офорт являється одним із таких документів. Під офортом розуміється письмова пропозиція продавця покупцю про надання послуг на визначених ним умовах.

Другий етап. Оформлення замовлення покупцем. Стадії даного етапу:

- 1) письмова вказівка покупця про надання послуг;
- 2) встановлення граничної дати надання послуги;
- 3) визначення мінімальної ціни;
- 4) прийняття замовлення.

Оформлення угоди на другому етапі супроводжується наступними документами: замовлення, акцепт пропозиції покупця, проект контракту, акцепт твердого офорту продавця, зустрічний офорт, гранична дата надання послуги, закупівельний ордер, індент.

Оформлення замовлення покупцем (ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН») і означає письмову вказівку про забезпечення йому в наданні послуги. Замовлення оформляється частіше всього на спеціальному бланку з обґрунтуванням ціни. Замовлення не стає контрактом до моменту одержання письмової згоди підписати, договір на попередніх умовах (угода у вигляді акцепту чи зустрічного офорта).

Третій етап. Забезпечення виконання замовленої фінансово-консультаційної послуги і розрахунків. Стадії даного етапу:

- 1) визначення контрактної ціни;
- 2) визначення базисних умов фінансово-консультаційної послуги;

3) узгодження умов розрахунку і методи платежу покупцем.

Документи, необхідні для оформлення даної частини угоди: консульський рахунок, акредитивний лист, інкасове доручення, чеки та ін.

Визначення контрактної ціни фінансово-консультаційної послуги здійснюється на основі документів. А в договорі обов'язково робиться посилання на документи, які використовуються з цією метою (консульський рахунок, рахунок проформа та ін.).

В контракті ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» на здійснення імпорتنих операцій з підприємствами, які купують фінансово-консультаційної послуги зазначено: предмет контракту; ціна і загальна сума контракту; терміни і умови виконання; умови оплати; умови розрахунку; претензії сторін; форс-мажор; інші умови; юридичні адреси сторін.

Щодо розгляду організаційно-економічного механізму ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» (рис. 2.3) як сукупності елементів єдиного механізму можна сформулювати такі принципи його формування для ефективної імпоротної діяльності:



Рис. 2.3. Організаційно-економічний механізм зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

– цільова сумісність і зосередженість, які передбачають створення

робочої цілеспрямованої системи управління, в котрій усі ланки становлять єдиний механізм, спрямований на реалізацію кінцевого результату діяльності;

- ефективність управління, яка полягає у пошуку із багатьох варіантів найефективнішого варіанта використання ресурсів для досягнення мети підприємства;

- динамізм, що потребує прогнозування зміни самої системи й умов її функціонування, факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;

- комплексність, яка потребує обліку й аналізу всього різноманіття факторів, що впливають на роботу підприємства, координації роботи всіх підсистем;

- безперервність, тобто створення таких технічних та організаційно-господарських умов, за яких досягається стійкість і безперервність заданих параметрів системи;

- науковість, тобто наукове обґрунтування й перевірка на практиці методів, форм і засобів управління. Це, в свою чергу, потребує безперервного збору, обробки й оцінки різної інформації: науково-технічної, економічної, правової тощо;

- демократичність розподілу функцій управління, що передбачає покладання управлінського рішення на той орган, який краще інформований про стан справ на об'єкті, найбільше зацікавлений в ефективності рішення і несе відповідальність за наслідки рішення й повноту його реалізації;

- інтегрованість оцінки якості функціонування підприємства, адаптованості механізму до реальних умов господарювання, здатності досягати поставленої мети, “зворотного зв'язку в системі управління, оцінки якості мети і стратегії її досягнення.

Методика аналізу діяльності підприємства охоплює аналіз фінансових результатів та фінансового положення підприємства, основних факторів, що забезпечують ці підсумки, обсяг й собівартість виробництва та реалізації продукції, ефективність використання основних засобів, матеріальних та

трудових ресурсів. Аналіз майна підприємства передбачає проведення аналізу складу майна та його структури, вивчення джерел формування майна, зміни складових майна і джерел його формування.

За аналізований період (2013 – 2017 рр.) майно ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за 2013-2017 рр. має тенденцію до збільшення у 2016 р. на 2009 тис. грн, а в 2017 р. знижується у порівнянні на 877 тис. грн. Це відбулося за рахунок стрімкого зниження вартості необоротних активів у 2017 р. на 1237 тис. грн.

Майно товариства складається з необоротних активів – майже 50% та оборотних активів приблизно 49%.

Необоротні активи протягом періоду за 2015 – 2017 рр. мали тенденцію спочатку до збільшення у 2016 р. у порівнянні з 2015 р., а в 2017 р. їх вартість знижується на 1237 тис. грн.

Проаналізуємо зміни у розділі оборотні активи. Відмічається збільшення їх вартості у період з 2013-2017 рр.: на 1123 тис. грн. у 2016р., і на 360 тис. грн. у 2016 р. У даному розділі відсутні запаси, так як це зумовлено специфікою роботи підприємства.

Дебіторської заборгованість збільшується – у 2016 р. на 221 тис. грн., а в 2017 р. на 193 тис. грн. Наявність дебіторської заборгованості характеризує стан розрахункової дисципліни і має серйозний вплив на фінансову стійкість підприємства. Одним з етапів вирішення даної проблеми є розробка дієвого алгоритму щодо управління дебіторською заборгованістю.

Грошові кошти та їх еквіваленти мають близько 30% у загальній структурі оборотних активів. Протягом періоду аналізованого періоду мали тенденцію до поступового збільшення з 2013 р. по 2017 р. навіть у період кризи 2017 р. йде ріст з 2014 по 2015 на 436 тис. грн., з 2015 по 2016 на 883 тис. грн. що говорить про підйом фінансово – консультаційної діяльності серед споживачів. Лише у 2016 – 2017 рр. починається сповільнення темпів росту, що зв'язане з задоволенням потреб споживачів і пошуком нової цільової групи клієнтів.

Таблиця 2.1

Аналіз структури майна ТОВ «Колсалтінг Лейн» за 2013-2017 рр.

Показники	Абсолютна величина (тис. грн.)					Питома вага (%)			Відхилення			
	2013	2014	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
Майно	21715	23140	25735	27744	26867	100	100	100	2009	-877	7,8	-3,26
Необоротні активи	10170	11170	13014	13900	12663	50,6	50,1	47,1	886	-1237	-0,5	-3
Оборотні активи:	11545	11970	12721	13844	14204	49,4	49,9	52,9	1123	360	0,5	3
Запаси і затрати	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість	3340	3600	3800	4021	4214	14,8	14,5	15,7	221	193	-0,3	1,2
Грошові кошти та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції	7200	7245	7681	8564	8670	29,8	30,9	32,3	883	106	1,1	1,4
Інші оборотні активи	1005	1125	1240	1259	1320	4,8	4,5	3,5	19	61	-0,3	-1

Динаміку структурних компонентів майна ТОВ «Колсалтінг Лейн» за 2013-2017 рр. зображено на рис. 2.2.

Одним з основних напрямів діяльності компанії є надання послуг у сфері консалтингу (консультаційні послуги в галузі комп'ютерних технологій, послуги щодо розміщення і обробки даних, дослідження кон'юктури ринку та вивчення суспільної думки) та аутсорсингу (консультування з питань комерційної діяльності та управління). Маючи значний досвід у реалізації аутсорсингових проектів і розгалужену зовнішню

службу представників, ми задовольнимо вашу потребу в консалтингових послугах на будь-якому з етапів розвитку вашого бізнесу. Розглянемо структуру партнерів ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»:

- “Best Food Fest & Health” - Київський інтернет - портал о здоровій їжі. Послуги телемаркетинга, робота з діючими клієнтами порталу та залучення нових клієнтів через інтернет ресурси.
- “BASF Societas Europaea” – Німецька компанія. Обслуговуємо гарячу лінію підтримки для покупців (німецькомовних покупців). Консультації загального характеру відносно товарів – різновиди, ціни також точки покупки.
- “BYFLY” - Білоруська компанія провайдер інтернет та кабельного телебачення. Ми надаємо для них технічну платформу для прийому і обробки дзвінків. Так само, ми інтегрували для компанії універсальну он-лайн статистику обробки дзвінків.
- ЮПТЕР – Російська страхова компанія. Займаємося телефонним анкетуванням та актуалізацією баз даних. Розробляємо презентації нових продуктів компанії.
- TORONTOVKA.COM – інтернет портал, Канада. Телемаркетинг та аутстафінг.
- ТОО «Колёса» - це не просто онлайн-дошка безкоштовних оголошень, а справжня торгова площадка і електронний довідник для автомобілістів і тих, хто тільки планує ними стати. Ми оброблюємо дзвінки, підтримуємо сайт у робочому стані та модеруємо його. Виконуємо функції адміністраторів сайту та підтримки клієнтів. Також розглядаємо пропозиції щодо співпраці з даною компанією. Компанія з Казахстану.
- ALVI SHOP - зарубіжний інтернет магазин, який здійснює продаж великої кількості товарів для автомобілів на території

Європейського Союзу та Російської Федерації. Ми обробляємо дзвінки, проводимо консультації та оформлюємо продаж товарів.



Рис. 2.2. Динаміка структури майна ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за 2013-2017 рр.

Отже, діяльність ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» орієнтована на формування високого рівня корпоративної підтримки клієнтських потреб. Соціально-етична промоція – це важлива складова політики компанії. Відповідальний підхід до співпраці, виконання договірних зобов'язань – і досягнення поставлених цілей, проявляється в готовності взяти відповідальність за фінансовий результат проекту. Розвиток ділових відносин з партнерами також враховує сучасні тенденції на вітчизняному та зарубіжному фінансовому, інформаційному та комунікаційному ринку.

Доцільно відзначити, що у складі зовнішньої служби компанії працюють фахівців високого рівня і досвідом роботи, які використовують базу широких професійних контактів з успішними ключовими менеджерами різних галузей, здатних у найкоротші терміни вирішити завдання клієнтів. Розширення можливостей щодо оновлення середовища взаємодії клієнтів

різних країн мотивує ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» до формування власної інвестиційної привабливості у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства[30, с. 42].

Оцінка складу і динаміки оборотних і необоротних активів компанії. Аналіз оборотних коштів проведемо за допомогою табл. 2.2

З даної таблиці видно, що вартість оборотних активів протягом усього періоду збільшувалась. За 2016 р. збільшилася на 1123 тис. грн., а у 2017 р. на 360 тис. грн. Серед оборотних активів підприємства найбільшу частку займають грошові кошти та їх еквіваленти- близько 60%, дебіторська заборгованість – близько 30%, і найменшу частку займають інші оборотні активи- близько 10 %. Всі показники за період 2015-2017рр. мають тенденцію до збільшення. Динаміку оборотних активів зображено на рис. 2.4.

Таблиця 2.2

Аналіз складу оборотних активів ТОВ «Колсалтинг Лейн» за 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Відхилення (2016/ 2015)	Відхилення (2017/ 2016)
	2013	2014	2015	2016	2017		
Усього оборотних активів (тис. грн) у т.ч.:	11545	11970	12721	13844	14204	1123	360
дебіторська заборгованість (тис. грн)	3340	3600	3800	4021	4214	221	193
у % до оборотних активів;	28,9	30,07	29,9	29,0	29,7	0,9	-0,7
грошові кошти та їх еквіваленти (тис. грн)	7200	7245	7681	8564	8670	883	106
у % до оборотних активів;	62,3	60,5	60,4	61,9	61,0	1,5	-0,9
інші оборотні активи (тис. грн)	1005	1125	1240	1259	1320	19	61
у % до оборотних активів	8,7	9,3	9,7	9,1	9,9	-0,6	0,8

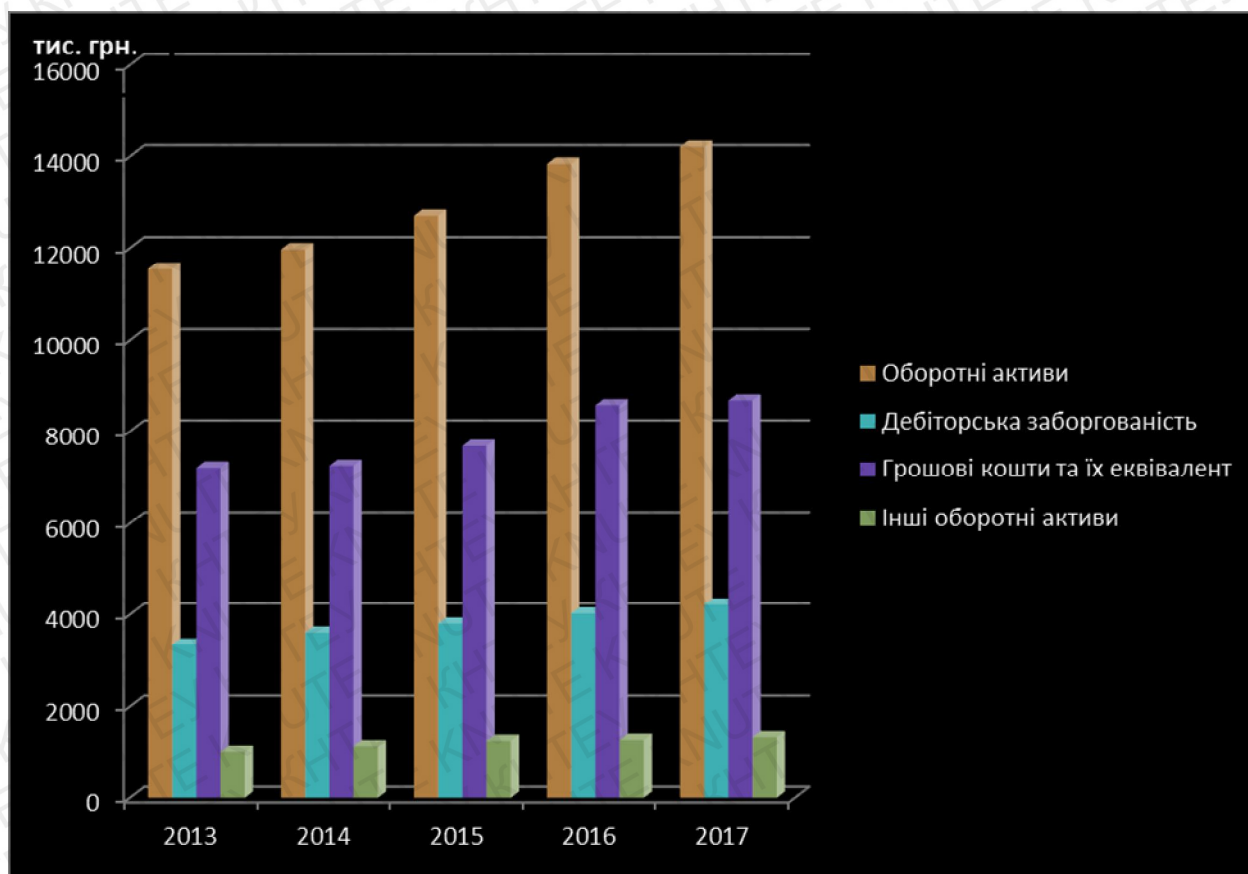


Рис. 2.4. Динаміка оборотних активів ТОВ «Колсалтинг Лейн» за 2013-2017 рр.

Ефективність використання оборотних активів на підприємстві має важливе значення, оскільки справляє значний вплив на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством (табл. 2.3). Це пояснюється тим, що тривалість обороту основних і оборотних засобів суттєво відрізняється через принципові відмінності за характером участі у виробничому процесі основних та оборотних фондів [26, с 338].

Якщо перші неодноразово беруть участь у процесі виробництва, то оборотні фонди — один раз, повністю споживаючись у кожному його циклі. Оборот основних фондів вимірюється роками, водночас як оборотні фонди і фонди обігу протягом року здійснюють, як правило, декілька оборотів.

Загалом оборотні активи, що обслуговують оборот оборотних фондів і фондів обігу, багато в чому визначають загальні темпи і ефективність виробництва.

Таблиця 2.3

Показники оборотності активів підприємства з 2013- 2017 рр.

<i>Показники</i>	<i>Роки</i>					<i>Відхилення (+;-)</i>	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Чистий дохід, тис. грн	125000	126000	127200	127980	128100	780	120
Виручка від реалізації, тис. грн.	85600	87600	97200	96895	97500	-305	605
Середня вартість оборотних коштів, тис. грн	11225	11757,5	12345,5	13282,5	14024	937	741,5
Середня вартість дебіторської заборгованості, тис. грн.	960	990	1 010,00	1 072,50	1 030,00	62,50	-42,50
Коефіцієнт оборотності активів, %	7,62	7,45	7,87	7,29	6,95	-0,58	-0,34
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	130,20	127,27	125,94	119,33	113,36	-6,61	-5,97
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	2,80	2,86	2,89	3,02	2,91	0,16	-0,11

В системі заходів, спрямованих на підвищення ефективності роботи підприємства і зміцнення його фінансового стану, важливе місце займають питання раціонального використання оборотних активів.

Ефективність використання оборотних коштів не можна виміряти за допомогою одного показника. Для цього необхідна система показників, найважливішим з яких є швидкість обертання. Цей показник обчислюється у днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот[27, с 12].

Порівняння наявності власних оборотних коштів з поточною потребою в них дає можливість визначити брак чи надлишок власних оборотних коштів. Поточна потреба в оборотних коштах розраховується як різниця всіх поточних активів і поточних зобов'язань. У підприємств нестача оборотних коштів може виникати через ряд причин: невиконання планів прибутку, несвоєчасне фінансування приросту потреби у власних оборотних коштах, наявність значної дебіторської заборгованості покупців, маркетингова

служба[31, с 234].

Коефіцієнт оборотності демонструє співвідношення виручки і середньої за період суми оборотних активів. Значення показника говорить про кількість оборотів, які здійснили оборотні активи. Розраховується цей показник за формулою:

$$Ko = PP / C_{ок} \quad (2.1)$$

де: PP - реалізована продукція

$C_{ок}$ - середньорічна вартість оборотних коштів

Отримані дані показують, що ефективність використання оборотних активів компанією ТОВ «Консалтинг Лейн» знижується. Якщо в 2016 р на кожну гривню оборотних активів продано товарів і послуг на суму 7,87 грн і, то в 2017 р. – всього на 7,29 грн., а в 2017 р. всього 6,95 грн. Головним фактором зниження показника є постійне збільшення суми дебіторської заборгованості за товари і послуги. З огляду на те, що обсяг збуту залишається відносно стабільним протягом періоду дослідження, збільшення суми дебіторської заборгованості за товари і послуги є негативним явищем. Для збільшення оборотності оборотних активів необхідно вжити заходи повернення коштів компанії. Для усунення ризику виникнення проблеми в майбутньому необхідно розробити комплексну стратегію комерційного кредитування клієнтів.

В рамках стратегії необхідно розділити всіх покупців за групами, залежно від історії співпраці, їх фінансового стану і їх важливості для компанії. Основна частка товарних (комерційних) кредитів повинна припадати на найбільш надійних та важливих клієнтів. Фактично, зниження оборотності веде до зростання потреби в фінансових ресурсах.[28, с. 40] В умовах відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів це призведе до збільшення фінансових витрат компанії. Оскільки показник знижується, компанії необхідно здійснити заходи щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості. Показник оборотності дебіторської заборгованості – показник ділової активності, який вказує на ефективність

управління заборгованістю клієнтів та інших дебіторів.

Значення коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією. Показник розраховується як співвідношення виручки (чистого доходу) до середньої за період суми дебіторської заборгованості[33, с 214].

Вважаємо, що висновок про вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан компанії не є однозначний. З одного боку, дебітори відволікають фінансові ресурси компанії. Це може привести до збільшення фінансових витрат у зв'язку з необхідністю додаткового залучення кредитних коштів. Однак з іншого боку, збільшення товарного кредитування клієнтів дозволяє підвищити рівень збуту, адже в багатьох сферах можливість отримати товар і оплатити його пізніше є важливою. Якщо витрати на залучення додаткових позикових коштів на надання товарних кредитів перевищують прибуток від збільшення продажів, то в цьому випадку зниження оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії. В інших випадках збільшення оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії[41, с. 114].

Розрахуємо оборотність дебіторської заборгованості для кожного року, розрахунок проводиться за формулою:

$$Kод = ЧД/Сдз \quad (2.2)$$

Таким чином, існує проблема постійного зниження оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Консалтинг Лейн». Якщо в 2015 р. дебіторська заборгованість компанії зробила 125,94 обороти, то в 2016 р. – лише 119,33 обороти, а в 2017 р. лише 113,36 оборотів. Для вирішення проблеми необхідно відкоригувати поточну політику управління дебіторською заборгованістю і працювати тільки на умовах передоплати з клієнтами, які не платять вчасно за надані послуги.

Побачити як швидко, в середньому, надходить платіж, можна

порахувавши тривалість обороту дебіторської заборгованості. Він розраховується за формулою:

$$Тодз = ДК/Код \quad (2.3)$$

Дані показують, що, загалом, політика управління дебіторською заборгованістю є якісною і середній період погашення дебіторської заборгованості залишається на стабільному рівні в ТОВ «Консалтинг Лейн».

Слід зауважити, що розмір дебіторської заборгованості зростає пропорційно обсягу збуту в 2013-2017 рр. Таким чином, робота компанії за цим напрямком є ефективною.

Аналіз необоротних активів ТОВ «Колсалтинг Лейн» за 2013-2017 рр. зображено проведемо у табл. 2.4

Необоротні активи товариства складаються тільки з однієї позиції – «Основні засоби». Протягом досліджуваного періоду вони мають тенденцію до збільшення на суму 886 тис. грн. у 2016 р., а у 2017 р. вони зменшуються на 1237 тис. грн.

Таблиця 2.4

Аналіз складу необоротних активів ТОВ «Колсалтинг Лейн» за 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Відхилення за період (2016/2015)	Відхилення за період (2017/2016)
	2013	2014	2015	2016	2017		
Усього необоротних активів (тис. грн) у тому числі:	10170	11170	13014	13900	12663	886	-1237
Основні засоби (тис.грн)	10170	11170	13014	13900	12663	886	-1237
у % до необоротних активів	100	100	100	100	100	-3,7	-72,9

Динаміку необоротних активів ТОВ «Колсалтинг Лейн» за 2013-2017 рр., тис. грн. представлено на рис. 2.5.

Вивченню стану, динаміки та структури основних засобів приділяється особлива увага, оскільки вони займають 100% у складі необоротних активів підприємства. Від їх кількості, вартості технічного рівня, ефективності

використання багато в чому залежать виробничі і фінансові результати діяльності підприємства[39, с 268].

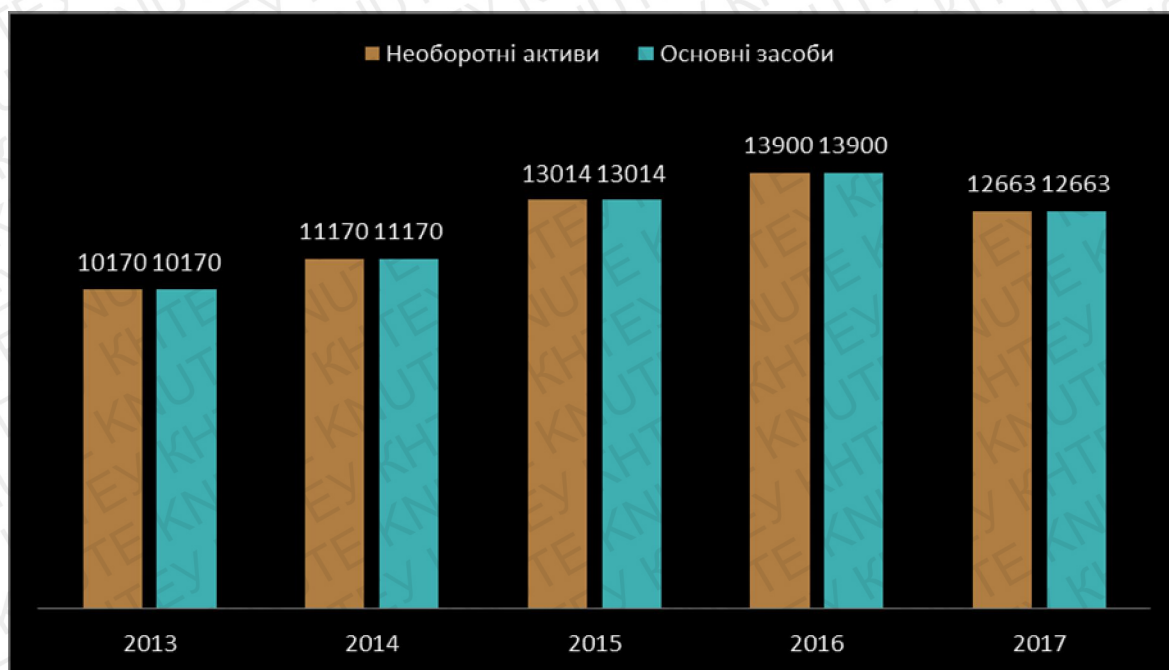


Рис. 2.5 Динаміка необоротних активів ТОВ «Колсалтинг Лейн» за 2013-2017 рр.

Так як в складі необоротних активів переважають основні засоби, дослідимо їх детальніше (таблиця 2.5). Основні засоби протягом аналізованого періоду зазнали значного зносу (у 2016 р. рівень зносу збільшився на 1203 тис. грн., а у 2017 р. на 114 тис. грн.). Це є моментом, на який потрібно звернути увагу товариству і вчасно здійснювати модернізацію та оновлення.

Таблиця 2.5

Аналіз стану основних засобів ТОВ «Колсалтинг Лейн» за 2013 – 2017 рр.

Основні засоби	Роки					Відхилення за період 2015-2016 +/-	Відхилення за період 2016-2017 +/-
	2013	2014	2015	2016	2017		
Залишкова вартість	10170	11170	13014	13900	12663	886	-1237
Первісна вартість	23970	24970	27021	28000	27987	979	-13
Знос	11800	13800	14007	15210	15324	1203	114

Технічний стан основних засобів характеризується ступенем їх

зношеності та придатності. Показниками ступеня зношеності основних засобів, обладнання, є коефіцієнт зносу, який визначається як відношення суми зносу основних засобів до їх первісної вартості.

Як правило, чим нижче коефіцієнт зносу основних засобів, тим кращий стан, в якому вони знаходяться[45, с 490]. Доцільно розрахувати коефіцієнт придатності основних засобів, який відображає частину основних засобів, придатну для експлуатації (табл. 2.6.)

Таблиця 2.6

Оцінка основних засобів ТОВ «Колсалтинг Лейн» за 2013-2017рр.

Показники	Роки					Зміни(+,-) 2016/2015	Зміни(+,-) 2017/2016
	2013	2014	2015	2016	2017		
Первісна вартість ОЗ, тис. грн.	23970	24970	27021	28000	27987	979	-13
Знос ОЗ, тис. грн.	11800	13800	14007	15210	15324	1203	114
Коефіцієнт зносу	0,49	0,55	0,51	0,54	0,55	0,03	0,01
Коефіцієнт придатності	0,51	0,45	0,49	0,46	0,45	-0,03	-0,01

Як видно з табл. 2.6, первісна вартість основних засобів за три роки збільшилась: у 2016 р. на 979 тис. грн., у 2017 р. знизилась на -13 тис. грн.

У товаристві коефіцієнт зносу, який показує знос основних засобів, складає близько 50% протягом 2013-2017 рр. Це свідчить про великий рівень зносу основних засобів.

Коефіцієнт придатності відображає частину основних засобів, придатну для експлуатації. Він у середньому склав від 45-до 49 % і протягом усього періоду мав тенденцію до зниження, що є позитивною рисою для роботи товариства і свідчив про оновлення основних засобів і їх придатність до експлуатації .

Коефіцієнт рентабельності відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів Коефіцієнт рентабельності розраховується як відношення прибутку до активів, ресурсів або потоків, що її формують (табл. 2.7)

Таблиця 2.7

Показники ефективності використання грошових ресурсів

<i>Показники</i>	<i>Роки</i>					<i>Відхилення (+;-)</i>	
	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2016-2015</i>	<i>2017-2016</i>
Чистий прибуток, тис. грн. (рядок 2350 Ф2)	12 467	9 819	10 692	12 818	11 520	2 126	- 2 126
Чистий дохід від реалізації, тис.грн (рядок 2000 Ф2)	125 000	126 000	127 200	127 980	128 700	780	- 780
Активи підприємства, тис. грн.	20 895	22 428	24 438	26 740	27 306	2 302	566
Власний капітал підприємства, тис. грн.	9 710	10 170	11 070	13 237	15 225	2 167	1 988
Рентабельність активів, %	59,66	43,78	43,75	47,94	39,16	4,19	- 8,78
Рентабельність власного капіталу, %	128,39	96,55	96,59	96,84	70,23	0,25	- 26,61
Рентабельність продажів по чистому прибутку, %	9,97	7,79	8,41	10,02	8,41	1,61	- 1,61

Вартість капіталу (WACC) – загальна сума коштів, яку треба сплатити за використання певної суми фін. ресурсів. Для розрахунку вартості капіталу використовують бухгалтерський баланс де зазначається частка заборгованості і частка акціонерного капіталу. Ці частки множаться на вартість залученого певного капіталу і в результаті отримуємо поточну вартість капіталу[44, с. 472].

$WACC = \text{вартість боргу} * \% \text{ ставка за борг} + \text{вартість акціонерного капіталу} * \% \text{ частка акціонерного капіталу}.$

Як видно з розділу II балансу за 2013-2017 рр., у підприємства відсутні довгосторокові зобов'язання. Рентабельність активів показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Високе значення

показника свідчить про хорошу роботу підприємства.

Розраховується як співвідношення отриманого чистого прибутку (або чистого збитку) до середньорічної суми активів. Інформація про вартість активів може бути отримана з балансу, а інформація про суму чистого прибутку може бути отримана зі звіту про фінансові результати (звіту про прибутки і збитки):

$$Po_a = ЧП/Аз * 100\% \quad (2.4)$$

За результатами дослідження видно, що рентабельність активів знижується в період 2013-2017рр. Якщо в 2013 р. ТОВ «Консалтинг лейн» отримала 59,66 копійок чистого прибутку на кожен вкладений гривню активів, то в 2017 р. – вже тільки 39,16 копійок. І тільки в 2016 р. спостерігався незначний ріст рентабельності на 4,17% відносно попереднього року. Загалом, діяльність компанії була менш ефективною в 2014-2017 рр., що може бути зв'язане із загальним економічним спадом і недостатньою гнучкістю компанії перелаштувати свою діяльність відповідно до нових умов на ринку. З огляду на те, що рентабельність активів формується під впливом всіх внутрішніх і зовнішніх факторів, резерви підвищення показника можуть знаходитися у всіх сферах роботи компанії. Факторами такого підвищення можуть бути і оптимізація структури оборотних активів, і підвищення суми чистого прибутку за рахунок мінімізації витрат. Загалом, необхідно працювати в напрямку зниження суми витрат і підвищення доходів. Оптимізація структури активів дозволить скоротити їх обсяг і підвищити рентабельність за умови, що обсяг генерованого прибутку підвищиться або залишиться на попередньому рівні.

Рентабельність власного капіталу – показник, що вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожен гривню залучених власних коштів. Цей індикатор є найбільш важливим для власників (акціонерів, учасників), адже дозволяє визначити зростання їх добробуту за аналізований період. Також цей показник використовується при оцінці вартості акцій підприємства, адже

рентабельність власного капіталу дозволяє визначити, на які дивіденди можуть розраховувати власники акцій або на скільки зросте вартість їх акцій[48, с. 403].

Він розраховується як співвідношення чистого прибутку компанії за період і середньої вартості власного капіталу за цей же період :

$$Р_{вк} = ЧП/ВК*100\% \quad (2.5)$$

Рентабельність власного капіталу значно знизилась за 2013-2017 рр., що пов'язане із зменшенням обсягів чистого прибутку, при одночасному зростанні суми власного капіталу. Проте скільки в цілому, показники досить високі, можна сказати що власний капітал використовується ефективно.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком - показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку (виручки компанії, за вирахуванням операційних витрат, відсотків, податків і іншого), який генерує кожна гривня продажів. Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до обсягу продажів[13, с 20].

Значення вказує на частку виручки компанії, яка залишається після вирахування всіх витрат за поточний період. Також значення дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню. Розраховується рентабельність реалізованих послуг за формулою:

$$РП = ЧП/ЧД*100\% \quad (2.6)$$

Рентабельність продажів коливається в межах 8-10% за 2013-2017 рр. Це не дуже високий показник, проте факт того, що він не від'ємний свідчить про ефективне управління витратами компанії «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність. Термін «ліквідний» передбачає безперешкодне перетворення майна в кошти платежу. Чим менше час, необхідний для перетворення окремого виду активів, тим вища його ліквідність. Таким чином, ліквідність підприємства- це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення

короткострокових зобов'язань.

Оцінку ліквідності підприємства виконують за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють зіставити вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних зобов'язань. До них належать: коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття); коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт швидкої ліквідності); коефіцієнт абсолютної ліквідності;

Для визначення спроможності підприємства погасити свої зобов'язання необхідно проаналізувати:

- 1) процес надходження коштів від господарської діяльності і формування залишку коштів після погашення зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, а також виплати дивідендів;
- 2) структуру кредиторської заборгованості підприємства; визначити, є вона «стійкою» чи простроченою (термін погашення якої минув).

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку ліквідності активів[16, с 336]. Оскільки поточні зобов'язання підприємства погашаються в основному за рахунок поточних активів, для забезпечення нормального рівня ліквідності необхідно, щоб вартість поточних активів перевищувала суму поточних зобов'язань (ця вимога також впливає з “модифікованого золотого фінансового правила”). Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5...2,5, але не менше 1.

Однак на його рівень впливає галузева належність підприємства, структура запасів, стан дебіторської заборгованості, тривалість виробничого циклу й інші фактори.

Значення коефіцієнта, рівне 1, припускає рівність поточних активів і пасивів. Однак якщо взяти до уваги, що ступінь ліквідності різних елементів поточних активів істотно відрізняється, можна допустити, що не всі активи

будуть негайно реалізовані або ж реалізовані по повній вартості, у результаті чого можлива загроза погіршення фінансового стану підприємства.

Крім того, у підприємства повинен бути деякий обсяг виробничих запасів для продовження виробничо-господарської діяльності після погашення всіх поточних зобов'язань. Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчитиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження[14, с 448].

Коефіцієнти ліквідності розраховуються за інформацією із Балансу і представлені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Аналіз ліквідності підприємства ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»
за період 2013 – 2017 рр.**

Показники	Роки					Відхилення (+;-)	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016- 2015	2017- 2016
Грошові кошти, тис. грн.	7 050	7 223	7 463	8 123	8 617	660	495
Оборотні активи, тис. грн.	11 225	11 758	12 346	13 283	14 024	937	742
Поточні зобов'язання, тис. грн.	11 978	12 695	13 368	13 503	12 081	135	- 1
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,94	0,93	0,92	0,98	1,16	0,06	0,18
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,59	0,57	0,56	0,60	0,71	0,04	0,11

Розрахуємо коефіцієнт загальної ліквідності для ТОВ “ КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН ” виходячи з даних у фінансовій звітності.

$$K_{зл} = OAc / ПЗс \quad (2.7)$$

де : *OAc* - середня вартість оборотних активів

ПЗс - середня вартість всіх поточних зобов'язань

Розраховані показники наближаються до 1 за період 2013-2016 рр. та перевищують одиницю в 2017 р. Значення нижче 1 показує, що підприємство

перебуває в зоні ризику щодо можливості погашення свої поточних зобов'язань. Оскільки, у підприємства немає взагалі запасів, коефіцієнт швидкої ліквідності не розраховувався.

Тепер розрахуємо коефіцієнт абсолютної ліквідності. Це дасть змогу зрозуміти, яку частину своїх зобов'язань підприємство може погасить сумою наявних грошових коштів:

$$K_{ал} = GK / ПЗс \quad (2.8)$$

де: $ОАс$ – середня вартість грошових коштів

$ПЗс$ – середня вартість всіх поточних зобов'язань

Теоретично, значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,2...0,3. На практиці ж значення бувають значно нижчі, і за цим показником не можна відразу робити негативні висновки про можливості підприємства негайно погасити свої борги, тому що мало ймовірно, щоб всі кредитори підприємства одночасно пред'явили б йому свої вимоги. У той же час, занадто високе значення показника абсолютної ліквідності свідчить про нерациональне використання фінансових ресурсів[23, с 24].

З розрахунків видно, що значення показника збільшується на протязі всього аналізованого періоду (2013-2017 рр.) і суттєво перевищує достатній коефіцієнт 0,3-0,4. Тому підприємству – суб'єкту ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», необхідно більше детального опрацювати це питання, так як занадто високий показник “вище норми”, може казати про нерациональне використання фінансових ресурсів компанії – суб'єкта ЗЕД.

Беручи до уваги, що діяльність ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» орієнтована на розвиток інтерактивних видів господарської діяльності та є суб'єктом ЗЕД, можна констатувати, що процес роботи налагоджений, і компанія займає стійке положення у сфері фінансово – консультаційної діяльності. Тому треба залучати додаткові інвестиції для розширення компанії та розвиватися у інших містах України та Європи.

2.3. Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

У процесі діяльності підприємства формуються доходи, витрати і фінансові результати. Фінансові результати діяльності підприємства характеризують результативність його розвитку, їх відображають за допомогою певних показників. Здійснимо економічний аналіз фінансових результатів ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за 2013-2017 рр. (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз фінансових результатів ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за 2013-2017рр.

Показники	Роки					Відхилення	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	125 000	126 000	127 200	127 300	128 700	100	1 400
Зміна доходу, %	-	0,80	0,95	0,08	1,09	-0,87	- 1,01
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	85 600	87 660	97 200	97 300	97 500	100	200
Зміна собівартості, %	-	2,41	10,88	0,10	-0,20	-10,78	- 10
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	39 400	38 340	30 000	30 000	30 000	-	- 189
Інші операційні доходи, тис. грн.	650	721	600	610	600	10	179
Інші операційні витрати, тис. грн.	25 500	27 000	16 800	16 989	16 800	189	189
Прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис. грн.	14 550	12 061	13 800	13 621	13 800	-179	179
Фінансові доходи, тис. грн.	-	-	-	-	-	-	179
Фінансові витрати, тис. грн.	-	-	-	-	-	-	32
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	14 550	12 061	13 800	13 621	14 400	-179	147

Проаналізувавши табл. 2.9 можна сказати, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції впродовж 2013-2016 рр. стабільно зростала. В 2017 р.

відбувся значний ріст (+ 1400 тис. грн) відносно 2016 р.

Собівартість реалізованої продукції теж зростала, але швидшими темпами, ніж ріст виручки від реалізації.

Під доходами розуміють збільшення економічних вигід у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, що приводять до зростання величини власного капіталу підприємства (за винятком його змін, що здійснюються внаслідок проведення додаткових внесків власників). Забезпечення діяльності підприємства передбачає проведення різноманітних витрат[65, с 628].

Далі розглянемо структуру доходів ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за 2013-2017рр (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Структура доходів ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Відхилення	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Чистий дохід(виручка) від реалізації продукції	125 000	126 000	127 200	127 300	128 100	100	800
Інші операційні доходи	650	721	600	610	600	10	- 10
Всього доходи	125 650	126 721	127 800	127 910	128 700	110	790
Частка інших доходів,%	0,517	0,569	0,469	0,477	0,468	0,007	- 0,009

За даними таблиці 2.10, складеної на основі інформації звіту про фінансові результати товариства за 2013-2017 роки видно, що товариство має інші операційні доходи. Проте, їхня частка становить менше 1% в структурі доходів підприємства. Витрати підприємства – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Розглянемо структуру витрат досліджуваного підприємства за даними табл. 2.11, складеної на основі інформації звіту про фінансові результати.

Таблиця 2.11

Структура витрат ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за 2013-2017 рр.

Показники	Роки					Відхилення	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Собівартість реалізованої продукції	85 600	87 660	97 200	97 300	97 200	100	- 100
Інші операційні витрати	25 500	27 000	16 800	16 989	16 800	189	- 189
Всього витрати	111 100	114 660	114 000	114 289	114 000	289	- 289
Частка інших витрат, %	22,95	23,55	14,74	14,86	14,74	0,13	- 0,13

Собівартість реалізованої продукції має тенденцію до збільшення. Для зменшення собівартості продукції(послуг) підприємству необхідно впливати на різні елементи витрат, які включаються до собівартості продукції: оптимізація витрат на оплату праці, співпраця з постачальниками.

Частка інших витрат в структурі витрат доволі висока. Проте, спостерігається тенденція до їх зменшення. Якщо в 2013 р., інші витрати становили майже 23%, то в 2017 р. вже тільки 14,75%.

На рисунку 2.6 можна побачити співвідношення доходів та витрат підприємства. Прибутковість підприємства на протязі розглянутого періоду перевищує 10% коливаючись від 10,5% до 13,1%, що свідчить про стабільну і достатньо успішну діяльність підприємства на ринку.

Можна зробити такий висновок що, компанія на високому рівні задовольняє потреби своїх клієнтів про що, свідчить досить прибутковість підприємства, а також співпраця з міжнародними компаніями та концернами.

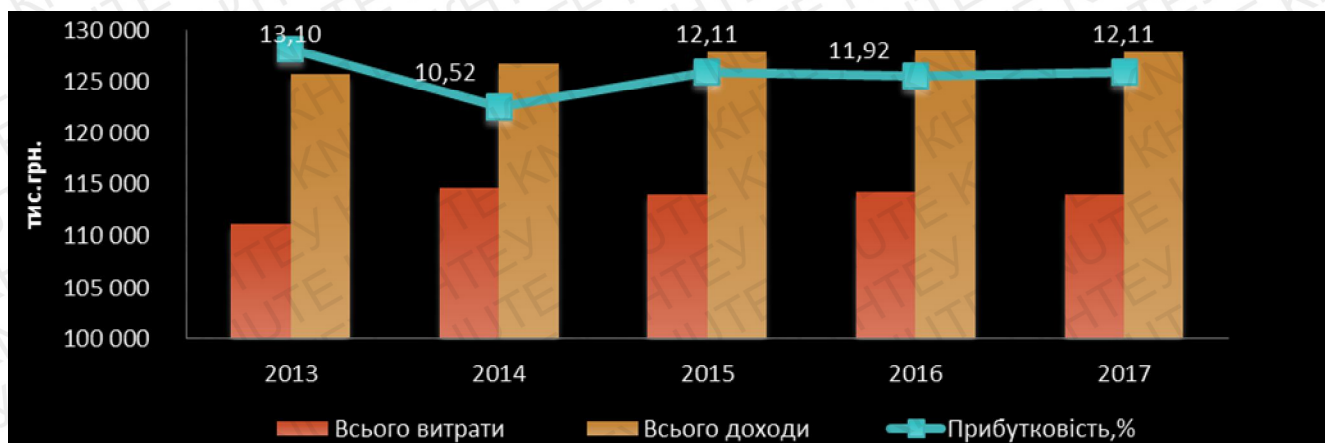


Рис. 2.6. Динаміка доходів та витрат ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за 2013-2017 рр.

Отже, проведений аналіз діяльності підприємства – суб'єкта ЗЕД, ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» засвідчив як позитивні, так і проблемні аспекти в його функціонуванні зокрема, собівартість реалізованої продукції за аналізований період з 2013 р. по 2017 р. має тенденцію до збільшення що свідчить про проблеми з оптимізацією продажів на підприємстві. Але є, й позитивні тенденції, це прибутковість підприємства суб'єкта ЗЕД, ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» з 2013 р. по 2017 р. аналізований період, прибутковість підприємства не знижується за 10% , а навпаки потроху зростає .

У сфері ЗЕД компанія прагне нарощувати свою присутність на світовому ринку про що, свідчить співпраця з іноземними компаніями «BYFLY» та «ALVISHOP», але на цьому шляху є фактор того, що підприємство максимально ефективно використовує свій ресурс про що свідчить зростання собівартості продукції. Саме тому пропонується:

- Оптимізувати витрати на оплату праці;
- Переглянути існуючі контракти “договори” на постачання обладнання і проаналізувати ринок обладнання, можливо на ринку є більш оптимальні умови співпраці.

Висновки до розділу 2

Провівши аналіз діяльності та фінансового стану підприємства суб'єкта ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», можна зробити наступні висновки:

Основними видами діяльності підприємства суб'єкта ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» є фінансово-консультаційні послуги:

- Консультаційні послуги в галузі комп'ютерних технологій
- Послуги щодо розміщення і обробки даних
- Веб-портали “створення сайтів та лендінг пейдж”
- Консультування з питань комерційної діяльності та управління
- Дослідження кон'юнктури ринку та вивчення суспільної думки.

Виявлено що підприємство суб'єкт ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», здійснює свій розвиток ефективно, про що свідчить збільшення доходів підприємства на протязі 5-ти років. Це передусім результат ефективної системи управління, також відмічене позитивне збільшення майже за усіма показниками, що характеризується ефективним використанням ресурсів підприємства. Тому можна припустити що 2018 рік не буде виключенням і компанія збільшить свої прибутки.

При аналізі зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» було виявлено, що саме директор підприємства та один менеджер ЗЕД виконують роль координатора зовнішньоекономічної діяльності підприємства. І це, на жаль, не позитивно відбивається на зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Саме тому пропонується створити спеціальний відділ зовнішньоекономічної діяльності, який повинен безпосередньо підпорядковуватись начальнику відділу ЗЕД та самостійно здійснювати все операції з зовнішніми партнерами та клієнтами компанії.

До такої організаційної форми управління ЗЕД має прагнути підприємство суб'єкт ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», якщо хоче працювати на повну потужність та розширювати свої можливості.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОМПАНІЇ ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

3.1. Заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості компанії

Інвестиційна привабливість підприємства залежить від багатьох факторів, серед яких є керовані (система управління, фінансовий стан, персонал), так і некеровані (тенденції розвитку галузі, стан економіки, рейтинг конкурентоспроможності країни та ін.). Основними факторами впливу на підвищення інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД, доцільно вважати: економічні, фінансові, організаційні, інформаційні, котрі обумовлюють відповідні напрями розвитку діяльності (табл. 3.1).

Табл. 3.1.

Фактори впливу підвищення інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД*

<i>Фактори прямого впливу</i>		
<i>Напрями підвищення інвестиційної привабливості</i>	Фінансові фактори ▪ підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві; ▪ зростання ефективності використання обігових коштів; ▪ підвищення ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності підприємства – суб'єкта ЗЕД; ▪ удосконалення управління прибутком підприємства.	Економічні фактори ▪ запровадження нових маркетингових і комунікативних заходів; ▪ управління процесом ціноутворенням за різними напрямками ЗЕД; ▪ впровадження моніторингу цін на товари й послуги на ринку; ▪ зростання ефективності діяльності підприємства на основі упровадження прогресивних, інноваційних, екологічних, безпекових та ін. технологій.
	<i>Фактори опосередкованого впливу</i>	
<i>Напрями підвищення інвестиційної привабливості</i>	Організаційні фактори ▪ формування умов для раціонального використання соціальних і кадрових ресурсів підприємства у сфері ЗЕД; ▪ покращення рівня якості роботи управлінського персоналу; ▪ підсилення ролі ділової репутації та бізнес-іміджу на внутрішньому та зовнішньому ринку; ▪ розробка ефективної PR-стратегії; ▪ створення надійного PR-ресурсу.	Інформаційні фактори ▪ розробка і цільове впровадження прогресивних інформаційних систем міжнародного формату; ▪ забезпечення належного рівня доступності внутрішньої інформації; ▪ налагодження й розширення каналів обміну зовнішньою інформацією; ▪ удосконалення інформаційних систем розвитку діалогу зі споживачами; ▪ активізація партнерства у сфері ЗЕД.

* Удосконалено автором на основі [25, с. 49]

Поміж окремих факторів та напрямів підвищення інвестиційної привабливості доцільно використовувати їх групування за ступенем впливу, а саме: фінансові та економічні фактори, що здійснюють прямий вплив на рівень інвестиційної привабливості підприємства, фактори опосередкованого впливу. Важливим фактором, що впливає на конкурентоспроможність підприємства, є підвищення якості послуг. Ця вимога стосується не тільки підвищення якості наданих послуг, а й відповідності їх міжнародним стандартам якості. Наявність величезної кількості вимог до якості набагато збільшує витрати, пов'язані з наданням послуг та їх тестуванням, дозволяє виходити на міжнародний ринок із світовим рівнем цін на послуги.

Соціальні фактори і резерви росту інвестиційної привабливості включають використання моделей стимулювання високих результатів діяльності, прогресивних форм оплати і стимулювання праці, системи заохочення і компенсаційних виплат, які в кінцевому підсумку призводять до покращення саме фінансово-господарських показників діяльності підприємства. Їх вплив може бути простежений під час розрахунку рейтингу інвестиційної привабливості і відбивається на його кінцевому значенні[61, с 112].

У підвищенні ефективності управління на підприємстві найважливішим є забезпечення достатньої мотивації кваліфікованих фахівців-управлінців у максимізації фінансово-економічних результатів діяльності підприємства.

Серед інформаційних напрямів зростання інвестиційної привабливості і, зокрема, впровадження прогресивних технологій та інформаційних систем, слід виокремити необхідність інтеграції окремих автоматизованих систем управління на підприємстві. Інтеграція різних систем управління не є разовою операцією, а повинна бути серйозним і довготривалим процесом. Серед інших інформаційних складових, формування інвестиційної привабливості підприємства слід виділити ступінь відкритості внутрішньої інформації для потенційних інвесторів, які, за відсутності необхідних їм

даних, можуть одразу віднести потенційного реципієнта до категорії об'єктів з високим ризиком вкладання коштів, тобто з низькою інвестиційною привабливістю [60, с. 20].

Розглядаючи інформаційні потоки підприємства, їх не слід розцінювати як замкнуту систему. Вкрай важливим є не тільки високий рівень автоматизованих систем управління на підприємстві, але й наявність сталих і розвинутих інформаційних зв'язків з іншими господарюючими суб'єктами, в першу чергу, з державними органами, постачальниками та споживачами. В межах економіки країни найнеобхіднішими є заходи із спрощення відносин із податковою адміністрацією, перехід на виключно електронні розрахунки із контрагентами.

Підвищення інвестиційної привабливості може бути як наслідком прямого покращення показників, наприклад, прискорення обігу оборотних коштів за рахунок скорочення заборгованості, а також непрямого, наприклад, підвищення вмотивованості персоналу, що в кінцевому рахунку призведе до покращення фінансових показників. Але зв'язок між такими факторами і фінансовими коефіцієнтами простежити набагато важче. Саме визначення напрямів підвищення інвестиційної привабливості реально характеризує поточний стан та потенціал підприємства, як для майбутніх інвесторів, так і для менеджменту компанії.

Вихід на нові ринки можливий виключно за умовою отримання сертифікації якості підприємства та його продукції, що й було запропоновано у якості організаційних заходів підвищення інвестиційної привабливості та міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Слід відмітити, що особливістю діяльності ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» на ринку консалтингу є те, що її ефективність залежить від рівня кваліфікації персоналу. Якість консультаційних послуг напряму залежить від рівня кваліфікації персоналу підприємства. Тому навчання персоналу та підвищення його кваліфікації є важливим фактором підвищення інвестиційної привабливості підприємства [60, с 20].

Виходячи з дослідження, проведеного в попередньому розділі роботи, та особливостей діяльності ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», слід відмітити наступні напрями підвищення інвестиційної привабливості підприємства:

- розвиток персоналу (підвищення якості роботи управлінського персоналу, навчання та підвищення кваліфікації персоналу);
- впровадження на підприємстві автоматизованої системи управління проектами.

Використання цих пріоритетних напрямів підвищення інвестиційної привабливості підприємства дасть змогу підприємству ефективно керувати власною конкурентоспроможністю, що є запорукою його подальшого розвитку [58, с 108].

Розглянемо особливості запропонованих заходів підвищення інвестиційної привабливості підприємства ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

Працівників, які мають схильність до навчання, слід зацікавлювати у подальших особистих досягненнях і сприяти підвищенню їх професійного рівня, а також обрати максимально ефективний вид навчання. Таких працівників пропонується обов'язково направляти на стажування до наукових організацій з метою освоєння кращого досвіду в роботі та отримання нових ідей, тобто працівник навчатиметься тому, що його цікавить, і підприємству це вигідно, оскільки отримані знання в подальшому сприятимуть підвищенню конкурентних переваг.

Спеціалістів, які мають організаторські та лідерські здібності, – направляти в цільові аспірантури для підвищення рівня їх науково-педагогічної кваліфікації та для надання їм можливості проводити навчання інших фахівців на семінарах підприємства.

Для працівників, які володіють особливими професійними здібностями, потрібно організовувати курси підвищення кваліфікації у формі самоосвіти.

Спеціаліст, який має певні професійні проблеми, можливо, потребує проходження курсу перепідготовки. Тому спочатку потрібно виявити

причини проблем, щоб прийняти правильне рішення. Такий підхід може бути ефективним при проблемі плинності.

Нереалізовані задачі одного працівника негативно впливають на господарський процес діяльності підприємства в цілому. Тому необхідно виявити причини невдач та визначити подальшу долю працівника. Якщо причина полягає у професійній недосконалості, потрібно визначитися з курсами підвищення кваліфікації або проходження перепідготовки.

На етапі розробки програми навчання потрібно здійснити зріз потреб у навчанні за допомогою заповнення анкет, бесід зі співробітниками та їхніми керівниками і сформулювати остаточну вибірку форм навчання персоналу ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН». Фіналом навчальних програм має стати підготовка практичної презентації працівниками, яка має засвідчити рівень оволодіння ключовими навичками навчальних модулів.

Конкретні дати заходів навчання персоналу залежать від моменту початку реалізації проекту. Насамперед, необхідно розробити і затвердити набір необхідних внутрішніх документів, на підставі яких будуть здійснюватися заходи щодо навчання співробітників.

Основна роль у розробці документації приділяється відділу кадрів, але активну участь у цій роботі повинні брати і лінійні керівники. Директор повинен контролювати весь процес і затверджувати розроблені документи. Крім того, завдання директора – донести до керівників всіх рівнів важливість проведених заходів і необхідність серйозного відношення до них. Етап розробки і затвердження внутрішньої документації розрахований на строк 3–3,5 місяці.

Для впровадження на підприємстві автоматизованої системи управління проектами, в першу чергу, потрібно визначати, який програмний продукт, представлений на ринку, підійде для цілей ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

Компанія «Innoware» оголосила про вихід на ринок рішення IW PPM (Project Portfolio Management) – комплексної системи для управління

проектами, портфелем проектів і організації проектного офісу. Це перше рішення на ринку Східної Європи, що охоплює всі можливі бізнес-процеси підприємства, зв'язані з веденням проектною діяльністю – від календарно-ресурсного планування до управління коштами і розрахунку інвестиційної привабливості проектів.

Головним компонентом IW PPM є індивідуально розроблений для підприємства корпоративний стандарт управління проектами. Система побудована на базі Microsoft® Office Project Server і Microsoft® Office Project Portfolio Server, інтегрується з ERP і містить у собі ще цілий ряд програмних продуктів Microsoft.

В основі рішення IW PPM лежать міжнародні стандарти, розроблені Інститутом управління проектами (Project Management Institute (PMI), США) і прийняті як стандарти ANSI/ISO. Головним компонентом IW PPM є індивідуально розроблений для підприємства корпоративний стандарт управління проектами. Він охоплює всі аспекти діяльності компанії (організаційні, фінансові, функціональні й ін.), включаючи методологію оперативного управління проектами, процедури корпоративного управління проектами і функціонування проектного офісу, політикові фінансового обліку компанії, документи, бази даних і інші елементи, необхідні для реалізації проектів на даному підприємстві.

PPM-система (Project Portfolio Management System) дозволяє значно підвищити ефективність роботи компанії, зокрема продуктивність персоналу, який працює на проектах, а також оптимізувати використання виробничих засобів. Тому для компаній, які планують рости й розвивати свій бізнес, PPM є ключовим інструментом, за допомогою якого вони зможуть реалізувати свій потенціал [54, с 225].

Таким чином, у міру того як на підприємстві зростає кількість взаємозв'язаних функціональних одиниць, що беруть участь в реалізації проектів, – зростає вигода від застосування єдиної корпоративної методології управління проектами. Процес інформаційної взаємодії призведе до

покращення сприйняття інформації на всіх рівнях організації, що допоможе зменшити опір змінам (відомо, що важко отримати від персоналу підтримку при проведенні змін, якщо співробітники не розуміють цілі).

Процес стратегічного планування управління проектами дає працівникам, які знаходяться на всіх рівнях організації, можливість брати участь у змінах, тим самим зменшуючи страх перед невідомістю.

При наявності коректно працюючих засобів та процедур, а також компетентного персоналу, що виконує ці процедури, у підприємства підвищується можливість досягнення більшого рівня успіху при виконанні проектів, зменшенню їх вартості, і як наслідок до збільшення прибутковості.

Результатом впровадження механізму управління проектами є стандартизована методологія управління проектами, що представляє собою набір документів:

- 1) корпоративний стандарт управління проектами, що містить опис загальних принципів проектного управління, класифікатор проектів, опис ролей учасників проектної діяльності, загальний карту процесів по керуванню проектами;
- 2) докладний опис усіх процесів управління проектами, положень, шаблонів, посадових інструкцій і інших необхідних регламентних документів.

Системне представлення задач управління проектами, структурованих по елементах пропонованої методології дозволить забезпечити повноту розв'язуваних задач, їх інформаційну взаємозв'язку і логікові здійснюваних процесів.

Отже ці зміни призведуть до того що підприємство – суб'єкт ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», зможе максимально ефективно використовувати ресурс своїх працівників, налаштує роботу ефективнішу роботу проектного відділу та допоможе стати більш конкурентоспроможним у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

3.2. Інформаційне забезпечення процесу підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

З метою підвищення ефективності функціонування, реалізації стратегічних та тактичних завдань, пов'язаних із інвестиційною діяльністю на ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», необхідно провести суттєві зміни в управлінні виробничо-господарськими процесами та в реалізації інвестиційних проектів.

На підприємстві не здійснюється повномасштабне управління проектами, відсутній систематизований, наскрізний всеохоплюючий документообіг, не реалізована система планування надання послуг замовникам, неефективно функціонує система розподілу повноважень та обов'язків між персоналом під час реалізації певних проектів або надання послуг замовникам.

Все це негативно впливає на результативність діяльності ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», не сприяє покращенню його іміджу, знижує рівень використання наявного кадрового, інформаційного, фінансового та майнового потенціалу.

У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне, на підприємстві впровадити автоматизовану систему управління проектами. Це розширить можливості підприємства щодо забезпечення контролю якості продукції та підвищення рівня організації управління підприємством ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

Для впровадження автоматизованої системи управління проектами на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» слід провести наступні заходи (табл. 3.2).

Доцільно зазначити, що ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» у своїй діяльності орієнтована на стимулювання існуючих та активізацію нових сегментів ЗЕД і тому запроваджує проведення нових заходів у відділу по роботі з проектами, та прагне впровадити автоматизовану систему управління на підприємстві – суб'єкта ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

Заходи по впровадженню автоматизованої системи управління проектами на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

<i>№ п/п</i>	<i>Задачі</i>	<i>Виконавець</i>	<i>Термін виконання</i>
1.	Провести аналіз всіх бізнес-процесів, що відбуваються під час обслуговування замовлень в організації	Директор, начальник відділу продажів	2 тижня
2.	Стандартизувати бізнес-процеси по всім типовим процедурам управління проектами в організації	Директор, начальник відділу продажів	2 тижня
3.	Розробити документацію по управлінню проектами: Корпоративний стандарт управління проектами (КСУП)	Директор, начальник відділу продажів	1 місяць
4.	Провести навчання персоналу та ознайомлення із Корпоративним стандартом управління	Начальник відділу продажів	1 тиждень
5.	Впровадити автоматизовану систему управління проектами на підприємстві	Директор, начальник відділу продажів	1 місяць
6.	Виявлення недоліків системи в процесі експлуатації та їх вилучення	Начальник відділу продажів	1 місяць

Головний документ, що стандартизує процес управління проектами на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» та описує його як систему, – «Корпоративний стандарт управління проектами» – буде мати наступну структуру: загальні положення; нормативна база; основні засади Корпоративного стандарту управління проектами; документація; процеси Корпоративного стандарту управління проектами; інформаційна система управління проектами; додатки (шаблони основних робочих документів).

Наведемо рекомендації щодо змісту кожного розділу Корпоративного стандарту управління проектами.

1. Розділ «Загальні положення». Розділ має включати наступний текст:

- даний Стандарт розроблено з метою регламентації системи управління проектами підприємства ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»;

- корпоративний стандарт управління проектами – це сукупність професійних методів і процедур управління проектами, направлених на підтримку і підвищення ефективності процесів планування і управління проектами підприємства;
- стандарт може дороблятися під дією факторів зовнішнього середовища з врахуванням внутрішніх змін в діяльності підприємства;
- користувачами Стандарту є: директор ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», начальники відділів, менеджери проектів, інженери-програмісти, співробітників відділів реалізації, веб-маркетингу, відділу програмного забезпечення підприємства.

2. Розділ «Нормативна база» слугує основою цього стандарту, а саме: ANSI/PMI PMBoK 2016; NCB UA Version 3.0; ISO 10006:2016.

3. Розділ «Основні засади Корпоративного стандарту управління проектами» - визначаються основні засади створення проектної команди, затверджуються посадові особи, які відповідають за створення команди проекту та включення до неї всіх необхідних спеціалістів.

4. Розділ «Документація» - опис стандартизованої робочої документації, що буде використовуватись учасниками проектів.

5. Розділ «Процеси Корпоративного стандарту управління проектами» - містить характеристику всього процесу управління проектом, функції виконавців, перелік їхніх робіт і звітності до кожного етапу роботи.

Для керівників підприємства можна запропонувати наступний перелік бізнес-процесів ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» (Система процедур автоматизованого управління проектами для ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» додаток Д таблиця 1).

У табл. 1, додатку Д (Система процедур автоматизованого управління проектами для ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» див. додаток Д) основні описані процедури укрупнено. Керівництву підприємства слід детально розробити всі дрібні процедури та описати їх в документі «Керівництво з управління проектами» в ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

6. Розділ «Інформаційна система управління проектами» включає опис процедури автоматизованого створення файлу проекту та його ведення.

7. Розділ «Додатки (шаблони основних робочих документів)» - шаблони всіх робочих документів проекту (всі документи зібрані в альбом шаблонів).

Створення Корпоративного стандарту автоматизованого управління проектами – це тільки перший етап впровадження системи управління проектами на підприємстві. На наступному етапі постає важливе питання вибору програмного забезпечення або ручного способу обробки інформації. Послідовність виконання завдань за проектом та взаємозв'язок між ними визначено у табл.1. Послідовність робіт за проектом, їхня тривалість та взаємозв'язок. [Додаток Г]

Слід відмітити, що для цього проекту додаються витрати на купівлю та підтримку програмного забезпечення. На початкових етапах роботи з проектом внаслідок того, що обсяги вихідної інформації є недостатніми, дуже важко зробити кількісний аналіз ризику. У цих випадках доцільно використовувати експертний метод аналізу ризику.

Перевагами експертного методу аналізу ризиків є: відсутність необхідності точної вихідної інформації та спеціальних програм для ЕОМ, можливість проведення оцінки до розрахунку ефективності проекту та простота розрахунку. До недоліків можна віднести складність залучення кваліфікованих експертів та суб'єктивність оцінок. Для аналізу ризику проекту було залучено 7 незалежних експертів, яким було запропоновано заповнити форму приведену у табл. 3.3

Таблиця 3.3

Форма для експертного аналізу ризику (приклад заповнення)

№ з/п	Найменування ризику	Ймовірність настання ризику, (0-1)	Важливість ризику, (1-100)
1.	Зниження запланованих обсягів реалізації	0,2	20
2.	Зниження ціни	0,3	40
3.	Підвищення матеріальних витрат	0,3	35

Продовження таблиці 3.3

4.	Інше підвищення витрат	0,5	65
5.	Перевитрати запланованого фонду оплати праці	0,2	30
6.	Оплата підвищених відрахувань і податків	0,4	50

Ймовірність настання ризику виставлялася у частках одиниці, а небезпека даного ризику для підприємства – за стабільною шкалою.

Інтегральний півень ризику визначається за формулою $(\sum A)/n$ де А – оцінка ризику, n – кількість оцінок[63, с 400].

Отриманий в результаті експертного опитування інтегральний рівень ризику порівнюється з граничним рівнем ризику прийнятним для даного проекту (табл. 3.4). Якщо інтегральний рівень ризику перевищує граничний то даний ризик є неприйнятним для проекту.

Таблиця 3.4

Аналіз інтегрального рівня ризику експорту продукції ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

<i>Найменування ризику</i>	<i>Граничний рівень ризику</i>	<i>Інтегральний рівень ризику</i>	<i>Прийнятність ризику</i>
1. Зниження запланованих обсягів виробництва і реалізації	25	22.00	прийнятний
2. Зниження цін	30	27.50	прийнятний
3. Підвищення матеріальних затрат	30	34.79	неприйнятний
4. Інше підвищення витрат	40	38.14	прийнятний
5. Перевитрати запланованого фонду оплати праці	15	11.43	прийнятний
6. Оплата підвищених відрахувань і Податків	40	50.64	неприйнятний

За результатами порівняння, робиться висновок про прийнятність ризиків, розробляється комплекс заходів з усунення неприйнятних ризиків. З таблиці видно, що неприйнятними є ризики оплати підвищених відрахувань і податків, а також підвищення матеріальних витрат. Необхідно розробити заходи по зменшенню негативних впливів на виробництво різних видів ризиків (табл. 3.5). Не аналізуються інфляційно-дефляційні та політично-інституційні ризики, які також не залежать від якості господарської діяльності підприємства[53, с 184].

Таблиця 3.5

Заходи зі зменшення негативних впливів ризиків

<i>Найменування ризику</i>	<i>Прийнятність ризику</i>	<i>Заходи</i>	<i>Виконавці</i>
Підвищення матеріальних витрат	Неприйнятний	Постійний чіткий контроль за матеріальними витратами	Бухгалтер
Оплата підвищених відрахувань і податків	Неприйнятний	Постійне визначення чітких розмірів відрахувань і податків	Бухгалтер

Ризик підвищення матеріальних витрат може бути усунений /зменшений укладанням договорів з постачальниками матеріалів, сировини, палива, енергії, чітким контролем за їх витратами, використанням раціональних методів розрізу, реалізацією відходів за ціною сировини.

Ризики проекту впровадження на підприємстві автоматизованої системи управління проектами наступні: отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту; отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років; інфляція; зміна валютних курсів; технічні ризики.

Опишемо ризики проекту (табл. 3.6); здійснимо вибір ризиків для мінімізації (табл. 3.7.).

Таблиця 3.6

Ресстр ризиків проекту

<i>№ з/п</i>	<i>Тип ризику / Назва ризику</i>	<i>Імовірність бали (1-5)</i>	<i>Вплив бали (1-5)</i>
1.	<i>Зовнішні</i>		
1.1.	<i>Політичні</i>		
1.1.1.	Нестабільність політичної ситуації	4	1
1.2.	<i>Економічні</i>		
1.2.1.	Нестабільність курсу долара	4	1
1.2.2.	Інфляція	5	5
1.3.	<i>Соціальні</i>		
1.3.1	Зменшення кількості населення	4	4
1.4.	<i>Природні</i>		
1.5.	<i>Культурні</i>		

Продовження таблиці 3.6

2.	<i>Внутрішні</i>		
2.1.	Ризику продукту	-	-
2.1.1	Отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту	5	5
2.1.2	Отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років	5	5
2.2.	Ризики організації	-	-
2.2.1	Зменшення рівня прибутковості	4	4
2.3.	Ризики технології	-	-
2.3.1	Технічні ризики	5	5

Зробивши реєстр ризиків проекту, ми побачили що значно можуть вплинути на проект такі ризики: інфляційний ризик, технічний ризик та отримання виручки у перший рік чи перші 2 роки на рівні нижче 50%.

Здійснимо вибір ризиків для мінімізації факторів.

Таблиця 3.7

Вибір ризиків для мінімізації по проекту впровадження на підприємстві автоматизованої системи управління проектами

Вплив, бали (1-5)	5						1.2.2., 2.1.1., 2.1.2., 2.3.1
	4				1.3.1., 2.2.1.		
	3						
	2						
	1				1.1.1., 1.2.1.		
		1	2	3	4		5
	Ймовірність, бали (1-5)						

У даній таблиці ми розсортували ризики з точки зору їх впливу та важливості для проекту тобто, треба направити усі зусилля щоб, знизити вплив цих факторів на проект.

Надалі складемо реєстр обраних ризиків для управління з метою оцінити грошові втрати від того чи іншого ризику. (табл. 3.8.)

Таблиця 3.8

Реєстр ризиків обраних для управління при реалізації проекту

№ з/п	Тип ризику / Назва ризику	Імовірність бали (1-5)	Вплив, тис. грн.
1.	<i>Зовнішні</i>		
1.2.	Економічні	-	-
1.2.2.	Інфляція	5	-10000
1.3.	Соціальні	-	-
1.3.1	Зменшення кількості населення	4	-10000
2	<i>Внутрішні</i>		
2.1.	Ризику продукту	-	-
2.1.1	Отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту	5	-15000
2.1.2	Отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років	5	-41000
2.2.	Ризики організації	-	-
2.2.1	Зменшення рівня прибутковості	4	-15000
2.3.	Ризики технології	-	-
2.3.1	Технічні ризики	5	-15000

На основі таблиці 3.8. розробимо план управління ризиками та складемо його у таблиці 3.9., що дозволить мінімізувати ефект від ризиків, тобто розробимо заходи по недопущенню цих ризиків.

Таблиця 3.9

План управління ризиками при реалізації проекту

№ ризику в реєстрі	Тип заходів / Ризик / Назва робіт	Тривалість (дні)	Витрати (грн.)	Відповідальний
1.2.2.	<i>Заходи по недопущенню, інфляційних ризиків</i>	20	30000	бухгалтер
	Створити гривневий резерв. При збільшенні середнього рівня цін в країні більш ніж на 30%, переглянути ціну, прийняти рішення про підвищення цін			
1.3.1	<i>Заходи по недопущенню, ризика зменшення кількості населення</i>	20	30000	бухгалтер
	Створити гривневий резерв			
2.1.1.	<i>Заходи по недопущенню ризику, отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту</i>	10	10000	керівник проекту

Продовження таблиці 3.9

	Обрати проміжний строк для прийняття рішень. Встановити, що датою оцінки має бути 1 рік після запровадження послуги. Якщо виручка нижча за 50% планового рівня, компанія переглядає маркетинговий план на наступний рік, збільшує витрати на рекламування, переглядає сегментацію ринку та цінову політику по даному продукту.			
2.1.2.	<i>Заходи по недопущенню ризику, отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років</i>	10	50000	керівник проекту
	Обрати остаточний строк для прийняття рішень. Встановити, що датою оцінки має бути 2 рік після запровадження послуги. Якщо виручка нижча за 50% планового рівня, компанія отримує збиток і вважає даний напрямок не перспективним для розвитку. Напрямок слід закривати.			
2.2.1.	<i>Заходи по недопущенню ризику, зменшення рівня прибутковості</i>	20	30000	бухгалтер
	Створити гривневий резерв			
2.3.1.	<i>Заходи по недопущенню, технічних ризиків</i>	10	50000	керівник проекту
	При виявленні технічних проблем необхідно їх усунути.. При неможливості надавати послуги під час технічних робіт – надати клієнтам знижки, або безоплатний місяць користування послугами			

Отже, якщо використовувати всі запропоновані аспекти, а саме створити гривневий резерв для запобігання негативного ефекту від росту інфляції. У випадку коли виручка буде нижча ніж заплановано на 50% то, на наступний рік підприємство – суб'єкт ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», повинна переглянути маркетинговий план та збільшити витрати на рекламування, але після сегментування ринку. щодо управління та мінімізації ризиків проекту, можна уникнути небажаних результатів, а саме збитків. Найбільший вплив на реалізацію проекту чинять такі фактори, як отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років; отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту; технічні фактори.

3.3. Перспективний інвестиційний проект розвитку

ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

На підставі здійсненого вище аналізу можна виділити наступні дві альтернативи впровадження автоматизованої системи управління проектами на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»:

- перша альтернатива: налагодити повнофункціональне управління процесами за рахунок розширення штату працівників і збільшення фонду часу на один проект. Всі задачі щодо формування розрахункових документів будуть здійснюватись стандартними засобами MS Office.
- друга альтернатива: налагодити повнофункціональне управління процесами за рахунок впровадження інформаційних систем та зниження фонду робочого часу над проектом.

Всі зазначені альтернативні проекти передбачають збільшення витрат підприємства ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»: у першому варіанті – зростуть витрат на оплату праці додаткового персоналу; у другому варіанті – зростуть витрат на закупку програмного забезпечення.

Проведемо обґрунтування альтернативних варіантів проекту впровадження системи управління проектами в ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

Додаткових доходів від цих проектів не передбачається, тому за основу прогнозного розрахунку обираємо план доходів і витрат розроблений керівництвом ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» на наступні 3 роки. План доходів /вартість проектів, які передбачається виконати на наступні три роки такий: 2019 р. – 2500 тис. грн. ;2020 р. – 2900 тис. грн.; 2021 р. – 3400 тис. грн.

Для виконання цих обсягів замовлень, керівник відділу передбачає збільшити штат програмістів на 2 особи в 2019 р., оскільки основні проекти в найближчому часі передбачаються саме в сфері Інтернет-послуг (створення сайту, підтримка, реклама, розкрутка). Адміністративні затрати та затрати на збут фінансовим планом збільшувати не передбачалось.

Отже, план доходів і витрат ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» на 2019–2021 рр. виглядає наступним чином (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

План доходів і витрат ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» за проектом на період 2019–2021 рр.

тис. грн

№ з/п	Показники	Планові роки		
		2019	2020	2021
1.	Дохід, виручка від проектів	2500	2900	3400
2.	Витрати на оплату праці	370,60	416,93	416,93
3.	Витрати на соціальне страхування	139,00	156,30	156,30
4.	Витрати на збут	1105,00	125,00	1560,00
5.	Адміністративні витрати	540,00	640,00	640,00
6.	Всього витрати	2154,58	2463,27	2773,27
7.	Прибуток до оподаткування	345,43	436,73	626,73
8.	Податок на прибуток 18%	62,17	78,61	112,81
9.	Чистий прибуток підприємства	288,26	358,12	513,92

Для реалізації першої альтернативи потрібно найняти додаткових менеджерів проектів. У результаті збільшення числа працівників фонд їх робочого часу збільшиться і менеджери зможуть в повному обсязі виконувати потрібні функції.

Визначимо, скільки додаткових менеджерів проекту потрібно найняти для роботи в ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН». Для цього визначимо, скільки робочого часу менеджера припадає на 1 тис. виручки від реалізації.

Для цього використаємо дані табл. 3.10. Отже: $100/25000 = 0,004$ годин. З метою комплексного обслуговування проекту на одну тисячу гривень вартості має припадати 0,00588 годин роботи менеджера проекту. Для виручки 2019 р. проведемо розрахунок потрібної кількості менеджерів проекту: $2500 \text{ тис.} \cdot 0,004 = 10\,000$ робочих годин.

Робочий час одного працівника за рік: 261 робочий день, отже, $\cdot 8$ годин = 2088 годин. Кількість працівників: $10000 / 2088 = 4,78$ або 5 осіб.

На даний час на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» у штаті 2 менеджери проекту. Отже, для продуктивного функціонування потрібно додатково найняти ще 3 працівники. За умови найму додаткових менеджерів,

затрати на оплату праці та соціальні заходи зростуть. Розрахунок плану доходів і витрат для першої альтернативи проведено в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Розрахунок плану доходів і витрат для 1 альтернативи

тис. грн

№ з/п	Показники	Планові роки		
		2019	2020	2021
1.	Доход, виручка від проектів	2500,00	2900,00	3400,00
2.	Витрати на оплату праці	460,60	506,93	506,93
3.	Витрати на соціальне страхування	172,08	189,38	189,38
4.	Витрати на збут	1105,0	1250,00	1560,00
5.	Адміністративні витрати	540,00	640,00	640,0
6.	Всього витрати	2277,68	2586,31	2896,31
7.	Прибуток до оподаткування	222,32	313,69	503,69
8.	Податок на прибуток 18%	40,01	56,46	90,66
9.	Чистий прибуток підприємства	182,31	257,23	413,03

Слід також зазначити, що для формування трьох робочих місць підприємству ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» необхідно закупити додаткові засоби виробництва – меблі, комп'ютери, телефон. Розрахунок інвестиційних затрат приведено в табл. 3.12.

Таблиця 3.12

Інвестиції для 1 альтернативи.

Витрати на облаштування робочих місць менеджерів проекту

Витрати	Кількість, шт.	Ціна, грн	Вартість, грн
Меблі:			
- стіл робочий письмовий	3	400	1200
- стілець офісний	3	100	300
Комп'ютер	3	2 333	6999
Принтер	1	1 638	1638
Телефонний апарат	1	200	200
Факс	1	1 500	1500
Всього	X	X	11837

Згідно другої альтернативи, на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» пропонується ввести спеціалізоване програмне забезпечення управління проектами. Впровадження нової системи управління реалізацію проектів в межах ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» потребує:

- програмного забезпечення Microsoft Project 2013 вартістю 1615 дол. США за 1 робоче місце;
- навчання персоналу роботі в системі – курси 100 дол. США на одного працівника.

Таким чином, покупка інформаційної системи для управління проектами «Microsoft Project» буде коштувати підприємству: $1615 \cdot 26$ грн/дол. = 41990 грн. одне робоче місце. Навчання одного менеджера проекту роботі з програмою: $100 \cdot 26 = 2600$ грн.

Програмний комплекс потрібно встановити на робочих місцях менеджерів проекту та начальнику відділу реалізації ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

Загальні витрати, пов'язані із впровадженням нової системи управління реалізацією проектів в межах ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» наведені у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Витрати на впровадження нової системи управління реалізацією проектів у межах ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

<i>Показник</i>	<i>Кількість місць (осіб)</i>	<i>Вартість одиниці (тис. грн)</i>	<i>Загальна вартість</i>
ERP-система	3	41,9	125,9
Навчання персоналу	3	2,6	7,8
Усього	6	44,5	133,7

Таким чином, інвестиції потрібні для другої альтернативи впровадження системи управління проектами на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» складають 133,7 тис. грн. Оцінку економічної доцільності проектів будемо проводити на основі показників чистого дисконтованого доходу, індексу доходності та періоду повернення інвестицій.

Розрахунок показників ефективності 1 альтернативи наведено в таблиці 3.14. Він показав, що дохід підприємства – суб'єкта ЗЕД ТОВ

«КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», зросте за 3 роки на 430,3 тис. грн. а період окупності складатиме 0,05 року.

Таблиця 3.14

Розрахунок ефективності проекту: 1 альтернатива

Показники	Планові роки			Всього
	2019	2020	2021	
Виручка від реалізації, тис. грн.	2500	2900	3400	8800
Витрати, тис. грн.	2277,68	2586,31	2896,31	7760,3
Валовий дохід, тис. грн.	222,32	313,69	503,69	1039,7
Податок на прибуток тис. грн.	40,01	56,46	90,66	187,13
Чистий прибуток підприємства, тис. грн.	182,31	257,23	413,03	852,67
Інвестиції, тис. грн.	11,84	-	-	11,84
Грошовий потік, тис. грн.	170,47	257,23	413,03	756,09
Множник дисконтування (дисконтна ставка 30%)	0,769	0,592	0,455	x
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	131,09	152,28	187,92	444,29
Чистий дисконтований дохід, тис. грн.	444,29			
Індекс доходності	36,14			
ППІ, років	0,05			

З проведених розрахунків, можна зазначити, що при використанні підприємством першої альтернативи чистий дисконтований дохід підприємства складе 144,29 тис. грн за 3 роки. Індекс доходності складе 36,14 що значить, кожна гривня інвестицій принесе 36,14 грн чистого прибутку. Термін окупності – 0,05 року.

Розрахунок показників ефективності другої альтернативи проведено в табл. 3.14. Із проведених розрахунків, можна зазначити, що при використанні підприємством другої альтернативи, чистий дисконтований дохід підприємства складе 564,68 тис. грн за 3 роки. Індекс доходності складе 14,32, що значить, кожна гривня інвестицій принесе 14,32 грн чистого прибутку. Термін окупності – 0,11 року.

У результаті проведених розрахунків, підприємству рекомендується обрати другий альтернативний проект – введення автоматизованої системи управління на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН».

Таблиця 3.15

Розрахунок ефективності проекту: 2 альтернатива

Показники	Планові роки			Всього
	2019	2020	2021	
Виручка від реалізації, тис. грн	2500,00	2900,00	3400,00	8800,00
Витрати, тис. грн.	2154,58	2463,27	2773,27	7391,119
Валовий дохід, тис. грн.	345,43	436,73	626,73	1408,88
Податок на прибуток, тис. грн	62,17	78,61	112,81	253,59
Чистий прибуток підприємства, тис. грн.	288,26	358,12	513,92	1160,3
Інвестиції, тис. грн.	133,7	-	-	133,7
Грошовий потік, тис. грн	154,56	358,12	513,92	1026,6
Множник дисконтування (дисконтна ставка 30%)	0,769	0,592	0,455	x
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	118,85	212,00	233,83	564,68
Чистий дисконтований дохід, тис. грн.	564,68			
Індекс доходності	14,32			
ППП, років	0,11			

Отже, із проведених розрахунків, можна зазначити, що при використанні підприємством другої альтернативи, чистий дисконтований дохід підприємства складе 564,68 тис. грн за 3 роки. Індекс доходності складе 14,32 що значить, кожна гривня інвестицій принесе 14,32 грн чистого прибутку.

Термін окупності – 0,11 року.

Проаналізувавши два альтернативні проекти, можна зазначити, що 2-гий проект має значні переваги над 1-м, а саме: 2-гий проект потребує менше витрат і є економнішим на 369,18 тис. грн. або на 4,99%; 2-гий проект генерує значний грошовий потік на 270,51 тис. грн. або на 35,77%; чистий дохід вищий на 307,63 тис. грн., або на 36,07%.

Але в нього є і значний мінус, це його ціна. Перші інвестиції по 2-му проекту складають 133,7 тис грн., що на 121,86 тис. грн., більше ніж ціна 1-го проекту. Тому для його залучення підприємству – суб'єкту ЗЕД ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», доведеться залучати більший капітал для його реалізації.

Провівши аналіз, можна констатувати, що 2-гий проект є більш прибутковим і саме тому, рекомендується обрати 2-гий альтернативний проект.

Висновки для розділу 3

Інвестиційна привабливість підприємства залежить від багатьох факторів, серед яких є керовані (система управління, фінансовий стан, персонал) так і некеровані (тенденції розвитку галузі, стан економіки, рейтинг конкурентоспроможності країни).

Доведено, що для підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» на ринку консалтингу важливим є підвищення рівня кваліфікації персонал, а також впровадження на підприємстві автоматизованої системи управління проектами. Використання нових напрямів підвищення інвестиційної привабливості підприємства – суб'єкта ЗЕД може забезпечити покращення рівня конкурентоспроможності в ринкових умовах.

Запропоновано дві альтернативи впровадження автоматизованої системи управління проектами на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» на основі системи управління проектами: перша альтернатива – налагодити повнофункціональне управління процесами за рахунок розширення штату працівників і збільшення фонду часу на один проект (задачі щодо формування розрахункових документів будуть здійснюватися стандартними засобами MS Office); друга альтернатива – налагодження багатофункціонального управління процесами за рахунок впровадження інформаційних систем та зниження фонду робочого часу над проектом.

Проведені у роботі розрахунки показали, що підприємству доцільно обрати другий альтернативний проект – введення автоматизованої системи управління на підприємстві ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», оскільки при використанні підприємством другої альтернативи чистий дисконтований дохід підприємства складе 564,68 тис. грн за три роки. Індекс доходності складе 14,32, що значить, кожна гривня інвестицій принесе 14,32 грн. чистого прибутку; термін окупності – 0,11 року. Таким чином, планування заходів щодо покращення інвестиційної привабливості компанії у сфері ЗЕД є доцільним у контексті потенційних конкурентних переваг.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновки:

1. Інвестиційна привабливість являє собою сукупність факторів, аналіз яких вказує на можливість вкладання коштів в той чи інший об'єкт та отримання певного ефекту. Дане визначення є прийнятним як для економічної одиниці (підприємства), так і для держави в цілому. Інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика підприємств з позиції перспектив розвитку, обсягу та можливостей збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості. У вузькому розумінні інвестиційну привабливість підприємства можна охарактеризувати як доцільність вкладення в підприємство вільних грошових коштів.

2. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства відкриває нові можливості диверсифікації для вітчизняних й іноземних інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів іноземних інвесторів в інвестиційні проекти. Впровадження комплексної програми інвестування в конкурентоспроможні галузі стимулюватиме перехід на якісно новий інноваційний тип розвитку. Всі науковці по-різному підійшли до набору критеріїв економічної ефективності інвестицій. Але все одно кожен із них обов'язково виділяє такі показники, як чистий дисконтований дохід, внутрішня норма доходності, індекс доходності та період окупності інвестицій. Всі ці критерії базуються на дисконтуванні грошових потоків і є визнаними у світовій практиці основними показниками, що акумулюють вигоди від впровадження інвестиційного проекту. Саме їхній розрахунок вказує на економічну ефективність інвестиційного проекту.

3. Інформація в інформаційному забезпеченні оцінки інвестиційної привабливості підприємства є основою для прийняття управлінського рішення щодо вкладання інвестором коштів у діяльність і розвиток підприємства та мінімізації ризиків. Однак інформація та інформаційний процес у цілому повинні базуватися на відповідних принципах.

4. Базою дослідження є ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», основні видами діяльності якої є: телемаркетинг «продажі по телефону», створення web-сайтів, розробка бізнес проектів. Проаналізовано, що впродовж 2015-2017 рр. ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», в результаті господарської діяльності отримувало чистий прибуток – 10 692 тис. грн. у 2015 р., 12818,25 тис. грн. у 2016 р. та 10692 тис. грн. у 2017 р. Негативним моментом у господарській діяльності підприємства є скорочення чистого прибутку підприємства на 2126,25 тис. грн. або на 16,5%.

5. Розглянутий фінансовий стан ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН», свідчить про те, що дане підприємство є привабливим для потенційних інвесторів, оскільки майже всі розраховані показники не відхиляються від нормативного значення у негативному контексті.

6. Основною місією ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» для інвесторів є: ріст прибутку та віддачі на вкладений капітал; наявність стратегії і здатність її утілити в життя; високі ринкові позиції; досвід керівництва і довіра до нього; якість основних бізнес процесів. Успіх ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» залежить від прогнозування стратегій розвитку компанії на перспективу. На нашу думку, головний стратегічний план підприємства ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» – це довгострокове співробітництво, рішення бізнес-задач, оновлення структури компанії і розширення меж її діяльності. Пропонуємо для підвищення інвестиційної привабливості підприємства треба працівників, які мають схильність до навчання, слід зацікавлювати у подальших особистих досягненнях і сприяти підвищенню їх професійного рівня, а також обрати максимально ефективний вид навчання. Таких працівників пропонується обов’язково направляти на стажування до наукових організацій з метою освоєння кращого досвіду в роботі та отримання нових ідей, тобто працівник навчатиметься тому, що його цікавить, і підприємству це вигідно, оскільки отримані знання в подальшому сприятимуть підвищенню конкурентних переваг.

7. Проаналізувавши два альтернативні проекти, можна зазначити, що 2-гий проект має значні переваги над 1-м, а саме: 2-гий проект потребує менше витрат і є економнішим на 369,18 тис. грн. або на 4,99%; 2-гий проект генерує значний грошовий потік на 270,51 тис. грн. або на 35,77%; чистий дохід вищий на 307,63,3 тис. грн., або на 36,07%. Але в нього є і значний мінус, це його ціна. Перші інвестиції по 2-му проекту складають 133,7 тис. грн., що на 121,86 тис. грн., більше ніж ціна 1-го проекту. Тому для його залучення підприємству – суб'єкту ЗЕД ТОВ «Консалтинг Лейн», доведеться залучати більший капітал для його реалізації. Провівши аналіз, можна констатувати, що 2-гий проект є більш прибутковим та коштує інвестицій у 133,7 тис. грн.. так як зможе приносити більший дохід із року в рік. Саме тому, рекомендується обрати 2-гий альтернативний проект.

8. Існуюча організаційна структура управління ЗЕД у ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета – максималізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутріфірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними.

9. В процесі аналізу сучасного стану ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН» прийшли до висновку, що треба налагодити повнофункціональне управління процесами за рахунок розширення штату працівників і збільшення фонду часу на один проект. Всі задачі щодо формування розрахункових документів будуть здійснюватись стандартними засобами MS Office, а також налагодити повнофункціональне управління процесами за рахунок впровадження інформаційних систем та зниження фонду робочого часу над проектом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV II Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36.
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 №1560-XII (з останнім змінами від 20.11.2012) // ВВР України. – 1992. – № 47.
3. Агеєнко А.А. Методологічні підходи до оцінки інвестиційної привабливості галузей економіки регіону та окремих господарюючих суб'єктів // Питання статистики. 2003. № 6. С. 48.
4. Аранчій Д. С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д. С. Аранчій, С. А. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pdaa.edu.ua>. с. 59-64.
5. Байкарова О.О., Тарасюк Л.М. Інформаційні технології – засіб оптимізації діяльності підприємств // Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. 2013. № 11. С. 177–182.
6. Бандурін А.В., Гуржиев В.А., Нургалієв Р.З. Фінансова стратегія корпорації. М. : АО «Алмаз», 2013. – с. 384,
7. Бенько М. М. Новітні інформаційні технології в бухгалтерському обліку //Вісник Львівської комерційної академії. 2011. Вип. 35. Сер. Економічна..С. 29–33.
8. Бібік Г. Ю. Інформаційні технології в управлінні підприємствами // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Економіка. 2013. Т. 21, вип. 7(2). С. 69–75.
9. Бланк И. А. Інвестиційний менеджмент. К. : Єльга-Н, Ніка-Центр, 2006. 448 с., 400с.
10. Бочаров В.В. Инвестиции. СПб. : 2009. - 384 с.
11. Боярко І. М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7. С. 90-99.

12. Бульбах Н. В. Форми державного регулювання інвестиційної діяльності // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2005. № 1. С. 41–45.
13. Буренніків Ю. Ю. Розвиток України в ХХІ столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми : 171 Збірник наукових праць міжнар. наук.-практ. конф., 11 березня 2010 року : стаття. Ч.1. — Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2010. 20 с.
14. Валінурова Л. С., Казакова О.Б. Інвестування : підручник для вузів. М. : Волтерс Клувер, 2010. 448 с.
15. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. К. : ЦУЛ, 2009. 439 с.
16. Волошин О. Ф., Мащенко С.О. Моделі та методи прийняття рішень : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / 2-ге вид., перероб. та допов. К. : Київський університет, 2010. 336 с.
17. Воробьева С.М. Експрес – діагностика інвестиційної привабливості великої корпорації // Економіка та управління. 2007. № 3 (29). С. 53-57.
18. Гаркуша С. А. Автоматизація облікових процесів: впровадження та переваги роботи системи // Вісник Сумського національного аграрного університету : наук.-метод. журнал. Сер. Економіка і менеджмент. СНАУ. 2012. Вип. 4 (52). С. 60–65.
19. Голячук Н. В., Рихлюк В.С. Інвестиції в інформаційні технології // Економічні науки. Сер. Облік і фінанси. 2013. Вип. 10(2). С. 62–69.
20. Гончаров В. М., Білоусова М. М. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та фактори впливу. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.../31.pdf>
21. Гончарук А., Яцик А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління // Економіка харчової промисловості. - 2011. № 4. С. 29-33.

22. Грідасов В.М, Кофонова А.І. Вдосконалення системи оцінки інвестиційної привабливості підприємства з точки зору зовнішнього інвестора // Вісник Запорізького національного університету. 2010. №3(7). С.180-184.
23. Гуляєва Н.М., Рябченко Н. К. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування // Вісник Запорізького національного університету. 2012. №1(13). С. 22-28.
24. Гунько В.І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємства// Фінансовий простір №1(9) 2013 с. 87-88
25. Данчук В.Д., Лемешко, Ю. С. та ін. Технологія експертної оцінки наукових проектів в корпоративній інформаційній системі // Штучний інтелект. 2016. № 1. С. 48–55.
26. Денисенко М.П. Сутність іноземного інвестування. // К. : ТОВ «ДКС центр», 2015. 338 с.
27. Довбий І. П., Амірова О. А. Концепція ресурсного забезпечення інвестиційно - інноваційних процесів регіону// Російське підприємництво. 2013. № 9 (231). С. 10–15.
28. Єпіфанова І.Ю., Бардадин О.А. Сутність інвестиційного потенціалу підприємства //Інвестиції: практика та досвід. 2017. №14. С. 39-42.
29. Ігнатенко А. В, Кабанов В. Г., Харченко О. І. Інвестиційні аспекти міжнародного економічного розвитку в умовах глобалізації // Інвестиції: практика та досвід. 2008. № 22. С. 2–5.
30. Ілляшенко К. В. Інвестиційна діяльність підприємств: обліково-аналітичний аспект // «Young Scientist». 2017. № 1.1 (41.1). С. 41–44.
31. І.О. Гуторова, Інноваційний менеджмент : навч. посібник / за ред. Л. І. Михайлова, С. Г. Турчіна, І. О. Шарко. Вид. 2-ге, допК. : Центр учбової літератури, 2015. 234 с.
32. Коваленко Ю. М., Онікієнко С. В. Інвестиційний аналіз : підруч. К. : КНЕУ, 2003. 485 с.

33. Ковальчук С.В., Гвоздецька І.В. Комплексний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2011. - 214 с.

34. Козаченко Г.В.. Конкурентна розвідка та контррозвідувальна діяльність як функції системи економічної безпеки підприємства// Черкаси: ПП Чабаненко Ю.А. 2016. 368 с.

35. Корнева Н.А. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні// Актуальні проблеми економіки. 2007. № 2(68). С. 106-111.

36. Короткова О. Інвестиційна привабливість підприємства та методика її оцінювання // Ефективна економіка. 2013. № 6. С. 32-36.

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

38. Крупка Я. Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів Тернопіль : Екон. думка, 2004. 353 с.

39. Крюкова Н. П. Документування управлінської діяльності : учеб. Пособие. М. : ИНФРА-М, 2013. 268 с.

40. Кулік А.М., Кофонова О.В. Економічна сутність поняття інвестиційної привабливості // Вісник Національного транспортного Університету. 2018. №15 (1291) с. 8.

41. Кушнір Н., Мужук Ю. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства та недоліки деяких існуючих методик // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». 2010. Вип. 2 (50). С. 110-118.

42. Ларченко А.П. Оцінка бізнеса. Підходи та методи. - СПб. : PRTeam, 2008. - 59 с.

43. Лахметкіна Н. И. Інвестиційна стратегія підприємства. М. : КНОРУС, 2014. 184 с.

44. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність К. : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
45. Мойсеєнко І.П. Інвестування. К. : Знання, 2006. 490 с.
46. Морозов О. О.Сучасні інформаційні технології в сучасній системі моніторингу соціально-економічного розвитку регіону// Економіка. Управління. Інновації. 2010. № 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_17
47. Остапов С. Е, Євсєєв С.П., Король О.Г. Технології захисту інформації : навчальний посібник. Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. 476 с.
48. Очередько О.О. Напрямки підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств холдингу // Вісник Приазовського державного технічного університету. 2017. С. 401–407.
49. Пархоменко О. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково-технічної інформації : дис. ... канд. екон. наук : 08.02.02. К., 2006. 211 с.
50. Пиріг О.В. Науково-методичні засади оцінки і регулювання інвестиційної діяльності в промисловому секторі регіону. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук. - Дніпропетровськ, 2005. - 21 с.
51. Пікуліна Н. Ю., Шило Л. А. Тенденції розвитку інформаційних технологій, що застосовуються в бухгалтерському обліку, аудиті та внутрішньому контролі. // Проблеми економіки транспорту : зб. наук. праць Дніпропетровського НУЗТ ім. акад. В. Лазаряна. 2013. Вип.6. С. 68–75.
52. Плешу Г., Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. // Труды Одесского политехнического университета. 2009. № 1. С. 193–198.
53. Покропивний С.Ф. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності : зб. навч.-метод. матеріалів - К. : КНЕУ, 2007. 184 с.

54. Пономаренко Т.В. Методологія стратегічної оцінки конкурентоспроможності гірських компаній: монографія. СПб. : Видавництво Політехн. ун-та, 2011.- 225 с.
55. Рзаєва Т.Г., Антонюк П.П.. Аналітичні індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками фінансової звітності // Вісник Хмельницького Національного Університету// 1, 2018 с 108-110.
56. Рibaкова Т. О. Управління експортним потенціалом промислового підприємства в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6. С. 75–79.
57. Ринейська Л.С. Міжнародні інвестиції за умов економічної глобалізації //Економіка і регіон. 2009. № 3. С. 166–171.
58. Ромашко О. М. Роль інвестиційної діяльності у формуванні прибутку підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 12. С. 107–112.
59. Саблук П.Т., Власов В. І. та ін. Міжнародний рух капіталів і залучення в Україну прямих іноземних інвестицій // Економіка АПК. 2008. – № 9. С. 3–14.
60. Строкович Г.В. Вибір стратегії інвестування підприємств. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Харків, 2013. 20 с.
61. Філіна С. В. Корпоративні інформаційні системи: проблеми впровадження та аналіз ефективності у процесі управління // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. Економічні науки. – 2011. № 2. С. 109–115.
62. Шипунова О.В., Єльнікова Ю.В. Автоматизація управління підприємством: основні принципи, функції та підходи // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. Суми : УАБС НБУ. 2011. Вип. 31. С. 303–316.

63. Шків В. Д., Загородній А.Г., Височан О.С. Інформаційні системи і технології в обліку та аудиті : підручник– Львів : Львівська політехніка, 2012. – 400 с.

64. Щербаков В.А., Н.А. Щербакова Н.А. Оцінка вартості підприємства (Бізнеса) М. : Омега-Л, 2013. - 288 с.

65. Юринець В.Є., Юринець. Р.В. Інформаційні системи управління персоналом, діловодства і документообігу : навч. посіб. : Тріада плюс, 2008. 628 с.

66. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : монографія /О.М. Ястремська. 2-ге вид. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. 488 с.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття інвестиційної привабливості

Підходи	Автори	Переваги підходу	Недоліки підходу
1	2	3	4
1. На основі фінансового аналізу			
Являє собою аналіз інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників таких як: фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів	Бланк І.О. [9, с. 448]	Зосередження уваги на напрямках інвестування та складових інвестиційної привабливості.	Недостовірність інформації при аналізі фінансових показників, їх розрахунку у часі.
Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, в якому відтворюються значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів	Остапов С.Е. [47, с. 476]	Такий підхід дозволяє оцінити багато аспектів господарської діяльності шляхом розрахунку незначної кількості показників, що дають характеристику поточного стану об'єкта та не потребує значних витрат часу на проведення.	Підходу бракує конкретності та чіткості, що суттєво знижує можливість його застосування практиками.
Це сукупність характеристик фінансового-господарських та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів на основі формалізації оціночних методів	Ігнатенко А.В [29, с. 4]	Добре, коли інвестора хвилюють конкретні показники, щоб не тратити кошти та час, оцінюючи психологічний аспект проблеми	Підхід передбачає однозначну можливість формалізації оціночних методів, що залишає поза увагою психологічний аспект даної проблеми.
Це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних, та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у т.ч. інтегральної оцінки	Василенко В.О. [15, с. 439].	Може бути застосований єдиний інтегральний показник	ІШІ оцінює вже кінцевий результат від вкладення коштів інвестора, а не є мірилом ефективності такого вкладення.

1	2	3	4
Інтегрована фінансово-економічна оцінка тієї чи іншої фірми як потенційного об'єкта інвестування	Покропивний С.Ф. [53, с 184]	Такий підхід дозволяє оцінити багато аспектів господарської діяльності шляхом розрахунку незначної кількості показників, що дають характеристику поточного стану об'єкта та не потребує значних витрат часу на проведення	Недостовірність інформації при аналізі фінансових показників, їх розрахунку у часі.
2. На основі вкладення грошей в цінні папери			
Досягнення мінімального ризику при вкладенні грошей у цінні папери тільки тих підприємств, які є стабільними та забезпечать отримання високого прибутку	Бочаров В.В. [10, с 384]	Вкладення грошей у цінні папери дає змогу інвестору контролювати управління на підприємстві, отримувати постійний дохід у формі дивідендів	Українські підприємства не можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки цей ринок знаходиться на стадії становлення і є малоефективним
Це надійність отримання прибутку при вкладанні грошей в цінні папери підприємства	Шипунова О.В.[62, с. 304]	Можливість інвестора брати участь в управлінні підприємством	Цей підхід не враховує майбутніх перспектив розвитку суб'єкта господарювання
3. На основі психологічного аспекту			
Це системна сукупність потенційних можливостей вкладання коштів з метою отримання економічної ефективності у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором	Воробьева С.М. [17, с. 55]	Потенційна можливість принести великий прибуток	Підхід не містить зіставлення цілей інвестора з їх можливостями без ризикової реалізації, а також не враховує ступінь готовності інвестора прийняти на себе цей ризик.
Це сукупність економіко - психологічних показників підприємства, що визначають для інвестора можливість одержання максимального прибутку при мінімальному ризику вкладення коштів.	Козаченко Г.В [34, с. 368]	Потенційна можливість отримання максимального прибутку при мінімальному ризику	Необхідність обробки значного обсягу інформації для одержання бажаної інформації.
Це доцільність вкладення в нього вільних коштів.	Гаркуша С. А [18, с. 63]	Визначення є найбільш лаконічним	Залишаються незрозумілими критерії визначення доцільності.

ДОДАТОК Б

Таблиця 1

Фактори, що формують інвестиційну привабливість на різних рівнях економіки

Фактор	Рівень впливу		
	макрорівень	Мезорівень	мікрорівень
1	2	3	
Інституціональні	внутрішня і зовнішня політична стабільність країни; гарантія прав і свобод особи; ступінь державного втручання в економіку країни; торговельна політика країни; рівень інтегрованості національного законодавства у світове правове поле; стабільність господарського, фінансового та податкового права; захист інтелектуальної власності у країні; митна політика й участь у світових організаціях; захист прав вітчизняних та іноземних інвесторів	внутрішня і зовнішня політична стабільність регіону; гарантія прав і свобод особи; ступінь державного втручання в економіку регіону (галузі); підтримка малого та середнього бізнесу в регіоні (галузі); торгівельна політика регіону; захист інтелектуальної власності у регіоні; ступінь легкості отримання дозволів та підключення до комунікацій.	стабільність внутрішньої політики підприємства; гарантія прав і свобод працівника; ступінь державного втручання в економіку підприємства; торговельна політика підприємства; діяльність підприємства відповідно до чинного нормативно-правового законодавства; розвиток комунікаційної мережі на підприємстві.

	1	2	3
Економічні	загальна характеристика економіки й стабільність національної валюти; темпи росту ВВП; податки, тарифи, пільги; можливість репатріації капіталів; характеристика банківської системи та її послуг в економіці країни; екологічна обстановка: вимоги стандартизації, квотування та штрафи в економіці країни; валютні та фінансові ризики.	загальна характеристика економіки регіону (галузі); темпи росту ВРП; вивчення потреб та ресурсів регіону (галузі); інформаційна кампанія в регіоні (галузі); екологічна обстановка: вимоги стандартизації, квотування та штрафи в економіці регіону (галузі); характеристики місцевих ринків.	загальна характеристика економіки підприємства; темпи росту валової продукції підприємств; норми середнього прибутку на підприємствах даного типу; легкість та доступність кредитних ресурсів для підприємств; фінансові ризики; рівень інформаційного забезпечення та доступу до глобальних мереж; вартість виробничих ресурсів.
Соціальні	рівень соціального розвитку суспільства, соціальних умов та життя населення в країні; толерантність суспільства відносно інших віросповідань і національностей у країні; ступінь політичної активності населення в країні; рівень криміногенності в країні; рівень розвитку профспілкового руху в країні.	рівень соціального розвитку суспільства, соціальних умов та життя населення в регіоні; ступінь політичної активності населення в регіоні; рівень криміногенності в регіоні. рівень розвитку профспілкового руху в регіоні.	рівень освіченості та кваліфікаційної підготовки робочої сили; активність профспілок на підприємстві; соціально-психологічний клімат на підприємстві; стилі та форми управління на підприємстві.

ДОДАТОК В

Таблиця 1

Система процедур автоматизованого управління проектами для ТОВ «КОНСАЛТІНГ ЛЕЙН»

№ з/п	Процес	Відповідальний виконавець	Виконавці	Результати процесу	Документація
1	2	3	4	5	6
1	Отримання замовлення	Менеджер продаж	Менеджер проекту, начальник відділу	Заповнена форма заявки, виявлено сферу проекту та контакти замовника	Форма «Заявка»
2	Проведення обстеження замовлення	Менеджер проекту	Менеджер проекту, начальник відділу	Заповнена документація по обстеженню проекту Виявлено цілі проекту	Форма «Об'єкт дослідження»
3	Аналіз отриманої інформації	Менеджер проекту	Менеджер проекту, начальник відділу	Менеджер проекту, програміст, менеджер по програмному забезпеченню	допоміжні розробні таблиці
4	Прийняття рішення і оформлення концепції проекту	Менеджер проекту	Менеджер проекту, начальник відділу	Обрано оптимальний варіант рішення	Документ «Концепція проекту»
5	Планування реалізації проекту	Менеджер проекту	Менеджер продаж	Розраховано собівартість проекту Розраховано термін проекту	План-графік використання робочого часу учасників проекту
6	Обговорення з клієнтом і корегування концепції проекту	Менеджер проекту	Менеджер продаж	Узгоджено термін і вартість	Договір
7	Укладання договору	Менеджер проекту	Менеджер проекту, програміст	Підписання договору	Договір
8	Реалізація проекту. Написання програмного коду	Менеджер проекту	Менеджер проекту, програміст	Перша версія робочого програмного продукту	Супровідна документація
9	Контроль роботи	Менеджер проекту	Менеджер проекту, програміст	Список недоліків виявлених при тестуванні	Докладна записка

10	Кінцевий контроль	Менеджер проекту	Менеджер проекту, програміст	Констатування відповідності розробленого проекту поставленим вимогам в Договорі	Супровідна документація до проекту
----	-------------------	------------------	------------------------------	---	------------------------------------

ДОДАТОК Г

Таблиця 1

Послідовність робіт за проектом, їхня тривалість та взаємозв'язок

<i>Ід. номер етапу, задачі</i>	<i>Назва етапу, задачі</i>	<i>Тривалість реалізації (днів)</i>	<i>Етапи-попередники</i>	<i>Виконавець</i>
	Розробка та впровадження модулю	188		
1.	Ініціація проекту	29	-	Директор
1.1.	Постановка задачі	10	-	Керівник відділу продаж
1.2.	Збір даних	10	-	Керівник відділу продаж
1.3	Формулювання вимог	2	Постановка задачі	Керівник відділу продаж
1.4	Проектування вхідних та вихідних форм	7	-	Керівник відділу продаж
2.	Обговорення із виконавцем, коригування	7	-	Керівник відділу продаж, Менеджер проекту
3.	Реалізація проекту	85	Планування проекту	
3.1	Розробка модулю	45	Затвердження плану проекту	Програмісти
3.2	Тестування модулю	10	Розробка системи	Програмісти, Менеджер проекту
3.3	Впровадження модулю	20	-	-
3.3.1	Етап №1	10	Тестування модулю	Системний адміністратор, Менеджер проекту
3.3.2	Етап №2	10	Етап №1	Системний адміністратор, Менеджер проекту
4.	Первинна експлуатація	45		
4.1	Підготовка персоналу	1	Впровадження модулю	Керівник відділу продаж
4.2	Ознайомлення персоналу з системою	5	Етап №1	Керівник відділу продаж
4.3	Проведення навчання персоналу	5	Ознайомлення персоналу з системою	Керівник відділу продаж
4.4	Тестова експлуатація системи	20	Проведення навчання персоналу	Керівник відділу продаж
4.5	Робота над помилками	14	Тестова експлуатація системи	Програмісти Менеджер проекту
5	Закриття проекту	2	Робота над помилками	Керівник відділу продаж Менеджер проекту

ДОДОТОК Г

Додаток 1

до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

КОДИ

Дата (рік, місяць, число)

2015	01	01
39000170		
8039100000		
100		
70.22		

Підприємство ТОВ «Консалтинг Лейн»

за ЄДРПОУ

Територія КИЇВСЬКА

за КОАТУУ

Організаційно-правова
форма господарювання Підприємство

за КОПФГ

Вид економічної діяльності Консультування з питань
комерційної діяльності та
керування

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб 145

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон Олександра довженка, буд 3, Київська область, м.
Київ, 03057

1. Баланс

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

на 31 січня 20 13 р.

Актив	Код	На початок звітного року	На кінець звітного
-------	-----	--------------------------	--------------------

	рядка		періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	9170	10170
первісна вартість	1011	22970	23970
Знос	1012	(11800)	(12800)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	9170	10170
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	940	980
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	1900	2100
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	230	260
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	6900	7200
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	935	1005
Усього за розділом II	1195	10905	11545
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	20075	21715

Пасив	Код	На початок звітнього року	На кінець звітнього
-------	-----	---------------------------	---------------------

	рядка		періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	700	700
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8900	9120
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	9600	9820
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1045	1250
розрахунками з бюджетом	1620	970	1050
у тому числі з податку на прибуток	1621	2180	2453
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	7890	8047
Усього за розділом III	1695	11185	12770
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	20785	2259

2. Звіт про фінансові результати

За 31 січня 20 13 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	125000	124000
Інші операційні доходи	2120	650	590
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	125650	124590
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(85600)	(83600)
Інші операційні витрати	2180	(25500)	(26300)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(111100)	(109900)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	14550	14690
Податок на прибуток	2300	(2103,03)	(2103,03)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	12466,7	12586,7

Керівник

Шевцова С.М.

Головний бухгалтер

Лозицька В.А.

ДОДОТОК Д

Додаток 1

до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

КОДИ

Дата (рік, місяць, число)

2015	01	01
39000170		
8039100000		
100		
70.22		

Підприємство ТОВ «Консалтінг Лейн»

за ЄДРПОУ

Територія КИЇВСЬКА

за КОАТУУ

Організаційно-правова
форма господарювання Підприємство

за КОПФГ

Вид економічної діяльності Консультування з питань
комерційної діяльності та
керування

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб 145

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон Олександра довженка, буд 3, Київська область, м.
Київ, 03057

1. Баланс

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

на 31 грудня 20 14 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	10170	11170
первісна вартість	1011	23970	24970
Знос	1012	(12800)	(13800)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	10170	11170
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	980	1000
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	2100	2300
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	260	300
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	7200	7245
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	1005	1125
Усього за розділом II	1195	11545	11970
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	21715	23140

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	700	700
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9120	9820
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	9820	10520
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1250	1130
розрахунками з бюджетом	1620	1050	962
у тому числі з податку на прибуток	1621	2453	2008
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	8047	8520
Усього за розділом III	1695	12770	12620
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	22590	23140

2. Звіт про фінансові результати

за 31 грудня 20 14 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	126000	125000
Інші операційні доходи	2120	721,2	650
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	126721,8	125650
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(876600)	(85600)
Інші операційні витрати	2180	(27000)	(25500)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(114600)	(111100)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	12121,8	14550
Податок на прибуток	2300	(2303,03)	(2103,03)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	9818,77	12446,7

Керівник

Шевцова С.М.

Головний бухгалтер

Лозицька В.А.

ДОДАТОК Е

Додаток 1

до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
		2015	01	01
Підприємство	ТОВ «Консалтинг Лейн»	за ЄДРПОУ	39000170	
Територія	КИЇВСЬКА	за КОАТУУ	8039100000	
Організаційно-правова форма господарювання	Підприємство	за КОПФГ	100	
Вид економічної діяльності	Консультування з питань комерційної діяльності та керування	за КВЕД	70.22	
Середня кількість працівників, осіб	145			
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон Олександра довженка, буд 3, Київська область, м. Київ, 03057				

1. Баланс
на 31 грудня 20 15 .

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	11170	13014
первісна вартість	1011	24970	27021
Знос	1012	(13800)	(14007)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	11170	13014
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1000	1020
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	2300	2450
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	300	330
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	7245	7681
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	1125	1240
Усього за розділом II	1195	11970	12721
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	23140	25735

Пасив	Код	На початок звітнього року	На кінець звітнього
-------	-----	---------------------------	---------------------

	рядка		періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	700	700
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9820	10920
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	10520	11620
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1130	960
розрахунками з бюджетом	1620	962	800
у тому числі з податку на прибуток	1621	2008	1570
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	8520	10785
Усього за розділом III	1695	12620	14115
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	23140	25735

2. Звіт про фінансові результати

за 31 грудня 20 15 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	127200	126000
Інші операційні доходи	2120	600	721,2
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	127800	126721,28
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(97200)	(87600)
Інші операційні витрати	2180	(16800)	(27000)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(114000)	(114600)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	13200	12121,8
Податок на прибуток	2300	(2508)	(2303,03)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	10692	9818,77

Керівник

Шевцова С.М.

Головний бухгалтер

Лозицька В.А.

ДОДАТОК Є

Додаток 1

до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
		2016	01	01
Підприємство	ТОВ «Консалтинг Лейн»	за ЄДРПОУ	39000170	
Територія	КИЇВСЬКА	за КОАТУУ	8039100000	
Організаційно-правова форма господарювання	Підприємство	за КОПФГ	100	
Вид економічної діяльності	Консультування з питань комерційної діяльності та керування	за КВЕД	70.22	
Середня кількість працівників, осіб	140			
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон Олександра довженка, буд 3, Київська область, м. Київ, 03057				

1. Баланс	Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
на 31 грудня 20 16 р.			

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	13014	13900
первісна вартість	1011	27021	28000
Знос	1012	(14007)	(15210)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	13014	13900
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1020	1125
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	2450	2489
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	330	407
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	7681	8564
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	1240	1259
Усього за розділом II	1195	12721	13844
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	25735	27744

Пасив	Код	На початок звітнього року	На кінець звітнього
-------	-----	---------------------------	---------------------

	рядка		періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	700	700
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10920	14154
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	11620	14854
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	960	1523
розрахунками з бюджетом	1620	800	987
у тому числі з податку на прибуток	1621	1570	1255
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	10785	9125
Усього за розділом III	1695	14115	12890
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	25735	27744

2. Звіт про фінансові результати

за 31 грудня 20 16 р

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	127980	127200
Інші операційні доходи	2120	710	600
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	128690	127800
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(96895)	(97200)
Інші операційні витрати	2180	(15970)	(16800)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(112865)	(114000)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	15825	13200
Податок на прибуток	2300	(3006,75)	(2508)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	12818,25	10692

Керівник

Шевцова С.М.

Головний бухгалтер

Лозицька В.А.

ДОДАТОК Ж

Додаток 1

до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

КОДИ

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство ТОВ «Консалтинг Лейн»

за ЄДРПОУ

2017	01	01
------	----	----

39000170

Територія КИЇВСЬКА

за КОАТУУ

8039100000

Організаційно-правова
форма господарювання Підприємство

за КОПФГ

100

Вид економічної діяльності Консультування з питань
комерційної діяльності та
керування

за КВЕД

70.22

Середня кількість працівників, осіб 144

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон Олександра довженка, буд 3, Київська область, м.
Київ, 03057

1. Баланс

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

на 31 грудня 20 17 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	13900	12663
первісна вартість	1011	28000	27987
Знос	1012	(15210)	(15324)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	13900	12663
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100		
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1125	1135
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	2489	2489
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	407	590
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	8564	8670
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	1259	1320
Усього за розділом II	1195	13844	14204
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	27744	26867

Пасив	Код	На початок звітнього року	На кінець звітнього
-------	-----	---------------------------	---------------------

	рядка		періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	700	700
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14154	14895
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	14854	15595
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1523	1326
розрахунками з бюджетом	1620	987	720
у тому числі з податку на прибуток	1621	1255	1440
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	9125	7786
Усього за розділом III	1695	12890	11272
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	27744	26867

2. Звіт про фінансові результати

за 31 грудня 20 14 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	128100	127300
Інші операційні доходи	2120	600	610
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	128700	127910
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(97500)	(97300)
Інші операційні витрати	2180	(16800)	(16989)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(114300)	(114289)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	14400	13621
Податок на прибуток	2300	(2880)	(2587,99
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	11520	11033,01

Керівник

Шевцова С.М.

Головний бухгалтер

Лозицька В.А.