

14
05.06.2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

ДЯДЬОВ Дмитро Володимирович
(студент групи ПВ-8к)

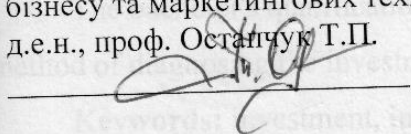


БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
галузі знань 07«Управління та адміністрування» спеціальності
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

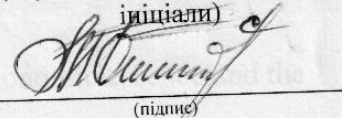
Допущено до захисту
протокол № 5
від 03.06.2024
зав. кафедри менеджменту,
бізнесу та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Останчук Т.П.



Керівник роботи:

ст. викл. Біляк Т.О.

(наукове звання, прізвище та
ініціали)

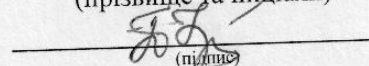


(підпис)

Рецензент

к.е.н., доц. Поліщук І.Р.

(прізвище та ініціали)



(підпис)

Житомир, 2024

Анотація

Дядьов Д.В. Управління інвестиційною привабливістю підприємства.
Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглядається економічна суть та методика діагностики інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційна стратегія.

Annotation

Dyadyov D.V. Management of the investment attractiveness of the enterprise. Manuscript.

The bachelor's qualification work is presented for obtaining the degree of higher education «bachelor», field of knowledge 07 «Management and administration» specialty 076 «Entrepreneurship, trade and stock market activity». Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

The bachelor's qualification work examines the economic essence and the method of diagnosing the investment attractiveness of the enterprise.

Keywords: investment, investment attractiveness, investment strategy.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Поняття інвестиційної привабливості підприємства	6
1.2. Система управління інвестиційною привабливістю підприємства	16
1.3. Методичні засади оцінки інвестиційної привабливості підприємства.....	31
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення інвестиційної привабливості підприємства	38
Висновки до розділу 1	44
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА».....	47
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	47
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»	55
2.3. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства	70
2.4. Напрями підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА».....	90
Висновки до розділу 2	105
ВИСНОВКИ.....	108
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	113
ДОДАТКИ.....	Помилка! Закладку не визначено.

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Однією з найактуальніших та складних проблем повоєнної відбудови України є забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості. Важливим етапом відновлення України після війни є відновлення не лише підприємств та виробничих об'єктів, але й інфраструктури. Для забезпечення цього процесу потрібні інвестиції, і тут роль грають як іноземні, так і національні інвестори. Іноземні інвестори планують вносити значний вклад у відновлення України через приведення нових технологій та міжнародний досвід. У свою чергу, національні інвестори мають можливість підтримати розвиток власної економіки та виявити патріотизм у важкий для країни час.

Однією з проблем української економіки є нестабільність. Важливими чинниками, які впливають на економічний розвиток будь-якої країни, є показники інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. У сучасних економічних умовах важливу роль відіграють інвестиційні ресурси, які можуть залучити суб'єкти господарювання та на яких умовах, адже від цього залежить розвиток їхньої діяльності та конкурентоздатність, освоєння нових ринків збуту та зростання частки ринку, і, як наслідок, зростання ефективності та покращення фінансового стану загалом. Зараз, у час війни, інвестиції відіграють важливу роль для України і є важливим фактором відновлення економіки, а для цього потрібно забезпечити належний рівень інвестиційної привабливості українських підприємств.

Такий синергетичний підхід до залучення інвестицій дозволяє створити стійку основу для відновлення та розвитку України після війни. Необхідно врахувати всі можливості та переваги, які принесуть інвестиції, щоб максимально ефективно використати їх потенціал для відновлення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційна привабливість підприємств все частіше стає об'єктом досліджень та наукових дискусій, особливістю яких є розгляд її як на макрорівні (регіону, країни), так і на мікрорівні (підприємства). Економічну сутність інвестиційної привабливості

підприємства розкривають К. В. Акуленко, О. О. Брожек, Н. Ю. Тимошенко, С. О. Гуткевич, О. В. Пулій, О. В. Димченко, Ю. О. Тараруєв, І. Ю. Єпіфанова, Д. О. Гладка, О. Б. Жихор, О. В. Більська, І. Є. Юхно, Л. А. Костирко, Р. О. Костирко, Е. С. Мадіярова, О. О. Серед, Р. З. Кривий, З. І. Кобеля, О. І. Мельник, І. І. Ткачук, Ю. Г. Спіцина та інші науковці. Вказані науковці внесли вагомий вклад у розуміння та аналіз інвестиційної привабливості та її теоретичних основ. Їх дослідження надають важливі вказівки для визначення чинників, які впливають на інвестиційну привабливість підприємств.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад управління інвестиційною привабливістю підприємства, а також визначення резервів її підвищення.

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначити поняття інвестиційної привабливості підприємства;
- охарактеризувати систему управління інвестиційною привабливістю підприємства;
- дослідити методичні засади оцінки інвестиційної привабливості підприємства;
- узагальнити нормативно-правове та інформаційне забезпечення інвестиційної привабливості підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику підприємства;
- продіагностувати фінансово-економічний стан ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»;
- оцінити інвестиційну привабливість підприємства;
- визначити напрями підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА».

Об'єктом дослідження є процес, пов'язаний із управлінням інвестиційною привабливістю підприємств.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних засад та прикладних проблем, пов'язаних із управлінням інвестиційною привабливістю підприємства.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань застосовувалися такі методи загальних та спеціальних методів дослідження: статистичний аналіз, методи системного підходу та структурного аналізу (для дослідження проблем діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану діяльності підприємства); метод управлінської діагностики (для виявлення проблем управління інвестиційною привабливістю підприємства), індуктивний метод (для синтезу проєкту запропонованого в роботі), графічний (для наочного представлення результатів дослідження).

Теоретичною основою кваліфікаційної магістерської роботи є наукові та науково-практичні праці провідних зарубіжних і вітчизняних вчених, присвячені питанням оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у обґрунтуванні напрямів підвищення інвестиційної привабливості. Визначено економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 116 сторінках друкованого тексту. Робота містить 23 таблиці та 5 рисунків. Список використаних джерел налічує 67 найменувань. Робота містить 4 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття інвестиційної привабливості підприємства

До початку війни Україна привертала увагу різноманітних інвестиційних компаній, фондів та організацій, які сприяють розвитку сприятливого бізнес-та інвестиційного клімату в країні. Серед них Dragon Capital, Horizon Capital, SigmaBleyzer, Western NIS Enterprise Fund (WNISEF), Investment Capital Ukraine (ICU), U. Ventures, Avellum. Ці компанії та фонди активно сприяли розвитку інвестиційного клімату в Україні, надаючи капітал, експертизу та підтримку для різних проектів та ініціатив [9].

Незважаючи на виклики, які виникають у сучасних умовах, українська економіка проявляє стійкість. Ми сподіваємося на подальшу підтримку міжнародних партнерів та спільну реалізацію інвестиційних проектів.

Інвестиційна привабливість – це не лише здатність привертати зовнішні інвестиції, але й внутрішня основа для стимулювання економічного росту та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Інвестиційна привабливість - це комплексна оцінка та характеристика фінансового, економічного та правового середовища країни чи підприємства, яка вказує на його здатність привертати та утримувати інвестиції. Це включає в себе різноманітні аспекти, такі як стабільність політичного та економічного середовища, наявність ефективних правових механізмів, рівень розвитку інфраструктури, доступність фінансових ресурсів, а також потенціал для рентабельного вкладання капіталу [14].

Україна, окремий її регіон чи підприємство з точки зору інвестицій, має забезпечувати інвесторам сприятливі умови для розвитку бізнесу та отримання прибутку. Актуальним для України і сьогодні і у післявоєнний час має бути забезпечення відкритого та передбачуваного ринку, адекватної

законодавчої бази, ефективної судової системи та стабільної політичної ситуації.

Поняття «інвестиційна привабливість підприємства» вперше було сформульоване у наукових дослідженнях і публікаціях в рамках економічних теорій і досліджень ще у середині ХХ століття. Один із перших вчених, який активно вивчав питання інвестиційної привабливості, був американський економіст Джон Мейнард Кейнс, який ще у 1936 році у своїй праці «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» звертав увагу на те, як рішення про інвестування впливають на загальний економічний розвиток [15].

Політика формування інвестиційної діяльності підприємства здійснюється у сфері взаємозалежних інтересів як самого підприємства, так і його потенційних інвесторів. Привабливість залучення інвестицій залежить від врахування та розуміння інтересів партнерів, а також від можливості бачити об'єкт та предмет інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Визначення інвестиційної спроможності кожного окремого підприємства, як потенційного об'єкта інвестування, здійснюється інвесторами в процесі вибору в придбанні альтернативних об'єктів і купівлі акцій окремих підприємств, визначення доцільності капітальних вкладень.

Інвестиційна привабливість – це фінансово-майновий стан підприємства, ефективність використання його ресурсів, а також якісні характеристики: професійні здібності керівництва, галузева та регіональна приналежність підприємства, стадія життєвого циклу, добросовісність підприємства як партнера [16, с. 88].

О. В. Короткова пропонує визначення інвестиційної привабливості підприємств у поєднанні з оцінкою ефективності інвестицій та інвестиційної діяльності. У той же час він характеризує ефективність інвестицій як інвестиційну привабливість, а інвестиційну привабливість як інвестиційну діяльність. На її думку, чим вище ефективність інвестицій, тим вищий рівень

інвестиційної привабливості та більша інвестиційна активність, і навпаки [24, с. 32-36].

Звичайно, концепція інвестиційної привабливості продовжувала розвиватися та уточнюватися впродовж наступних десятиліть. Сучасні дослідження і публікації в галузі фінансів та економіки надають глибокі теоретичні та практичні аспекти, пов'язані з цією концепцією.

В Україні термін «інвестиційна привабливість підприємства» законодавчо закріплено Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій у своєму наказі № 22 від 23.02.1998 «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та організації». Вказана методика визначає, що «інвестиційна привабливість підприємства - рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки» [37]. Науковці також активно досліджують у своїх працях сутність поняття «інвестиційна привабливість» (табл. 1.1). Для розробки методології оцінки інвестиційної привабливості для інвестування суб'єкта господарювання важливо враховувати всі аспекти, що впливають на неї. Група авторів Шпортько Г. Ю., Козенкова Н. П., Козенкова В. Д. у своїй праці [65] розглядають сукупність кількісних і якісних факторів інвестиційної привабливості підприємства. Узагальнимо їх на рис. 1.1.

Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості повинна враховувати всі ключові показники економічної та фінансово-господарської діяльності підприємства. При побудові цього рейтингу враховуються дані про прибутковість продукції, потенціал виробництва, ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів, розподіл та джерела фінансування, інші фактори, що впливають на фінансовий стан та функціонування підприємства.

Кожне із наведених тлумачень надає можливість виділити лише частину характеристик і взаємозв'язків, притаманних інвестиційній привабливості підприємства. Процес вкладення коштів у інвестиційну

привабливість підприємств розуміє під собою генерування, перерозподіл і використання капіталу.

Таблиця 1.1

Трактування вченими визначення «інвестиційна привабливість підприємства»

Науковці	Визначення
Гуткевич С. О., Пулій О. В.	Інтегральна оцінка переваг та недоліків об'єктів інвестування, яка визначає можливість та доцільність прийняття рішення інвестором щодо інвестування в певний економічний об'єкт.
Єпіфанова І. Ю., Гладка Д. О.	Комплексна характеристика об'єкта майбутнього інвестування або сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської діяльності, що здатні задовольнити вимоги інвесторів.
Жихор О. Б., Більська О. В., Юхно І. Є.	Досягнення мінімального ризику при вкладенні фінансових ресурсів у цінні папери стабільно функціонуючого підприємства, яке спроможне забезпечити отримання прибутку у майбутньому періоді.
Костирко Л. А., Костирко Р. О., Мадіярова Е. С., Серед О. О.	Комплексна характеристика умов зовнішнього середовища та внутрішніх фінансових можливостей залучати інвестиційні ресурси з метою забезпечення їх сталого розвитку.
Кривий Р. З., Кобеля З. І., Мельник О. І.	Комплекс різноманітних факторів, таких як рівень фінансово-економічного, маркетингового, кадрового, інфраструктурного, правового забезпечення, соціальних, матеріально-технічних, виробничих, ринкових та інших характеристик суб'єкта господарювання, як модель кількісних та якісних показників, яка забезпечує пріоритетне становище суб'єктів господарювання у конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси.
Ніконова Н. В.	Сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів.
О.Б. Паньков	характеристика переваг та недоліків суб'єкта господарювання із використанням системи показників рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності, оборотності капіталу та активів, а також рівня прибутковості акціонерного капіталу, балансової вартості однієї акції.
Д. С. Аранчій	система різноманітних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, що зумовлюють у своїй сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції у певній країні, регіоні, галузі, на підприємстві
Н. О. Крихівська, Г. М. Чернишова	сукупність умов функціонування економіки, які б могли зацікавити інвестора щодо подальшого вкладення ресурсів
А. П. Гайдучий	порівняльна оцінка з конкурентами за низкою характеристик (ресурсною, збутовою, інфраструктурною, регуляторною, економічною) по кожному з напрямів інвестиційної привабливості для її кількісного виміру та оцінки.
Г. В. Козаченко	інтегральна характеристика підприємства з позиції перспектив розвитку (динаміки обсягів продажу, конкурентоспроможності продукції), ефективності використання ресурсів і активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості, а також значення низки неформальних показників

Т. В. Майорова	інтегральна характеристика з точки зору наявного фінансового стану, можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості.
----------------	---

Джерело: сформовано автором на основі [2; 12; 16; 18; 19; 21; 25; 28; 31; 35; 40; 43]

Факторна оцінка оцінки інвестиційної привабливості підприємства необхідна коли інвестор має діло з безліччю різного роду показників, які треба укрупнити у групи об'єднані змістом. Подальша робота ведеться не з кожним показником, а з укрупненою групою - фактором.

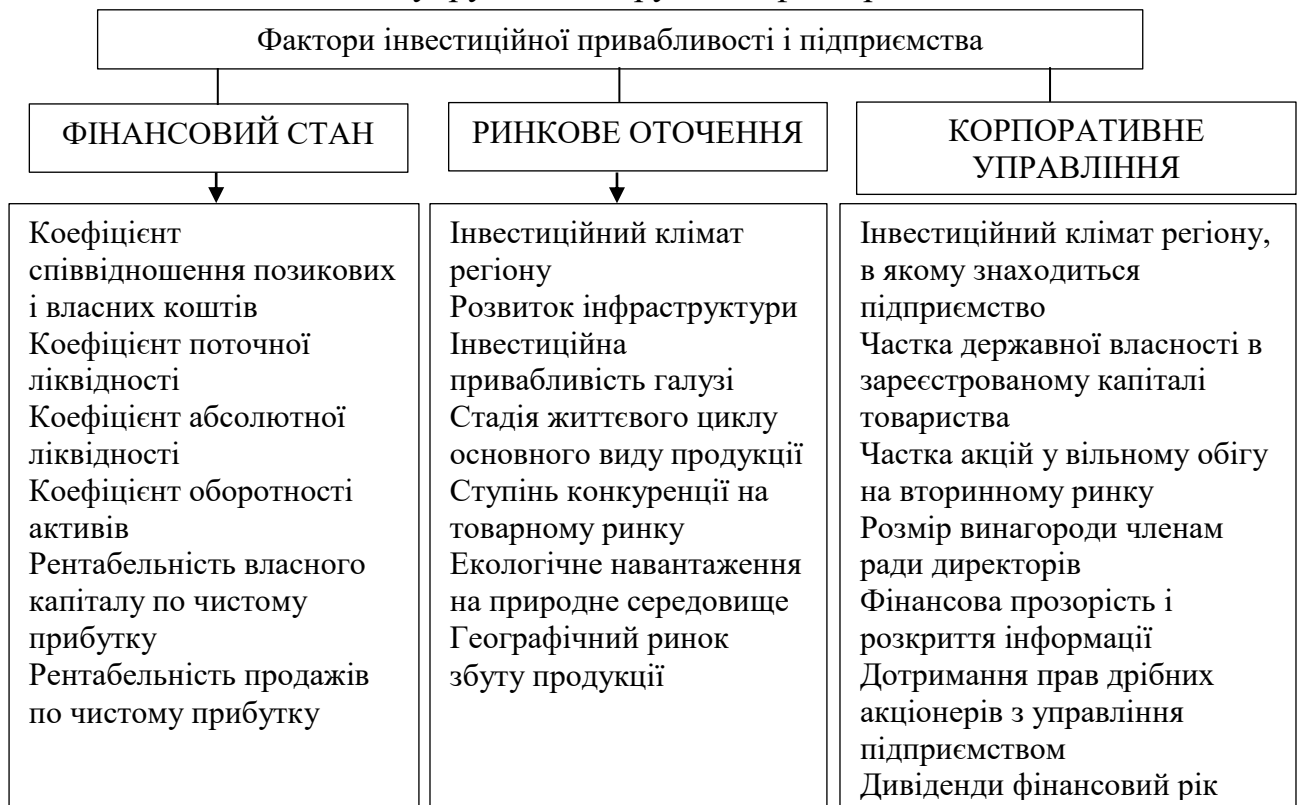


Рис. 1.1. Фактори інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: [65]

Для успішного управління інвестиційною привабливістю необхідно усвідомлювати, що на її формування мають вплив певні чинники, дія яких у своїй сукупності підвищує її або навпаки - знижує. Усі чинники впливу на інвестиційну привабливість можна поділити на такі групи: політичні, економічні, організаційно-правові, законодавчі, соціальні, екологічні, виробничі, інноваційні, інфраструктурні, споживчі, кримінальні, фінансові, ресурсно-сировинні, трудові тощо.

До внутрішніх чинників інвестиційної привабливості підприємства віднесено [35, с. 22-28]:

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

- організаційний чинник, який описує організацію виробничого процесу в часі та просторі, а також розглядає методи організації виробництва та ступінь його автоматизації;

-ресурсно-сировинний чинник, дає можливість оцінити доступність підприємства до сировинних джерел тощо; - комерційний чинник базується на аналізі теперішньої та потенційної місткості ринку, дає можливість оцінити та спрогнозувати обсяги діяльності та потреби в інвестиційних ресурсах;

- трудовий чинник, який передбачає аналіз структури, професійно-кваліфікаційного складу працівників підприємства, продуктивність праці та резерви її зростання, рівень та умови оплати праці тощо;

- фінансово-аналітичний чинник допомагає оцінити стан ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності господарчого суб'єкта;

- чинник конкурентоспроможності характеризує можливість підприємства успішно господарювати;

виробляти конкурентоспроможну продукцію та утримувати конкурентні позиції на ринку;

- інноваційний чинник визначає кількість інновацій, впроваджених в цілому на підприємстві в галузі техніки та технологій, організації виробничих процесів, 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.

До зовнішніх чинників можна віднести:

- екологічні чинники показують відповідність основним екологічним законодавчим на нормативним актам, санітарно-гігієнічним нормам з метою зменшення негативного впливу на довкілля у вигляді викидів відходів виробництва;

- географічний чинник, що характеризує діяльність підприємства щодо розміщення його відносно основних шляхів сполучення, комунікацій, близькість до сировинної бази, 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 [38].

Тобто всі розглянуті чинники, що комплексно характеризують інвестиційну привабливість підприємства, тісно взаємодіють та взаємовпливають один на одного. Виходячи з узагальненої оцінки інвестиційної привабливості, можемо наголосити на тому, що інвестиційну привабливість слід розглядати в контексті економічної категорії, а не поняття.

На інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання впливають групи чинників прямого та непрямого впливу (табл. 1.2).

Вважаємо доцільним досліджувати вплив сприятливості бізнес-клімату (взаємодії інвестора з державою) на інвестиційну привабливість підприємств, регіонів та держави. Науковці недостатньо уваги приділяють цьому фактору, а саме його вплив іноді стає вирішальним у прийнятті рішення інвестором.

Інвестори завжди докладають багато зусиль для об'єктивності їх дослідження, тобто надважливо отримати повну інформацію не лише про ті чинники, які сприяють покращенню інвестиційної привабливості об'єкта інвестування, але й про ті, які можуть негативно вплинути на рішення інвестора.

Таблиця 1.2

Чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства

Прямого впливу (внутрішні)	Чинники непрямого впливу (зовнішні)
фіскальні стимули передбачають зниження або скасування деяких податків для інвесторів, які вкладають кошти в певні галузі або регіони; на придбання обладнання, машин та інших капітальних активів; надання грантів та субсидій для покриття частини витрат на реалізацію інвестиційних проектів.	географічний чинник - оцінка розміщення підприємства відносно основних комунікацій, шляхів сполучення, віддаленість від сировинної бази, оцінюється вплив зайнятості та безробіття в регіоні на діяльність підприємства, вартість оренди землі;
трудоий чинник передбачає дослідження рівня та умов оплати праці, аналіз структури, професійно-кваліфікаційного складу працівників підприємства, продуктивність праці та резерви її зростання, тощо;	політичні чинники передбачають стабільність політичного середовища та надійність правової системи, частоту зміни уряду, ступінь довіри до влади, кількість та гостроту політичних скандалів тощо;
інноваційний чинник визначає кількість інновацій, впроваджених в цілому на підприємстві в галузі техніки та технологій, організації виробничих процесів, продукції, управлінні тощо;	правові чинники - оцінка доцільності інвестування враховуючи чинні норми оподаткування, вільних від податків зон, наявність податкових пільг, амортизаційну політику держави, умови одержання кредитів тощо;
комерційний чинник базується на аналізі теперішньої та потенційної місткості ринку, дає можливість оцінити та спрогнозувати обсяги діяльності та потреби в інвестиційних ресурсах;	екологічні чинники - оцінка відповідності вимогам основних «екологічних» законодавчих та нормативних актів, санітарно-гігієнічним нормам з метою зменшення негативного впливу на довкілля у вигляді викидів відходів виробництва;
фінансово-аналітичний чинник допомагає оцінити стан ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності господарюючого суб'єкта;	грошово-кредитні чинники - оцінка рівня інфляції, стабільності банківської системи та національної валюти, механізмів експортно-імпорتنих операцій, фінансової стабільності держави;

чинник конкурентоспроможності - можливість підприємства успішно господарювати, виробляти конкурентоспроможну продукцію та утримувати конкурентні позиції на ринку;	демографічні чинники - оцінка рівня та якості робочої сили.
споживчий чинник - оцінка цінності продукції підприємства для споживачів, яка базується на її якості та конкурентоспроможності.	чинник взаємодії інвестора з державою - оцінка зручності ведення бізнесу, включаючи процедури реєстрації, ліцензування та інші адміністративні процеси

Джерело: [39]

До негативних чинників, які можуть впливати на інвестиційну привабливість підприємства, можна віднести:

- нестабільне фінансове становище підприємства;
- низька кваліфікація менеджменту та керівництва підприємства;
- неефективна структура активів;
- необ'єктивна оцінка фінансово-економічного стану партнерів.

Інвестиційне рішення завжди пов'язане з ризиком, який переслідує інвестора на кожному кроці. Саме тому, інвестор прикладає усі зусилля для отримання якомога більше інформації про об'єкт інвестування, галузь, регіон, країну. Це дозволяє йому уникнути в майбутньому непередбачуваних ситуацій та приймати обґрунтовані рішення щодо вкладення коштів у конкретний об'єкт. Дуже важливо враховувати історію успіхів та ризиків попередніх інвестиційних проєктів, аналізувати економічний та політичний контекст, а також прогнозувати можливі зміни, які можуть вплинути на інвестиційну діяльність.

Отже, інвестори ретельно досліджують та аналізують всі аспекти, які можуть вплинути на успішність інвестування та намагаються мінімізувати ризики. Як економічна категорія інвестиційна привабливість підприємства відображає властивості існування об'єкта його пізнання в загальному і найбільш концентрованому вигляді. Інвестиційна привабливість підприємства містить в собі менш широкі родові поняття, такі як: показники інвестиційної привабливості, інвестиційний капітал, інвестиційний ризик, інвестиційна потреба та ін.

Інвестиційна привабливість визначається рівнем задоволення різних вимог та інтересів інвестора, таких як фінансові, виробничі, організаційні та інші. Оцінка цієї привабливості може бути здійснена за допомогою різних показників, включаючи інтегральну оцінку, що дозволяє отримати комплексний погляд на привабливість підприємства для потенційного інвестора.

Враховуючи, що інвестиційні потреби та інтереси вкладників часто суперечать один одному (спрага досягнути суттєвого прибутку при мінімальних витратах), важливим стає вивчення взаємодії між інвестиційною привабливістю та інвестиційним потенціалом. Ця взаємодія розкриває внутрішній механізм інвестиційної діяльності як двигуна розвитку виробництва. Водночас, інвестиційна привабливість визначає загальну оцінку переваг та недоліків інвестування в конкретні напрямки та об'єкти з позиції кожного окремого інвестора.

У результаті дослідження було удосконалено визначення поняття інвестиційна привабливість підприємства, як сукупність кількісних та якісних показників, які характеризують не тільки фінансово-економічний стан підприємства, а й техніко-економічне забезпечення виробництва, якість та конкурентоспроможність продукції, рівень маркетингового, кадрового, інфраструктурного, правового забезпечення та ефективність використання сучасних інформаційних технологій для налагодження контактів з інвесторами.

Повноцінна оцінка інвестиційної привабливості підприємства повинна містити у собі всі складові цього поняття, а саме, абсолютні й порівняльні методи визначення привабливості підприємства як об'єкта інвестування [40, с. 81].

Базуючись на фахових дослідженнях виокремлено основні функції управління інвестиційною привабливістю підприємства: планування, організація, мотивація, оцінка та контроль, аналіз, регулювання, координація. Важливим напрямом подальшої наукової роботи має стати розробка

ефективної моделі управління інвестиційною привабливістю підприємства, на основі аналізу та оцінки основних характеристик функціонування підприємства.

Охарактеризувавши об'єкт управління, визначимо поняття «управління інвестиційною привабливістю підприємства» як процес цілеспрямованого впливу керівництва підприємства на систему фінансових, економічних та інших відносин, що виникають у процесі забезпечення ефективного розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів.

1.2. Система управління інвестиційною привабливістю підприємства

Управління інвестиційною діяльністю є складовою частиною управлінського процесу, що реалізується суб'єктом із метою підвищення інвестиційної привабливості об'єкта інвестування, оцінки й реалізації інвестиційних проектів та створення умов для найбільш ефективного протікання процесів інвестування. Саме завдяки ефективному управлінню інвестиційною діяльністю підприємство є стабільним та ліквідним, тобто має змогу отримувати прибуток, при цьому покриваючи усі свої видатки.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства - це складова частина загальноекономічної системи управління підприємством, яка має свою мету, принципи побудови та виконує певні функції. Оскільки інвестиційна діяльність спрямована на розвиток виробництва, його технологічне вдосконалення, отримання прибутку, нарощування капіталу, то управління інвестиційною діяльністю виступає підсистемою системи управління підприємством, яка спрямована на створення передумов для підвищення ефективності інвестиційних процесів та всієї діяльності підприємства загалом [42].

Управління інвестиційною діяльністю підприємства являє собою процес вибору, обґрунтування і залучення інвестиційних ресурсів з метою реалізації інвестиційної політики підприємства, спрямованої на збільшення доходів, зростання добробуту власників майна і членів трудового колективу, і сприяє підвищенню економічного потенціалу підприємства, конкурентоспроможності, вирішенню соціальних завдань [43].

Т. Майорова під управлінням інвестиційною діяльністю розуміє систему принципів та методів розроблення й реалізації управлінських рішень, що пов'язані з здійсненням різних аспектів інвестиційної діяльності [35].

І. Новикова під управлінням інвестиційною діяльністю підприємства пропонує розуміти систему принципів, прийомів, методів та управлінських функцій, на основі яких визначаються організаційні форми й механізми управлінського впливу на процеси інвестування з метою забезпечення зростання вартості (цінності) підприємства та його стратегічного розвитку [41].

О. Паньков під управлінням інвестиційною діяльністю підприємства розуміє систему економічних відносин, котрі виникають у результаті цілеспрямованого впливу на процеси формування інвестиційних ресурсів, вибору об'єктів інвестування, розроблення обґрунтованої інвестиційної політики, здатних забезпечити науково-технічний розвиток, підвищення конкурентоспроможності, синергетичні економічні та соціальні наслідки інвестиційної діяльності, а також збалансування інтересів власників, інвесторів і трудового колективу підприємства [43].

На думку В. Левицького, отримання максимального прибутку у поточному та перспективному періодах є головною метою управління інвестиційною діяльністю підприємства. Це передбачає розв'язання низки питань, зокрема: розробку інвестиційної стратегії підприємства; пошук і формування інвестиційних ресурсів; оцінку ефективності проектів; формування і оцінювання інвестиційного портфелю; оцінку інвестиційної

привабливості підприємства [34].

Метою оцінки інвестиційної привабливості для підприємства є виявлення слабких і сильних сторін його фінансово-господарської діяльності, для інвестора передбачає визначення стану та потенціалу можливого об'єкта інвестування. Подвійність мети оцінки інвестиційної привабливості підприємства впливає з обов'язкового двостороннього (подвійного) ефекту успішного інвестування: позитивних наслідків як для суб'єкта, так і для об'єкта інвестування. Замовником проведення оцінки інвестиційної привабливості може бути як інвестор, так і підприємство.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства спрямовується на вирішення таких завдань:

- визначення основних напрямів інвестиційної діяльності відповідно до фінансової та загальної стратегій розвитку підприємства (розроблення інвестиційної стратегії);
- дослідження інвестиційного клімату і кон'юнктури інвестиційного ринку;
- оцінка інвестиційної привабливості об'єкта інвестування;
- визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізація їх структури;
- оцінка ефективності реалізації інвестиційних проектів;
- формування інвестиційного портфеля враховуючи прийнятні ризики і рівень прибутковості;
- контроль інвестиційної діяльності в цілому і кожного проекту зокрема [40].

На основі проведених досліджень можна запропонувати систему управління інвестиційною діяльністю підприємства (рис. 1.2).

Комплексна система управління інвестиційною діяльністю визначає принципи, порядок, послідовність і регламентацію дій щодо впливу суб'єктів управління інвестиційною діяльністю на об'єкти за допомогою реалізації функцій управління через елементи управлінського процесу,

використовуючи набір інструментів і методів управління інвестиційною діяльністю, спрямованих на досягнення головної мети підприємства – одержання прибутку, враховуючи постійні зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі діяльності підприємства.

До інструментів управління інвестиційною діяльністю належить кадрове, правове, інформаційно-технічне, організаційне, методичне, фінансово-економічне забезпечення управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Кадрове забезпечення управління інвестиційною діяльністю передбачає регулювання взаємовідносин управлінських і виробничих служб підприємства в процесі управління інвестиційною діяльністю, їх права і обов'язки, розподіл відповідальності між виконавцями, а також підготовка відповідних фахівців, формування мотиваційного механізму забезпечення належного виконання персоналом управлінських функцій.

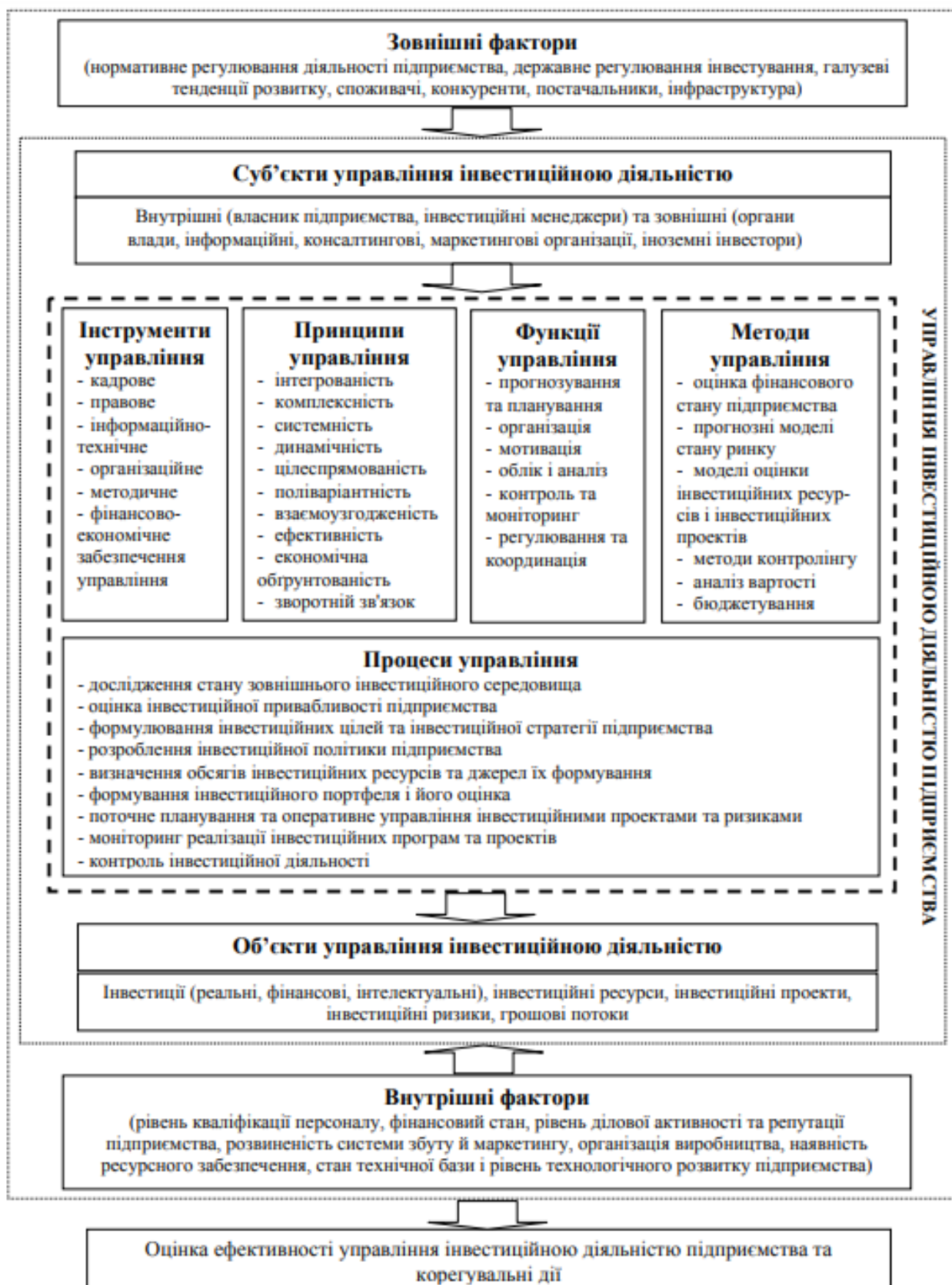


Рис. 1.2. Система управління інвестиційною діяльністю підприємства

Джерело: [55]

Правове забезпечення передбачає нормативно-правове регулювання інвестиційної діяльності підприємства (законодавчі та нормативні акти

держави), створення бази даних нормативної документації, яка регламентує господарську та інвестиційну діяльність підприємства; розвиток юридичної підтримки інвестиційної діяльності.

Інформаційно-технічне забезпечення управління інвестиційною діяльністю включає сукупність технічних засобів та збір необхідної інформації, її обробку, оптимізацію інформаційних потоків підприємства, дослідження інформаційних показників, які необхідні для проведення аналізу, планування, прийняття управлінських рішень тощо, а також підготовку різних сценаріїв управління інвестиційною діяльністю.

Організаційне забезпечення управління інвестиційною діяльністю включає взаємопов'язану сукупність структурних підрозділів підприємства, які забезпечують розробку та прийняття рішень щодо управління інвестиційною діяльністю й несуть повну відповідальність за реалізацію цих рішень.

Методичне забезпечення управління інвестиційною діяльністю включає сукупність методик, правил, рекомендацій та передбачає формування облікової політики підприємства для цілей управління інвестиційною діяльністю, посадових інструкцій інвестиційних менеджерів, форм управлінської звітності.

Фінансово-економічне забезпечення управління інвестиційною діяльністю підприємства включає систему заходів, спрямованих на оптимізацію фінансових потоків підприємства (амортизаційні відрахування, ставки податків, валютні курси, ціна, відсоткові ставки, фінансові санкції та ін.) [52].

Ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства забезпечується за рахунок реалізації наступних принципів: - інтегрованість із загальною системою управління підприємством; - комплексний та системний підхід до формування управлінських рішень; - динамізм управління, що враховує зміну факторів зовнішнього середовища підприємства, темпів економічного розвитку, фінансового стану підприємства, форм організації

виробництва і фінансової діяльності тощо; - поліваріантність підходів до розробки управлінських рішень, тобто облік альтернативних можливостей дій; - ефективність та економічна обґрунтованість управлінських рішень; - орієнтованість управління інвестиційною діяльністю на стратегічні цілі розвитку підприємства, а також узгодженість із ними; - наявність зворотного зв'язку.

Також система управління інвестиційною діяльністю підприємства пов'язана з реалізацією певного комплексу функцій [52]:

- прогнозування та планування - передбачає визначення перспектив та майбутнього стану діяльності підприємства за допомогою реалізації інвестицій, формування мети і завдань управління інвестиційною діяльністю підприємства, формування його інвестиційної стратегії розвитку;

- організація - передбачає процес створення структури управління інвестиційною діяльністю у загальній структурі управління, розробку інвестиційних проектів, формування інвестиційного портфеля, визначення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та джерел їх формування;

- мотивація - передбачає спонукування усіх працівників до ефективної діяльності для досягнення цілей організації.

Правильна мотивація спонукає працівників до об'єднання зусиль, чіткого розподілу обов'язків, активізації творчого потенціалу, що сприятиме досягненню поставлених цілей; - облік і аналіз - ведення обліку фінансових і капітальних інвестицій, інвестиційних надходжень і витрат, аналіз інвестиційного клімату та галузі досліджуваного підприємства, показників його господарської діяльності, аналіз плану капітальних вкладень, джерел фінансування інвестиційних проектів, ефективності довгострокових вкладень, оцінка ефективності інвестицій та інвестиційних проектів [66]; - контроль та моніторинг - визначення ефективності управлінських рішень і в разі необхідності внесення необхідних коректив, проведення постійного нагляду та контролю за процесом освоєння інвестицій, управління інвестиційними процесами.

Мета контролю – сприяти відповідності фактичних результатів запланованим.

Основними видами контролю інвестиційної діяльності є стратегічний, поточний та оперативний. Існує 3 види моніторингу: фінансовий, маркетинговий, технічний; - регулювання та координація - розробка і реалізація управлінських рішень, оперативне управління інвестиційними проектами, коригування інвестиційної діяльності.

До методів управління інвестиційною діяльністю підприємства можна віднести оцінку його фінансового стану, прогностичні моделі стану ринку, моделі оцінки інвестиційних ресурсів або інвестиційних проектів, методи контролінгу, бюджетування тощо.

Система управління інвестиційною діяльністю підприємства характеризується впливом суб'єктів управління на об'єкти управління. Розрізняють внутрішніх і зовнішніх суб'єктів управління інвестиційною діяльністю підприємства. Внутрішніми суб'єктами інвестиційної діяльності підприємства є власники підприємства (самостійно здійснюють функції інвестиційного менеджменту, характерно, як правило, для малих підприємств); інвестиційний менеджер широкого профілю (є найманим працівником, який здійснює практично всі функції управління інвестиційною діяльністю підприємства); функціональний інвестиційний менеджер (є найманим працівником, який здійснює спеціалізовані функції управління в одній зі сфер інвестиційної діяльності підприємства, наприклад менеджер з управління інвестиційними ризиками, менеджер з управління фінансовими інвестиціями, менеджер з управління реальними інвестиціями, менеджер з управління грошовими потоками, менеджер з управління інтелектуальними інвестиціями тощо). Зовнішніми суб'єктами інвестиційної діяльності підприємства є фізичні і юридичні особи, котрі перебувають за межами підприємства, але впливають на ефективність його інвестиційної діяльності. До них відносяться державні (центральні і регіональні органи державної влади, державні інститути) і недержавні (інформаційні, консалтингові,

маркетингові організації; іноземні інвестори; інші недержавні підприємства й організації) суб'єкти [61].

В якості об'єктів управління інвестиційною діяльністю можна розглядати інвестиції (реальні, фінансові, інтелектуальні), інвестиційні ресурси, інвестиційні проекти, інвестиційні ризики.

Розглянемо основні процеси управління інвестиційною діяльністю підприємства, що зображені на рис. 1.2. Дослідження стану зовнішнього інвестиційного середовища. Інвестиційний клімат - це середовище, в якому здійснюється інвестиційна діяльність на національному, галузевому чи регіональному рівнях. Інвестиційний клімат характеризує загальні умови інвестування, тобто створює загальний фон для інвестиційної привабливості на всіх рівнях.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства, яка пов'язана з наявністю у підприємства певної сукупності переваг, визначається наявністю потенційних інвесторів, котрі мають бажання розмістити свій капітал, а також системою інструментів, які дають змогу цей капітал використовувати з максимальною ефективністю [62].

Інвестиційна привабливість – це інтегральний показник, що характеризує доцільність інвестування визначеного об'єкта з позицій конкретного інвестора. Існуючі методики оцінювання інвестиційної привабливості передбачають розрахунок інтегрального показника, що ґрунтується на коефіцієнтах майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості; ділової активності з урахуванням їх відносної значимості та рівня дотримання нормативних значень і характеру динаміки [59].

Кваліфікована оцінка інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості повинна сприяти прийняттю оптимальних рішень під час вибору об'єкта інвестування. Формулювання інвестиційних цілей та інвестиційної стратегії підприємства, під якою розуміють систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, зумовлених

загальними завданнями його розвитку, а також вибір найбільш ефективних шляхів та засобів їх досягнення. Інакше кажучи це генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, котрий визначає пріоритети її напрямів та форм, характер формування інвестиційних ресурсів та послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей.

Розробка інвестиційної стратегії підприємства передбачає розроблення цілей інвестування, визначення пріоритетних напрямів і форм інвестиційної діяльності, формування і оптимізацію структури інвестиційних ресурсів, підтримку взаємовідносин із зовнішнім інвестиційним середовищем [57].

Розроблення інвестиційної політики підприємств є ефективним інструментом управління його інвестиційною діяльністю. Підприємство залежно від особливостей його функціонування може обирати такі види інвестиційної політики, як консервативна інвестиційна політика; компромісна (помірна) інвестиційна політика; агресивна інвестиційна політика [57].

Визначення обсягів інвестиційних ресурсів й джерел їх формування - обґрунтування залучення інвестиційних ресурсів. У практиці інвестиційного менеджменту відомо п'ять основних схем фінансування інвестиційних проектів: повне самофінансування, акціонування, венчурне фінансування, кредитування, змішане фінансування. Серед основних джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства – наявний в розпорядженні прибуток, кошти амортизаційного фонду, позики та оренда майна, бюджетне фінансування, кошти дрібних інвесторів, отримані через акціонування, венчурне та змішане фінансування, краудфандинг тощо [55].

Формування інвестиційного портфеля і його оцінка за показниками прибутковості, ліквідності та ризику - передбачає підбір об'єктів реального і фінансового інвестування, призначених для здійснення інвестиційної діяльності згідно з розробленою інвестиційною стратегією підприємства. Для більшості підприємств пріоритетними є об'єкти реального інвестування, адже саме вони сприяють оновленню техніко-технологічної бази,

нарощуванню виробничих потужностей і впровадженню інновацій, що створює передумови для зміцнення конкурентної позиції на ринку і досягнення кращих фінансових результатів [55].

Поточне планування та оперативне управління інвестиційними проектами, під якими розуміють документ, в якому викладено цілі та особливості конкретного інвестиційного задуму, обґрунтовано його доцільність та ефективність.

Інвестиційне проектування складається з таких етапів:

- 1) дослідження, планування та розроблення інвестиційного проекту;
- 2) реалізація інвестиційного проекту;
- 3) поточний контроль та регулювання інвестиційного проекту;
- 4) оцінка та аналіз досягнутих результатів після завершення проекту.

Моніторинг реалізації інвестиційних програм та проектів - оцінка результатів впровадження проектів, пролонгація інвестиційного договору, підготовка рішень щодо своєчасного виходу з неефективних інвестиційних проектів або реінвестування капіталу. Ефективність інвестиційних проектів тісно пов'язана із цілями виробництва, мотивами підприємництва в ринковій економіці, оскільки вони повинні приносити прибуток та сприяти підвищенню конкурентоспроможності. Безпосередні критерії оцінки інвестиційних проектів досить різноманітні та повинні включати поряд із суто економічними показниками й деякі інші, зокрема поліпшення умов праці, створення нових робочих місць, підвищення екологічної безпеки виробничих об'єктів тощо. Поряд з економічною ефективністю інвестиційні проекти повинні мати обґрунтування і з позицій мультиплікативної ефективності [56].

Управління ризиками, які впливають на інвестиційну діяльність підприємства і пов'язані з формуванням прибутковості інвестиційних операцій. Врахування ризиків вимагає серйозної уваги з боку керівників підприємства, оскільки є постійно діючим фактором, який необхідно передбачати в процесі прийняття всіх управлінських рішень щодо

інвестиційної діяльності. Рівень інвестиційного ризику може бути оцінений за допомогою економіко-статистичних, експертних або аналогових методів.

Контроль інвестиційної діяльності передбачає спостереження й перевірку результатів дій суб'єктів господарювання щодо інвестування. Тобто такий контроль передбачає зіставлення фактичних даних із запланованими з метою ефективного управління реалізацією інвестиційних проектів і програм, досягнення поставлених цілей, попередження та усунення суттєвих відхилень та негативних економічних наслідків [56].

Кожен елемент системи виконує чітко поставлені завдання і спрямований на досягнення загальних цілей підприємства. Обов'язковою умовою реалізації управління інвестиційною діяльністю підприємства є наявність вихідної інформації про стан об'єкта (інвестиційні ресурси, сферу підприємницької діяльності, в яку будуть вкладатись інвестиції тощо), яку в процесі управління буде трансформовано в певні управлінські рішення суб'єктів.

На управління інвестиційною діяльністю впливають внутрішні й зовнішні фактори, які визначають послідовність вживання тих чи інших управлінських заходів та прийняття управлінських рішень щодо проведення інвестиційних процесів підприємства. До основних зовнішніх факторів, які здійснюють непрямий вплив на підприємство, слід віднести глобалізаційні та інтеграційні процеси; механізми державного регулювання економічних взаємовідносин та інвестування; галузеві тенденції розвитку; ринкові механізми взаємодії.

До факторів зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на підприємство, можна віднести: споживачів, постачальників, конкурентів. Система управління інвестиційною діяльністю має своєчасно реагувати на їхні прямі або непрямі впливи задля зменшення ризиків інвестиційної діяльності або попередження інших можливих негативних явищ і загроз. До основних внутрішніх факторів впливу на управління інвестиційною діяльністю, які повністю визначаються діяльністю підприємства загалом,

відносять: рівень кваліфікації персоналу, здатність керівництва й персоналу своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому інвестиційному середовищі, фінансовий стан, рівень ділової активності та репутації підприємства, розвиненість системи збуту й маркетингу, процес організації виробництва, наявність необхідного ресурсного забезпечення, стан технічної бази і рівень технологічного розвитку підприємства.

Дана система управління інвестиційною діяльністю підприємства дозволяє комплексно управляти всіма складовими компонентами інвестиційної діяльності з метою підвищення її ефективності та реалізації перспективних напрямів інвестиційної політики підприємства, сприяє оптимальній організації інвестиційних процесів підприємства, підвищенню його конкурентоздатності з врахуванням змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі діяльності підприємства.

Формування інвестиційної стратегії підприємств, яка дозволить системно підходити до питань інвестиційної привабливості, буде зображувати бачення взаємодії з інвесторами, коло завдань, які необхідно реалізувати підприємству для досягнення стратегічних інвестиційних цілей тощо. Дане положення є тим більш принциповим, оскільки саме стратегія повинна визначати організаційну структуру підприємства, яка дозволить якісно трансформувати інтелектуальну енергію керівників в практичні здобутки підприємства – це знову ж таки предмет та результат діяльності менеджменту підприємства.

Збільшення інвестиційної привабливості може бути прямим наслідком безпосереднього поліпшення показників, таких як: прискорення оборотних активів шляхом скорочення боргу, а також непрямым – підвищення мотивації персоналу, що в кінцевому підсумку поліпшує фінансові показники. Але набагато важче простежити зв'язок між такими чинниками та фінансовими коефіцієнтами [28, с. 76].

Розроблення та реалізація інвестиційної стратегії підприємств полягає насамперед у формуванні довгострокових цілей, пов'язаних з реалізацією

мети діяльності підприємства як з точки зору суспільства, так і з точки зору підприємства, що полягає в отриманні доходу.

Інвестиційна привабливість підприємства також залежить від розроблення чіткої стратегії, яка пов'язана як з реалізацією в перспективі його інвестиційного потенціалу, так і із забезпеченням дотримання положень загальної стратегії фінансово-економічного розвитку та головних цілей функціонування підприємства, вона повинна формуватися, орієнтуючись на наявні та потенційні фінансові, організаційні, кадрові, технологічні, сировинні, енергетичні та інші ресурси, які є в розпорядженні підприємства та можуть бути залучені на вигідних для нього умовах.

Одночасне використання усіх методів зростання інвестиційної привабливості неможливе через брак коштів, кваліфікованих кадрів, необхідної інформації для здійснення відповідних заходів. Практика доводить неефективність поділу зусиль за багатьма напрямками інвестиційної діяльності. Усе потрібно сконцентровувати на окремих, найважливіших інвестиційних проєктах. Це потребує розроблення конкретних рекомендацій щодо виявлення найбільш впливових аспектів, вимірювання ступеню впливу та кінцевих наслідків. Нині інвестиційний клімат України залишається несприятливим, що є проблемою для розвитку країни, але країна є інвестиційно привабливою державою. При цьому вона намагається максимально інтегруватися у світовий простір та брати активну участь у міжнародних процесах.

Варто зазначити, що для інвестора привабливими є ті галузі, в яких наявна велика швидкість обігу капіталу, відповідно, можна отримати велику віддачу на вкладений капітал, маючи невисокий рівень рентабельності продукції. Серед елементів, що суттєво впливають на інвестиційну привабливість на рівні окремого підприємства, разом з фінансовими показниками особливо слід відзначити значення форми власності, до якої належать підприємства, що формують характерні риси діяльності підприємства на ринку. Галузі, в яких повільно обертається капітал, повинні

мати високий рівень рентабельності продукції для того, щоб мати змогу забезпечити необхідну норму доходу на авансований капітал.

Проблема інвестування досить гостро стоїть на підприємствах більшості країн світу. Для підприємств в Україні вона також є надзвичайно актуальною. За умови гострої нестачі власних економічних ресурсів, передусім фінансових, необхідних для становлення ефективного виробництва, стабільного економічного розвитку підприємства, проведення структурних перебудов та розв'язання проблем інтеграції українських підприємств у світові економічні системи, великого значення набувають питання залучення зовнішніх джерел фінансування.

Враховуючи вимоги потенційних інвесторів і вплив факторів зовнішнього середовища (кон'юнктурних, фінансових, політичних, правових, зовнішньоекономічних, соціальних, природно-кліматичних та інших), керівництво підприємства виробляє комплекс дій, що формують, координують і контролюють фінансові, економічні, виробничі, трудові та інші відносини всередині підприємства з метою забезпечення його інвестиційної привабливості. Робота з вітчизняними та іноземними інвесторами, як досвід, свідчить, що стратегічного інвестора завжди буде цікавити привабливе підприємство в інвестиційно-привабливій галузі та привабливому регіоні. За інших рівних умов інвестор не буде вкладати кошти в підприємство, яке належить до галузі кризового стану, або розташоване в непривабливому регіоні [29, с. 249].

Формування інвестиційної привабливості підприємства має особливе значення, оскільки вона необхідна для структурної перебудови виробництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення її якості, створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств, розв'язання соціальних проблем, забезпечення ефективного функціонування підприємств, їх стабільного стану. Інвестиції використовуються для досягнення подальшого розширення та розвитку

виробництва, відновлення основних засобів, підвищення технічного рівня праці та виробництва тощо.

1.3. Методичні засади оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Сучасні умови, обумовлені війною, ставлять підприємницьку діяльність в жорсткі рамки, де питання вижити виходить на перше місце, що потребує кардинальних рішень в забезпеченні для підприємства конкурентоспроможного функціонування та подальшого розвитку. Все це можливо завдяки наявності інвестиційних ресурсів та цілеспрямованому їх використанню з урахуванням інвестиційної привабливості.

Більшість випадків щодо привабливості вітчизняних підприємств, особливо в умовах пандемії, для інвесторів не є сприятливими через низький рівень конкурентоспроможності на ринках, як на зовнішньому, так і на внутрішньому. Така ситуація має сформувати вектор пошуку адекватних рішень щодо оцінювання інвестиційної привабливості для вітчизняних підприємств.

Будь-яка діяльність у сфері економіки майже кожним суб'єктом господарської діяльності тим чи іншим чином пов'язана з інвестиційною діяльністю, яка потребує капіталовкладень у створення нових і розвиток діючих основних фондів і виробництв, у матеріальні й нематеріальні активи.

Сучасний економічний розвиток України вимагає вирішення таких питань, як активізація інвестиційних процесів задля підвищення рівня країни на міжнародній арені, а отже в пріоритеті існує необхідність розробки заходів щодо стимулювання інвестиційної діяльності та створення сприятливого інвестиційного середовища. Але, коли підприємству не вистачає власних коштів, воно використовує застаріле обладнання та технології, що ніяк не може сприяти економічному зростанню, необхідно гостро ставити питання щодо залучення інвестицій. Нинішні умови пандемії вкрай гостро виставляють умови в жорсткій конкуренції за інвестиційні

ресурси, а таким чином перед інвестором стоїть питання в прийнятті рішення щодо вкладання коштів в суб'єкт господарювання для забезпечення їх раціонального використання та отримання доходу у майбутньому.

Відтак, постає питання актуальності дослідження існуючих методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Непередбачувана в сучасних умовах ринкова ситуація постійно вимагає безперервної появи нових ідей. А цьому може посприяти інвестиційна привабливість підприємства, де в основу процесу прийняття управлінського рішення покладена оцінка його можливостей на даному етапі розвитку. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства є досить складним завданням, яке потребує комплексного проблемно-орієнтованого підходу щодо його вирішення, який повинен базуватися як на аналізі поточного фінансового стану підприємства, так і на виявленні перспектив його розвитку [27].

У Положенні «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» передбачено, що дана методика оцінює інвестиційну привабливість підприємства враховуючи коефіцієнти фінансового стану, з подальшим визначенням рейтингу інвестиційної привабливості. Ця методика, в силу її застосування, потребує формування рейтингової системи оцінки інвестиційної привабливості підприємства [47].

Наведена методика нескладна в застосуванні для підприємств різних форм власності, навіть не дивлячись на те, що процес аналізу показує невідповідність розрахованих показників до нормативних значень і вона не задовольняє повною мірою потреби інвесторів в неупередженій, об'єктивній і достатній інформації для прийняття інвестиційних рішень. Дослідження методів оцінки інвестиційної привабливості шляхом аналізу фінансового стану підприємства є найбільш пріоритетним у більшості наукових діячів, що направляє капіталовкладення інвестора в заздалегідь визначену країну, область чи регіон. У даній ситуації питання вибору підприємства з максимальними можливостями в сприятливому фінансовому стані

залишається пріоритетним. Деякі методики в основному беруть до уваги те, що нефінансові показники і аналіз нематеріальних активів прямо і гостро впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Існує цілий ряд переваг нефінансових показників в даній проблемі, але незважаючи на це численні дослідження виявили їх істотні недоліки.

Є випадки, в яких не проглядається чітка причина зв'язку між нефінансовим показником і передбачуваним результатом від його впровадження. Така ситуація призводить до неправильної оцінки інвестиційної привабливості підприємства, і крім того, нефінансові показники не завжди відрізняються достовірністю [46]. Досить-таки поширеним є процес капіталовкладень в збиткове підприємство, з застарілими основними фондами, обладнанням і технологіями, причиною чого є перспективність ринку, бренд підприємства, його соціальна, екологічна та суспільна значущість, імідж і т.п.

Правильний вибір з економічним обґрунтуванням оцінки інвестиційної привабливості передбачає використання таких методів як розрахунок терміну окупності та індексу рентабельності, визначення чистого приведенного доходу, внутрішньої норми рентабельності, а також середньозваженого терміну життєвого циклу інвестиційного проекту. Основою цих методів є порівняння обсягів передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень. Розрахунок терміну окупності та індексу рентабельності можуть базуватися як на обліковій величині грошових надходжень, так і на дисконтованих доходах з урахуванням часової компоненти грошових потоків [45].

Ці методи є досить-таки точними, про що свідчить простота в розрахунках, де можливо досить швидко визначити економічну ефективність інвестиційних вкладень, вибрати найбільш перспективний варіант з розглянутих. Деякі наукові діячі при аналізі інвестиційної привабливості пропонують використовувати інтегральну методику, яка полягає в аналізі фінансового стану об'єкта інвестування. Інтегральна методика також

дозволяє визначити частку розмаху варіаційної безлічі, проранжувати значення в межах кожного показника, а також розрахувати інтегральний показник інвестиційної привабливості.

В табл. 1.2 наведено аналіз основних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Таблиця 1.2

Аналіз основних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств

Методичний підхід	Сутність підходу	Переваги	Недоліки
Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості	Проводиться за такими етапами: оцінка фінансового стану; визначення вагомості показників на основі експертних оцінок; визначення розмаху варіаційної множини; визначення ранжованого значення за	Всебічна оцінка інвестиційної привабливості підприємства	Складність у порівнянні багатьох різноспрямованих показників;
Метод рейтингової оцінки	Оцінка фінансового стану підприємства за наступними показниками: ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, неплатоспроможності,	Простота та зрозумілість у використанні, не потребує	Складність вибору еталону для порівняння
Метод експертних оцінок	Передбачає наступні етапи: - Визначення експертами вагомості показників; - Аналіз показників в динаміці; - Визначається інвестиційна привабливість підприємства.	Можливість адаптації показників і факторів під потреби інвесторів;	Складність залучення незалежних експертів з високим рівнем їх
Метод порівнянь	Передбачає оцінку складових інвестиційного процесу: порівняння об'єктів інвестування, інвесторів та чинників інвестиційної привабливості.	Простота та у застосуванні та інтерпретації	Залежить від наявності активно функціонуючого
Матричний метод	Передбачає поєднання оцінки впливу фінансово-економічних чинників та маркетингових показників діяльності підприємства.	Об'єктивна оцінка фінансової ситуації та потенційних	Дані про поточний стан підприємства не завжди можна екстраполювати
Диференційований метод	Передбачає обґрунтування рівня інвестиційної привабливості та положення підприємства на ринку.	Можливість визначення точки інвестиційної привабливості	Лише констатує факт інвестиційної привабливості,

Джерело: [46, с. 136]

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підприємстві оцінку фінансового стану потрібно доповнити аналізом наявного потенціалу, що враховує використання на підприємствах вторинних ресурсів та отримання завдяки цьому екологічного ефекту. Прикладом вищенаведеного може бути відпрацьовані формувальні суміші, які можна використовувати в

дорожньому будівництві. В цілому дана ситуація вимагає комплексного підходу до оцінки ефективності інвестиційних рішень з урахуванням специфіки галузі та обґрунтування інвестиційної привабливості підприємства.

Щодо оцінювання рівня поточної інвестиційної привабливості підприємства, то з цією метою слід виконати таку послідовність дій:

- 1) збирання вхідної інформації, необхідної для оцінювання поточної інвестиційної привабливості підприємства;
- 2) визначення прогнозної середньорічної величини прибутку підприємства до сплати процентів за позиками та податків з прибутку;
- 3) обґрунтування річної ставки капіталізації прибутку підприємства до сплати процентів та податків з прибутку;
- 4) здійснення капіталізації середньорічної величини прибутку підприємства до сплати процентів за позиками та податків з прибутку;
- 5) віднімання від капіталізованої середньорічної величини прибутку підприємства до сплати процентів за позиками та податків з прибутку обсягу позичкового капіталу підприємства:

$$V_o = Pr / r - C, \quad (1.1)$$

де: V_o – ринкова величина власного капіталу підприємства, грошових одиниць;

Pr – очікувана величина прибутку підприємства до сплати процентів за позиками та податків з прибутку, грошових одиниць;

r – річна ставка капіталізації прибутку підприємства, частки одиниці;

C – величина позичкового капіталу підприємства, грошових одиниць;

- 6) визначення частини ринкової величини власного капіталу досліджуваного підприємства, яка належатиме інвестору, та її зіставлення із передбаченою величиною вкладених ним у підприємство інвестицій:

$$I_{ac} = \frac{V_o \times \alpha_i}{I_n} = \frac{(\frac{Pr}{r} - C) \alpha_i}{I_n} \quad (1.2)$$

де I_{ac} – рівень поточної інвестиційної привабливості підприємства,

разів;

α_i – частка пайового капіталу підприємства, якою буде володіти інвестор, інвестувавши у це підприємство, частки одиниці;

I_n – обсяги інвестицій, які інвестор планує вкладати у підприємство, грошових одиниць.

Користуючись виразом (1.2), можна встановити доцільність та визначити ефективність вкладення інвестицій у певне підприємство. Зокрема, інвестування у підприємство буде доцільним за умови, що індикатор (1.2) перевищуватиме одиницю.

Даний підхід до оцінювання поточної інвестиційної привабливості підприємства можна розповсюдити і на випадок перспективної інвестиційної привабливості фірми. Тоді формула (1.2) перетвориться у таку:

$$I_{ap} = \frac{(V_o + \Delta V_o) \alpha_{ip}}{I_n} \quad (1.3)$$

де: I_{ap} – рівень перспективної інвестиційної привабливості підприємства після вкладення у це підприємство інвестицій в обсязі I_n , разів;

ΔV_o – очікуваний приріст ринкової величини власного капіталу підприємства протягом прогностного проміжку часу внаслідок вкладення у це підприємство інвестицій в обсязі I_n , грошових одиниць;

α_{ip} – частка пайового капіталу підприємства наприкінці прогностного періоду, якою буде володіти інвестор, інвестувавши у це підприємство певний обсяг коштів (майна), частки одиниці [46].

При цьому очікуваний приріст ринкової величини власного капіталу підприємства протягом прогностного проміжку часу внаслідок вкладення у це підприємство інвестицій може бути визначеним за допомогою такого виразу:

$$\Delta V_o = \frac{Prp}{rp} - Cp - \left(\frac{Pr}{r} - C\right), \quad (1.4)$$

де Prp – очікуваний середньорічний фінансовий результат діяльності підприємства у вигляді його прибутку до сплати процентів та податків з прибутку після реалізації інвестиційних заходів, які передбачають вкладення інвестицій в обсязі I_n у розвиток цього підприємства, грошових одиниць;

гр – річна ставка капіталізації прибутку підприємства до сплати процентів за позиками та податків з прибутку після реалізації інвестиційних заходів, які передбачають вкладення інвестицій в обсязі In, частки одиниці;

Ср – величина позичкового капіталу підприємства після реалізації інвестиційних заходів, які передбачають вкладення інвестицій в обсязі In у забезпечення розвитку цього підприємства, грошових одиниць.

Використання розглянутих методичних засад оцінювання поточної та перспективної інвестиційної привабливості підприємств у практиці провадження інвестиційної діяльності дасть змогу інвесторам обирати найкращі напрями вкладення їх капіталів.

На сучасному етапі інвестиційна діяльність є найбільш важливим аспектом функціонування підприємства. Для залучення інвестиційних коштів та інших ресурсів підприємство повинно бути інвестиційно-привабливим, тобто відповідати ряду економічних, управлінських та виробничих характеристик [46].

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства можливо використати показник або сукупність показників, які давали б не приблизну оцінку явища, не характер його зміни, а кількісно й точно оцінювали б його. Для цієї мети можна використати коефіцієнт – відносний показник, що характеризує ступінь оцінності акцій: відношення реальної (внутрішньої) вартості до ринкової [43, с. 90- 93].

Методи, запозичені в іноземних авторів, мають певні недоліки, а саме: спрямовані, насамперед, на фінансові, а не на реальні інвестиції; ті що стосуються реальних інвестицій, розроблені для умов стабільної економіки. Більшість методів заснована на аналізі безсистемних наборів показників фінансового стану підприємства, тобто мають ретроспективний характер, тоді як інвестора цікавлять результати майбутньої діяльності; багато методів засновано на експертній оцінці та мають характер невизначеності, бо відображають суб'єктивну думку експертів. Для оцінки інвестиційної

привабливості використовують різноманітні фінансові коефіцієнти. Їх склад визначається відповідно до цілей і глибини аналізу.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення інвестиційної привабливості підприємства

Економічний розвиток України нерозривно пов'язаний з інвестиційними процесами, які виступають рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство. Насамперед, це відбувається за рахунок оновлення основних фондів, переведення капіталів з одних сфер в інші, передачі технологій, інновацій та управлінського досвіду. Питання активізації інвестиційних процесів, зокрема і за рахунок покращення правового регулювання цієї сфери, на сьогодні є актуальним для більшості країн світу, і Україна не є винятком.

Традиційно до системи правового регулювання відносин в сфері інвестицій включають Закони України, укази Президента України, Постанови Уряду, накази відповідних інституцій, які організаційно керують інвестиційним процесом. Найбільш вагомими у законодавчій базі державного регулювання іноземних інвестицій є: Закон України «Про інвестиційну діяльність» [49] (перший нормативний акт, у якому викладено загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України), Закон України «Про захист іноземних інвестицій» [48] та Закон України «Про режим іноземного інвестування» [52].

Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні. Проте, нормативно-правова база, що регулює сферу інвестування, потребує постійного вдосконалення та оновлення, що прямим

чином впливає саме на покращення інвестиційного клімату в Україні. Нормативно-правове забезпечення інвестиційної політики в Україні було розпочате в 1991 р. Законом України «Про інвестиційну діяльність» [49], яким було передбачене створення пільгових умов для інвесторів, які функціонують у пріоритетних сферах та державне регулювання інвестиційної діяльності за допомогою податкової, кредитної, амортизаційної, цінової політики, а також державної фінансової підтримки, застосування державного замовлення у сфері капітального будівництва, страховий захист інвестицій.

На подальший розвиток механізму економіко-правового регулювання інвестиційного процесу вплинули положення Концепції регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України у 1995 р. Концепція, зокрема, визначала основні засади державної організації та регулювання інвестиційної діяльності: пріоритетність (орієнтація на державні пріоритети); децентралізація (передача функцій забезпечення інвестицій суб'єктам господарювання); розвиток конкуренції в інвестиційній сфері; перехід від бюджетного фінансування до державного кредитування; підтримка змішаного інвестування проектів і програм; створення механізмів страхування інвестицій [13].

Господарський кодекс України прийнятий 16 січня 2003 р., як уже зазначалося, регулює найбільш широке коло питань, пов'язаних із іноземними інвестиціями. Він визначає поняття іноземного інвестора, види іноземних інвестицій, форми здійснення іноземних інвестицій (ст. 390–392), принципи оцінки іноземних інвестицій, доповнює поняття «правового режиму іноземних інвестицій», встановлює правові норми «державної реєстрації іноземних інвестицій», діяльності суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями в Україні» (ст. 393, 394, 396). Також визначає мінімальні частки іноземних інвестицій в статутному фонді підприємства з іноземними інвестиціями – 10% (ст. 396) та затверджує наступні гарантії здійснення іноземних інвестицій (ст. 397), переказу та використання доходів

від іноземних інвестицій іноземним інвесторам у разі припинення інвестиційної діяльності (ст. 398) тощо [13].

На сьогоднішній день нормативно-правова база регулювання інвестицій в Україні нараховує понад 100 різних нормативних документів. Порядок здійснення капіталовкладень нерезидентами в Україні визначається нормами публічного права, що зафіксовані у двох основних блоках законодавства.

До першого блоку умовно можна віднести спеціальне інвестиційне законодавство, базовими нормативно-правовими актами якого є наступні нормативно-право акти: Закон України «Про інвестиційну діяльність» [49], основні положення якого направлені на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування економіки України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції. Вказаним нормативно-правовим актом встановлено загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України, визначено загальні положення та порядок здійснення інвестиційної діяльності, державного регулювання інвестиційної діяльності, гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності, захист інвестицій тощо. Закон України «Про режим іноземного інвестування» [52], положення якого врегульовують відносини, зокрема, щодо державних гарантій захисту іноземних інвестицій, державної реєстрації та контролю за здійсненням інвестицій, діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, розгляду спорів тощо.

Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» [48]. Вказаний законодавчий акт спрямований на захист інвестицій, прибутків, законних прав та інтересів іноземних інвесторів на території України. Законом визначено правовий режим діяльності іноземних інвесторів та гарантії держави щодо здійснення інвестиційної діяльності на території України.

Закон України «Про інститути спільного інвестування» [50] визначає правові та організаційні основи створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами, встановлює вимоги до складу, структури та зберігання активів, особливості розміщення та обігу цінних паперів інститутів спільного інвестування, порядок та обсяг розкриття інформації інститутами спільного інвестування з метою залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів інвесторів тощо.

Важливе значення для розвитку інвестиційної діяльності мають Закони України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» [51], та «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [53].

У цьому блоці нормативних документів визначаються додаткові базові поняття стосовно інвестицій (іноземних інвестицій), інвестиційної діяльності, інвестиційного проекту, об'єктів і суб'єктів інвестиційної діяльності та їх прав і обов'язків, гарантій захисту іноземних інвестицій, взаємодії інвесторів з органами державної влади, форм і методів спільного інвестування тощо.

В основному в Україні використовуються ті ж самі інструменти державного регулювання іноземного інвестування, що й у більшості зарубіжних країн. Зокрема, це: надання інвесторам податкових та митних пільг, дотацій, субсидій та субвенцій, застосування норм пришвидшеної амортизації, використання механізму державно-приватного партнерства, необхідність проведення експертизи інвестиційних проектів, визначення умов користування природними ресурсами, надання державних і місцевих гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єкта господарювання, ліцензування деяких видів господарської діяльності, встановлення у деяких випадках державних фіксованих та регульованих цін і тарифів, надання кредитів на пільгових умовах тощо [13].

Другий блок нормативно-правових актів є набагато ширшим і включає у себе документи, що регулюють взаємовідносини у сфері зовнішньоекономічної, інноваційної, митної, податкової, валютної, бюджетної, кредитної, підприємницької та інших видів діяльності. Особливістю вітчизняного інвестиційного законодавства є те, що окремі аспекти в інвестиційній сфері, окрім вищевказаних нормативно-правових актів, регулюються також нормами господарського, податкового, валютного, банківського, фінансового, митного, цивільного й земельного законодавства, іншими правовими актами про приватизацію, підприємництво, інноваційну діяльність, цінні папери та фондовий ринок, концесії тощо. До такого законодавства слід віднести положення про інвестування Податкового, Господарського, Цивільного, Земельного кодексів та законів України «Про інноваційну діяльність», «Про фінансовий лізинг», «Про концесії», «Про угоди про розподіл продукції», «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», «Про холдингові компанії в Україні», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про транскордонне співробітництво» тощо. Значну частину законодавства, що регулює інвестиційну діяльність, становлять міжнародні правові акти, учасником яких є Україна: багатосторонні міжнародні угоди, конвенції, які спрямовані як на захист іноземних інвестицій, так і на врегулювання інших питань. До таких документів можна віднести, зокрема, Конвенцію про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами від 18 травня 1965 року [57]. Крім того, в інвестиційній сфері діють міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій, які укладаються урядом України із урядами відповідних країн, та якими регулюються окремі питання взаємин сторін такого договору в галузі інвестиційної діяльності.

Проте, аналіз стану правового регулювання в інвестиційній діяльності України свідчить про те, що інвестиційне законодавство потребує подальшого вдосконалення, адже, незважаючи на розгалужену систему правових актів, говорити про цілісну і взаємоузгоджену систему законодавства наразі передчасно. Одна з головних проблем – відсутність збалансованого, системного й уніфікованого регулювання інвестиційних правовідносин, притому, що масив інвестиційного законодавства надто розгалужений і продовжує зростати. Але, зберігаючи й народжуючи нові прогалини й протиріччя, нове законодавство сприяє не стільки вирішенню, скільки виникненню проблем у регулюванні інвестиційних відносин. Багато нормативних правових актів найчастіше не виконують повною мірою своїх регулятивних функцій через запутаність або розкиданість по різних документах. Істотна проблема – низька ефективність правових норм, що помітна в ситуаціях, коли ці норми, незважаючи на їхній певний характер, або ігноруються, або не діють де - факто або коли застосування цих норм утруднено в силу їх недостатньої конкретності, протиріччя з іншими нормами, які регулюють ті ж правовідносини [57].

Разом з тим відзначаються недоліки та обмеження податкового законодавства, що негативно впливають на стан іноземного інвестування, зокрема: заборона підприємствам, крім тих, що здійснюють діяльність у сфері інформаційних технологій, включати до складу витрат у податковому обліку вартість товарів, робіт та послуг, отриманих від фізичних осіб-підприємців, які є платниками єдиного податку; обмеження щодо віднесення до складу витрат платежів роялті, а також оплати консалтингових, рекламних, маркетингових та інжинірингових послуг, що підлягають сплаті нерезидентам; відсутність витрат з просування товарів, робіт, послуг та торгових марок у переліку витрат у податковому обліку; позбавлення новостворених підприємств права на податковий кредит на початку їхньої діяльності; несправедливий підхід щодо застосування податку на додану вартість (ПДВ) для окремих галузей, наприклад, зернотрейдерів, аудиторів,

консультантів, бухгалтерів, юристів, розробників програмного забезпечення (операції цих видів діяльності не оподатковуються ПДВ) [57].

Важливим і проблемним питанням упродовж всього періоду формування нормативно-правової бази інвестування в Україні залишається порядок і умови реєстрації інвестицій. Залишаються не визначеними терміни реєстрації, оплати реєстрації та переліку необхідних документів для реєстрації, що можуть відрізнятися в залежності від вимог реєструючого органу (яким, по суті, залишаються місцеві державні адміністрації). Відповідно пільги підприємствам надаються лише після внесення належним чином зареєстрованих інвестицій.

Отже, державне регулювання – це сукупність інструментів, за допомогою яких відповідні органи держави на базі законодавства та в межах своєї компетенції здійснюють вплив на процес функціонування тієї чи іншої сфери суспільного життя. Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється для реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи із цілей розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки держави, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності. Згідно з ч. 1 ст. 12 Закону України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності включає: 1) пряме управління інвестиціями; 2) регулювання умов інвестиційної діяльності; 3) контроль законності здійснення інвестиційної діяльності всіма учасниками та інвесторами.

Висновки до розділу 1

В результаті дослідження теоретичних основ інвестиційної привабливості підприємства можна зробити наступні висновки.

1. Інвестиційна привабливість підприємства є комплексом якісних і кількісних показників, що всебічно визначають примноження інвестованого

капіталу і є похідною характеристикою від інвестиційного клімату в країні, і як інтегральний показник, що формується під впливом чинників прямого і непрямого впливу, визначає бажання чи відмову інвестора вкладати гроші в такий інструмент як підприємство.

2. Визначивши сутність інвестиційної привабливості підприємства й факторну природу її формування, надалі планується проведення дослідження впливу зазначених у даній статті чинників прямого й непрямого впливу на формування інтегрального показника на прикладі конкретного підприємства. Виконані дослідження засвідчили виключну важливість та необхідність виокремлення й систематизування чинників і факторів, що комплексно характеризують інвестиційну привабливість підприємства. Їхнє вивчення та моніторинг формують підґрунтя для ефективного діагностування рівня та індексу інвестиційної привабливості конкретного підприємства й країни в цілому для реального чи фінансового інвестора.

3. Виходячи з узагальненої оцінки інвестиційної привабливості, можемо наголосити на тому, що інвестиційну привабливість слід розглядати в контексті економічної категорії, а не поняття. Тобто як фундаментальне поняття, що узагальнює та показує найбільш суттєві, закономірні зв'язки і відносини реальної дійсності та пізнання. Як економічна категорія інвестиційна привабливість підприємства показує властивості існування об'єкта його пізнання в загальному і найбільш концентрованому виді.

4. Правове забезпечення інвестиційної діяльності, регламентація та створення сприятливого інституційно-правового механізму для суб'єктів інвестиційного процесу є одними з найдієвіших інструментів підтримки державної інвестиційної діяльності. Створення правової основи державного регулювання інвестиційної діяльності є найважливішою функцією держави, до якої належать прийняття законів і правил, що регулюють економічну діяльність, а також контроль їх виконання. Законодавча база держави встановлює юридичні принципи функціонування економіки, виконувати які зобов'язані всі суб'єкти економічної діяльності. Правове регулювання

інвестиційної діяльності в Україні здійснюється шляхом прийняття Верховною Радою законодавчих актів, видання указів Президента, нормативних актів Уряду (постанов, розпоряджень). Закони, законодавчі і нормативні акти визначають об'єкт і є зміст регулювання інвестиційної діяльності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «БІОФАРМА ПЛАЗМА» - фармацевтичне підприємство, українського походження, що спеціалізується на розробці й виробництві високотехнологічних, інноваційних препаратів з донорської крові людини, препаратів на основі спороутворюючих бактерій, рекомбінантних препаратів.

Таблиця 2.1

Загальні відомості про ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Складова відомостей	Інформаційні відомості
Повна та скорочена назва підприємства, організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»
	ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»
Поштова та юридична адреси підприємства	Україна, Київська обл., місто Біла Церква, вул. Київська, 37-В, 09100
Форма власності	Приватна власність
Розмір статутного капіталу	47525000,00 грн
Назва установчого документа	Статут
Реєстр	Код ЄГРПОУ 39000694
	Дата реєстрації 29.11.2013

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Відповідно до КВЕД-2020, основним видом діяльності ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» є виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів (21.20), а допоміжними - виробництво основних фармацевтичних продуктів (21.10), діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту (46.19), оптова торгівля фармацевтичними товарами (46.46), роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах (47.73) та дослідження й експериментальні розробки у сфері інших

природничих і технічних наук (72.19).

Мета підприємства, що зазначена в статуті ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА», полягає в забезпеченні пацієнтів якісними та доступними за ціновим діапазоном лікарськими препаратами. Аби реалізовувати мету, підприємство постійно вдосконалює роботу кожного структурного підрозділу, займається інноваційним та технічним розвитком фармацевтичної галузі й використовує у власній діяльності світові стандарти якості.

Місія компанії - донести вітчизняні, інноваційні, біофармацевтичні розробки до провідних фахівців галузі охорони здоров'я України і, відповідно, до кожного пацієнта, відкриваючи нові перспективи лікування широкого спектру захворювань.

Ціннісні орієнтири підприємства розкривають й його основні завдання, як фармацевтичного виробника:

- поширення культури вакцинації серед населення світу;
- допомога урядовим та громадським установам в боротьбі з хворобами та масовими епідеміями;
- поширення знань про причини захворювань/зараження та методи їх лікування серед населення.

Зазначені вище складові загальної характеристики підприємства досить грамотно та чітко сформульовані та відображають його роль не лише як ринкової одиниці, а й як важливого суб'єкта суспільно-політичної екосистеми.

Фактично підприємство існує з 1896 року, а саме з дня заснування «Бактеріологічного інституту», котрий у 2009 році, після ряду внесених змін та реорганізації (в 1965, 1978 та 1992 роках) утворив ВАТ «Біофарма», що в подальшому розвитку розділилося на декілька самостійних компаній з українським та іноземним капіталами, а саме на ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА», ПрАТ «БІОФАРМА» та власне ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА». Наразі підприємство входить до інвестиційної групи UFuture, яка має диверсифікований портфель активів у різних галузях – від нерухомості,

інфраструктури та промисловості до інноваційних парків, відновлюваної енергетики та фармацевтики.

Ключова подія в новітній історії підприємства відбулася у 2014 році, коли в місті Біла Церква почалося будівництво біофармацевтичного науково-виробничого комплексу. Його спроектувала німецька інжинірингова компанія Linde Engineering; комплекс побудований згідно з правилами належної виробничої практики GMP, тобто виробничі процеси підпорядковуються єдиній Європейській системі норм, правил і вказівок. В даному комплексі на спільній виробничій площі наразі функціонує три вище зазначених підприємства. 16 червня 2015 року почалося також додаткове будівництво нового заводу-фракціонатору з виробництва препаратів з плазми донорської крові людини, що наразі є найбільшим у Східній Європі. На старому заводі компанія переробляла до 150 тон плазми на рік, а потужність нового заводу дозволила підняти даний показник до 500 – 1 000 тон на рік.

З 2013 року Костянтин Єфименко, згідно статуту товариства, є керівником ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА». Кінцевим бенефіціарним власником (контролером) із часткою у 90 % статутного капіталу та засновником товариства є БІОФАРМА ПЛАЗМА ЛІМІТЕД (Кіпр); також 10% частки статутного фонду підприємства належить ПАТ «Закритий Недиверсифікований Венчурний Корпоративний Інвестиційний Фонд «Індент» (Україна), в особі його засновника, Єфименко Костянтина Олексійовича. Органами управління юридичної особи є загальні збори учасників та директор (керівник) підприємства.

На підприємстві на момент проведення аналізу побудована організаційна структура, яка є близькою до лінійно-функціональної (рис. 2.1), яка поєднує в собі як елементи лінійної, так функціональної структур, нівелюючи при цьому недоліки обох. В основі такої структури стоїть принцип розподілення відповідальності та повноважень за функціями та прийняття рішень по вертикальному шляху управління.

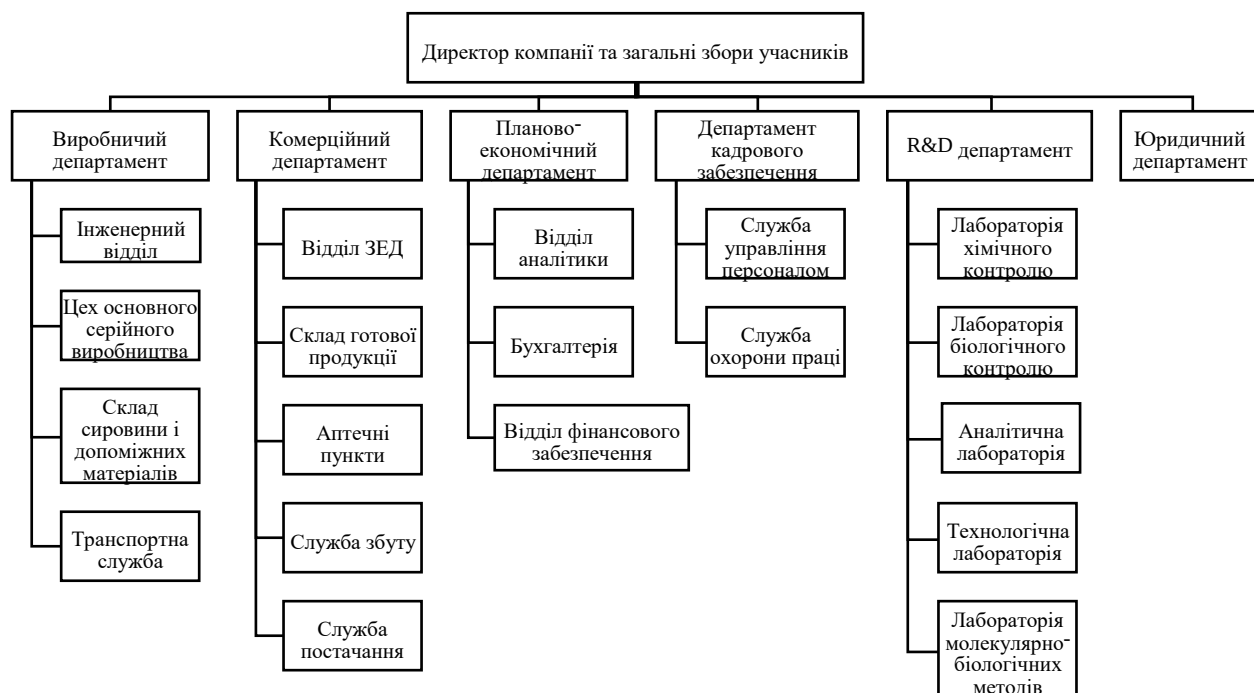


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Джерело: побудовано на основі даних підприємства

За такого типу організаційної структури, функціональні одиниці кожного підрозділу допомагають у вирішенні питання безпосередньому лінійному керівнику, при цьому підтримуючи зв'язок та взаємодію з іншими департаментами та відділами, що відображає грамотну побудову та ведення управлінської політики на аналізованому підприємстві. Кількість робочих місць на підприємстві збігається з чисельністю персоналу та становить 216 робочих місць, при цьому кількість робочих місць на яких існує підвищений ризик виникнення травм становить 94 робочих місця, з числа загальних місць.

Особливу увагу на підприємствах фармацевтичної галузі при діагностиці ефективності управлінської політики варто приділяти системі контролю якості продукції. На ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» контроль якості проводиться за найкращими світовими стандартами та здійснюється за допомогою наступних інструментів:

- щороку підприємство проходить державний технічний нагляд на відповідність ISO серії 9001, 13485, 22000, 14001;

- проводиться внутрішній аудит на предмет суворості відповідності вимогам, встановленим внутрішньою та зовнішньою документацією;
- проводиться стеження за умовами зберігання продукції;
- тестуються всі готові продукти на відповідність вимогам реєстраційного досьє (специфікацій, упаковки і маркування);
- видаються сертифікати якості на кожну серію/партію готової продукції;
- видається дозвіл на реалізацію від уповноваженої особи за якістю;
- вихідні зразки випущених препаратів зберігаються не менше 5 років для арбітражу, також ведеться програма рекламацій і фармаконагляду;
- проводиться тест-контроль зразків сировини перед закупівлею;
- перевіряється сировина на відповідність стандартам якості і вимогам документів реєстрації;
- перевіряються процеси і умови на відповідність вимогам технологічної нормативної документації;
- ведеться аудит постачальників;
- складаються протоколи виробництва і упаковки для кожної партії препаратів;
- ведеться технічна і технологічна документація за стандартами GMP (належної виробничої практики).

Як на вітчизняному, так і на світовому ринках, продукція ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» представлена під однойменною торговою маркою – BIORPHARMA. Компанія виробляє продукцію у трьох категоріях:

- рецептурні препарати;
- безрецептурні препарати;
- дієтичні добавки.

Пріоритетними векторами розвитку відповідно до прийнятої управлінської політики є виробництво препаратів з плазми донорської крові людини та рекомбінантних препаратів.

Матеріально-технічної база підприємства має досить не чіткі загальні

тенденції функціонування, так як більшість активів використовується на спільних правах власності з ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА», ПрАТ «БІОФАРМА» та компаніями інвестиційної групи UFuture. Відповідно до даних у реєстрах загального користування та Декларації відповідності матеріально-технічної бази ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» вимогам законодавства з питань охорони праці, визначено, що до власності підприємства відносяться 3 будівлі/споруди (1 офісне приміщення, 1 виробниче приміщення, 1 складське приміщення) та 9 легкових автотранспортних засобів (Skoda Fabia та Ford Fiesta). Дані активи матеріально-технічної бази знаходяться у задовільному технологічному стані та відповідають нормам законодавства з охорони праці й строку служби матеріальних активів.

Відповідно до даного задовільного стану управління матеріально-технічною базою підприємства, компанії видано 10 ліцензій державного зразка, які пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Рівень технологічного оснащення виробництва знаходиться на високому рівні. На новому заводі встановлено найкраще світове обладнання: Stilmas, Olsa, GEA Westfalia, General Electric healthcare, Pall, Steriline. На виробничих лініях фракціонатора, площею 1500 м² компанія розмістила і задіяла більше 175 одиниць обладнання різної складності.

Основою виробничої технології компанії є система чистих приміщень, які розділені відповідно до вимог Належної виробничої практики (GMP). Синтез лікарських засобів починається з отримання свіжозамороженої плазми, котра зберігається при температурі не вище -25°C [36; 39, с. 41-53].

Технологія, яка є унікальною й розроблена й використовується лише ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» - це хроматографічне очищення. Підприємство використовує ультрасучасне обладнання:

- іонний хроматограф і амінокислотний аналізатор Professional 1C Vario компанії Methrohm;
- атомно-абсорбційний спектрометр Pinaacle 900T виробництва PerkinElmer;

– багатфункціональний флуориметр BioTek з автоматизованою цифровою мікроскопією CYTATION.

Всі використовувані на виробництві технології, розроблено кваліфікованими кадрами R&D-департаменту підприємства у кооперації зі співвласниками виробничого приміщення у Білій Церкві. Якість препаратів підтверджено європейськими інститутами та міжнародними лабораторіями.

Продукція ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» є широко впізнаваною на міжнародному ринку, підприємство експортує власну продукцію в Грузію, В'єтнам, Колумбію, Білорусь, Узбекистан, Індію, Азербайджан, Казахстан та інші. Компанія зацікавлена у подальшому налагодженні співпраці з потенційними партнерами в Україні та за кордоном; юридична особа має відокремлений підрозділ, а саме представництво в Республіці Узбекистан.

Експортний потенціал підприємства є досить широким, та має ряд ризикових факторів, які можуть вплинути на його імідж, як контрагента, а саме проблемою є здійснення операцій з офшорними зонами. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 №1045, до переліку офшорних зон належать такі країни, як Об'єднані Арабські Емірати, Гонконг, Узбекистан, Мальта, Королівство Камбоджа, Казахстан та Республіка Уганда, - з якими ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» проводило зовнішньоекономічні операції. Компанія відсутня у основних міжнародних списках, визначених Радою національної безпеки і оборони України, Канадою, США, Японією, ЄС, Австралією, Великобританією, а, отже, може безперешкодно розширювати географію зовнішньоекономічної діяльності.

Лідером серед експортних ринків стала Індія (53,6 %), також значну частку зайняли країни Сходу – ОАЕ (10,7 %), Казахстан (10,7 %), Азербайджан (6,1 %), Узбекистан (5,7 %) та т. і. В рамках розширення експортної діяльності, в 2021 році підприємство також підписало ще декілька експортних контрактів, зокрема із В'єтнамом, Гонконгом, Грузією та Мальтою.

Товарна структура експорту компанії наразі включає:

- кров людей та тварин, підготовлену до терапевтичного, профілактичного або діагностичного застосування;
- сироватки імунні, інші фракції крові та імунологічні продукти, модифіковані або немодифіковані, у тому числі одержані із застосуванням біотехнологічних процесів;
- вакцини, токсини, культури мікроорганізмів (крім дріжджів) та аналогічні продукти;
- реагенти діагностичні або лабораторні на підкладці і готові діагностичні або лабораторні реагенти на підкладці або без неї;
- сертифіковані еталонні матеріали.
- лікарські засоби (ліки), що складаються із змішаних або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді (включаючи лікарські засоби у вигляді трансдермальних систем) або розфасовані для роздрібної торгівлі;
- хлориди, хлорид оксиди та хлорид гідроксиди;
- броміди та бромід оксиди;
- йодиди та йодид оксиди;
- альбуміни (білки);
- альбумінати та інші похідні альбумінів;
- ферменти та ферментні препарати, не включені до інших товарних
- аміносполуки, до складу яких входить кисневмісна функціональна група.

Отже, головним товаром збуту компанії на іноземному ринку за усіма аналізованими роками є кров людей та тварин, фракції крові та імунологічні продукти, вакцини, токсини, культури мікроорганізмів (крім дріжджів) та аналогічні продукти (код 3002 за УКТЗЕД).

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» – українська біотехнологічна компанія, яка займається заготівлею плазми, а також спеціалізується на виробництві плазми для виготовлення препаратів крові. Уже понад 125 років розробляє інноваційні препарати, які дозволяють рятувати життя мільйонів людей та

повернути їм здоров'я. У своїй діяльності дотримується стандартів виробництва GMP й турбується про безумовну якість своєї продукції.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має 126 років історії. З початку заснування компанії в 1896 році й до сьогоднішнього дня мета незмінна: покращувати здоров'я людей в усьому світі. Ми розвиваємо власні технології, робимо наукові дослідження й важливі відкриття, і, зрештою, першими в Україні почали виготовляти медичні препарати з донорської плазми.

У команді ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» працює 216 робітників компанії: як досвідчені фахівці, так і молоді спеціалісти.

100000 донорів за 2023 рік. Для безпечних та якісних препаратів з плазми крові важливо контролювати весь процес їх виробництва. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» створює власну мережу донорських центрів Biorpharma Plasma, куди запрошуємо небайдужих людей для здачі плазми крові. 200000 літрів зібраної плазми за 2023 рік. На завод фракціонатор потрапляє вже перевірена плазма. Кожен зразок загального об'єму плазми, зібраного методом апаратного плазмаферезу, перевіряємо на наявність ВІЛ, гепатитів В і С, сифілісу. 250000 донацій на рік. Щодня до кожного з плазмацентрів ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» приходить до 300 донорів. Щоб уникнути можливості використання у виробництві неякісної плазми, усім донорам проводять аналіз крові та терапевтичний огляд. До здачі плазми долучаються лише здорові люди. 1000 000 літрів плазми – пропускна спроможність заводу на рік. Потужність комплексу Biorpharma дозволяє забезпечити потребу України в препаратах з донорської плазми. У світі налічується всього 25 аналогічних підприємств, і тільки 10 з них мають такий же високий технологічний рівень. Найближчі з них розташовані в

Австрії, Китаї та Південній Африці, а наш завод – єдиний на території країн Східної Європи.

150 млн. доларів інвестицій в індустрію. Сьогодні потужний комплекс ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» – взірць для інших виробників препаратів із плазми крові. Надійне та сучасне обладнання, лабораторії, база для власної наукової діяльності дозволили долати виклики та задавати нові тенденції в біотехнологічній галузі.

18,5 млн. доларів інвестицій у виробництво за 2023 рік. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» впевнені, що розвиток науки – це найкраща інвестиція. Незабаром на території заводу буде відкрито лабораторний комплекс із загальною площею 5000 метрів², де розмістяться мікробіотехнологічні, хімічні та науково-дослідні лабораторії. Чотири нових плазмацентри дуже скоро вперше відчинять свої двері для донорів.

20 + країн ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» експортує лікарські засоби. Біофарма займається експортом в такі країни: Бразилію, Колумбію, Мексику, Індію, Казахстан, Узбекистан, Азербайджан, Бангладеш, Саудівську Аравію, Ірак та ін. Реєстрація триває в ЄС, Туреччині, Єгипті, Чилі, Перу, Коста Рікі, Гонконг, Малайзія та ін.

Рівень управління матеріально-технічної базою підприємства є високим та побудованим на ефективній управлінській політиці, що підтверджується основними економічними показниками діяльності підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Основні економічні показники діяльності ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»
у 2021-2023 роках

Показники	Роки			Відхилення 2023 р. від 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід, тис. грн.	1551393	1183439	2224546	673 153	43,39
2. Валовий прибуток, тис. грн.	894016	694965	1232816	338 800	37,90
3. Операційний прибуток, тис. грн.	459 429	220 217	764 973	305 544	66,51

4. Чистий прибуток, тис. грн.	171 867	222 968	485 089	313 222	в 1,8 р.б.
5. Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	282	240	216	-66	-23,40
6. Середньорічна вартість: - необоротних активів, тис. грн.	69 817	299 467	494 068	424 251	в 6,1 р.б.
- в т.ч. основних засобів, тис. грн.	10 227	209 233	384 836	374 609	в 36,6 р.б.

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
- оборотних активів, тис. грн.	921 542	1 152 567	1 599 585	678 043	73,58
7. Фондовіддача	151,70	5,66	5,78	-145,92	-96,19
8. Фондомісткість	0,01	0,18	0,17	0,17	в 25,2 р.б.
9. Фондоозброєність, тис. грн./особу.	36,27	871,80	1781,65	1745,38	в 48,1 р.б.
10. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,68	1,03	1,39	-0,29	-17,39
11. Продуктивність праці, тис. грн./особу.	5501,39	4931,00	10298,82	4797,43	87,20
12. Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	24486,70	42696,18	41361,88	16875,18	68,92
13. Рентабельність господарської діяльності, %	11,08	18,84	21,81	10,73	х

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період 2021-2023 років дозволяє зробити ряд висновків щодо ефективності та динаміки розвитку компанії.

Чистий дохід компанії зріс з 1551393 тис. грн. у 2021 році до 2224546 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 673153 тис. грн., або 43,39%. Цей показник свідчить про значне зростання обсягів реалізації продукції та послуг.

Валовий прибуток збільшився з 894016 тис. грн. у 2021 році до 1232816 тис. грн. у 2023 році, що на 338800 тис. грн., або 37,90% більше. Це вказує на покращення маржинальності продукції компанії.

Операційний прибуток значно зріс з 459429 тис. грн. у 2021 році до 764973 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 305 544 тис. грн., або 66,51%. Це свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності.

Чистий прибуток виріс з 171867 тис. грн. у 2021 році до 485089 тис. грн. у 2023 році. Зростання становить 313222 тис. грн., або в 1,8 рази. Такий приріст показує значне покращення фінансової результативності компанії.

Кількість працівників зменшилась з 282 осіб у 2021 році до 216 осіб у 2023 році, тобто на 66 осіб, або 23,40%. Це може вказувати на оптимізацію штату та підвищення ефективності праці. Середньомісячна заробітна плата одного працівника зросла з 24486,70 грн. у 2021 році до 41361,88 грн. у 2023 році, тобто на 68,92%. Це може бути результатом інфляційних процесів або підвищення рівня життя працівників.

Фондоозброєність зросла з 36,27 тис. грн./особу у 2021 році до 1781,65 тис. грн./особу у 2023 році, тобто в 48,1 рази. Це свідчить про значне збільшення вартості основних засобів на одного працівника. Продуктивність праці зросла з 5501,39 тис. грн./особу у 2021 році до 10298,82 тис. грн./особу у 2023 році, тобто на 87,20%. Це свідчить про підвищення ефективності праці працівників.

Середньорічна вартість необоротних активів зросла з 69817 тис. грн. у 2021 році до 494068 тис. грн. у 2023 році, тобто на 424 251 тис. грн., або в 6,1 рази. Вартість основних засобів зросла ще більше — в 36,6 рази. Це свідчить про значні інвестиції у довгострокові активи.

Оборотні активи зросли з 921 542 тис. грн. у 2021 році до 1 599 585 тис. грн. у 2023 році, що на 678 043 тис. грн., або 73,58%. Це може вказувати на зростання обсягу виробництва та запасів.

Фондовіддача різко знизилась з 151,70 у 2021 році до 5,78 у 2023 році, що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів. Фондомісткість, навпаки, зросла в 25,2 рази, що також вказує на збільшення основних засобів на одиницю продукції.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів знизився з 1,68 у 2021 році до 1,39 у 2023 році, що вказує на зниження швидкості обороту активів.

Рентабельність господарської діяльності зросла з 11,08% у 2021 році до 21,81% у 2023 році. Це вказує на покращення прибутковості операційної діяльності.

Отже, за аналізований період ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє позитивні тенденції в більшості основних економічних

показників. Зростання чистого доходу, валового і чистого прибутку, а також підвищення продуктивності праці свідчать про ефективну діяльність компанії. Незважаючи на зниження чисельності працівників, збільшення середньої заробітної плати та покращення рентабельності показують позитивні зміни в компанії. Для більш детального аналізу можна врахувати зовнішні фактори, такі як макроекономічні умови, конкурентне середовище та внутрішні інвестиційні стратегії компанії.

За даними балансу (форма 1) визначається вартість усього майна підприємства (підсумок активу балансу (валюта балансу) і сума джерел утворення цього майна (підсумок пасиву балансу) на певну звітну дату. Характеристика майна ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» та джерел його формування за балансом у 2021-2023 роках наведена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Характеристика майна ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» та джерел його формування за балансом у 2021-2023 роках

Показники	На 31.12.2021		На 31.12.2022		На 31.12.2023		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, -	%	п.с.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АКТИВИ									
Необоротні активи, в т.ч.:	87915	9,30	511019	26,08	477116	21,41	389201	442,70	12,11
Основні засоби	9474	1,00	408991	20,88	360681	16,18	351207	3707,06	15,18
Оборотні активи, в т.ч.:	857500	90,70	1447633	73,89	1751537	78,59	894037	104,26	-12,11
Запаси	343085	36,29	393365	20,08	588868	26,42	245783	71,64	-9,87
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	167959	17,77	319038	16,28	582728	26,15	414769	246,95	8,38
Інша поточна дебіторська заборгованість	106614	11,28	128089	6,54	3537	0,16	-103077	-96,68	-11,12
Грошові кошти та їх еквіваленти	164061	17,35	32510	1,66	77056	3,46	-87005	-53,03	-13,90
Інші оборотні активи	298	0,03	11130	0,57	987	0,04	689	231,21	0,01

Разом	945415	100	1959114	100	2228653	100	1283238	135,73	0,00
ПАСИВИ									
Власний капітал, в т.ч.:	491703	52,01	637025	32,52	727614	32,65	235911	47,98	-19,36
Статутний капітал	42025	4,45	42025	2,15	47525	2,13	5500	13,09	-2,31

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Нерозподілений прибуток	449678	47,56	595000	30,37	680089	30,52	230411	51,24	-17,05
Довгострокові зобов'язання	349583	36,98	526636	26,88	563547	25,29	213964	61,21	-11,69
Поточні зобов'язання в т.ч.:	104129	11,01	795453	40,60	937492	42,07	833363	800,32	31,05
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	57807	6,11	8643	0,44	718563	32,24	660756	1143,04	26,13
Поточні зобов'язання за розрахунками	15567	1,65	72 851,00	3,72	107071	4,80	91504	587,81	3,16
Інші поточні зобов'язання	10 200,00	1,08	30282	1,55	45883	2,06	35683	349,83	0,98
Разом	945415	100	1959114	100	2228653	100	1283238	135,73	0,00

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Загальна вартість активів ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» зросла з 945 415 тис. грн. у 2021 році до 2 228 653 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 1 283 238 тис. грн., або 135,73%. Таке значне зростання свідчить про активний розвиток компанії та збільшення її фінансового потенціалу.

Необоротні активи компанії зросли з 87 915 тис. грн. у 2021 році до 477 116 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 389 201 тис. грн., або 442,70%. Частка необоротних активів у загальній структурі активів зросла з 9,30% до 21,41%, що на 12,11 процентних пунктів більше. Це вказує на значні інвестиції в довгострокові активи, що може свідчити про стратегію розширення та модернізації виробничих потужностей.

Вартість основних засобів зросла з 9 474 тис. грн. у 2021 році до 360 681 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 351 207 тис. грн., або 3707,06%. Частка основних засобів у загальній структурі активів зросла з 1,00% до

16,18%, що на 15,18 процентних пунктів більше. Таке зростання вказує на значне оновлення та розширення матеріально-технічної бази компанії.

Оборотні активи зросли з 857 500 тис. грн. у 2021 році до 1 751 537 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 894 037 тис. грн., або 104,26%. Проте частка оборотних активів у загальній структурі активів зменшилася з 90,70% до 78,59%, що на 12,11 процентних пунктів менше. Це вказує на зміщення акценту в інвестиціях компанії з короткострокових до довгострокових активів.

Запаси зросли з 343 085 тис. грн. у 2021 році до 588 868 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 245 783 тис. грн., або 71,64%. Частка запасів у загальній структурі активів зменшилася з 36,29% до 26,42%, що на 9,87 процентних пунктів менше. Це може свідчити про оптимізацію складських запасів та більш ефективне управління ресурсами.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла з 167 959 тис. грн. у 2021 році до 582 728 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 414 769 тис. грн., або 246,95%. Частка дебіторської заборгованості у загальній структурі активів зросла з 17,77% до 26,15%, що на 8,38 процентних пунктів більше. Це може вказувати на збільшення обсягів продажу на умовах відстрочки платежу.

Інша поточна дебіторська заборгованість зменшилася з 106 614 тис. грн. у 2021 році до 3 537 тис. грн. у 2023 році. Це зменшення на 103 077 тис. грн., або 96,68%. Частка цієї заборгованості у загальній структурі активів зменшилася з 11,28% до 0,16%, що на 11,12 процентних пунктів менше. Це може вказувати на покращення управління поточними дебіторами та зменшення ризиків неплатежів.

Грошові кошти та їх еквіваленти зменшилися з 164 061 тис. грн. у 2021 році до 77 056 тис. грн. у 2023 році. Це зменшення на 87 005 тис. грн., або 53,03%. Частка грошових коштів у загальній структурі активів зменшилася з 17,35% до 3,46%, що на 13,90 процентних пунктів менше. Це може вказувати

на використання грошових коштів для фінансування інвестиційних проектів або поточних операційних витрат.

Компанія «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє значний ріст своїх активів за період 2021-2023 років. Основне зростання відбувається за рахунок збільшення необоротних активів, що вказує на інвестиції в довгострокові проекти та модернізацію основних засобів. Також спостерігається значне збільшення дебіторської заборгованості, що свідчить про зростання обсягів продажу. Оборотні активи також зросли, хоча їх частка у загальній структурі активів зменшилась. Зменшення грошових коштів може вказувати на активне використання фінансових ресурсів для розвитку компанії.

Для детальнішого аналізу та планування подальших стратегій розвитку, ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» варто звернути увагу на оптимізацію управління дебіторською заборгованістю та збільшення частки грошових коштів у структурі активів.

Загальна вартість джерел формування майна ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» зросла з 945 415 тис. грн. у 2021 році до 2 228 653 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 1 283 238 тис. грн., або 135,73%, що свідчить про суттєве зростання і розширення діяльності компанії.

Власний капітал компанії збільшився з 491 703 тис. грн. у 2021 році до 727 614 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 235 911 тис. грн., або 47,98%. Проте частка власного капіталу у загальній структурі активів зменшилась з 52,01% до 32,65%, що на 19,36 процентних пунктів менше.

Статутний капітал зріс з 42 025 тис. грн. до 47 525 тис. грн., що на 5 500 тис. грн. або 13,09% більше. Однак, його частка у структурі активів зменшилась з 4,45% до 2,13%, що на 2,31 процентних пунктів менше.

Нерозподілений прибуток збільшився з 449 678 тис. грн. до 680 089 тис. грн., що на 230 411 тис. грн. або 51,24% більше. Проте, його частка зменшилась з 47,56% до 30,52%, що на 17,05 процентних пунктів менше.

Довгострокові зобов'язання зросли з 349 583 тис. грн. у 2021 році до 563 547 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 213 964 тис. грн., або 61,21%. Частка довгострокових зобов'язань у структурі активів зменшилася з 36,98% до 25,29%, що на 11,69 процентних пунктів менше.

Поточні зобов'язання зросли з 104 129 тис. грн. у 2021 році до 937 492 тис. грн. у 2023 році. Це збільшення на 833 363 тис. грн., або 800,32%. Частка поточних зобов'язань у структурі активів зросла з 11,01% до 42,07%, що на 31,05 процентних пунктів більше.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла з 57 807 тис. грн. до 718 563 тис. грн., що на 660 756 тис. грн. або 1143,04% більше. Її частка у структурі активів зросла з 6,11% до 32,24%, що на 26,13 процентних пунктів більше.

Поточні зобов'язання за розрахунками зросли з 15 567 тис. грн. до 107 071 тис. грн., що на 91 504 тис. грн. або 587,81% більше. Її частка у структурі активів зросла з 1,65% до 4,80%, що на 3,16 процентних пунктів більше.

Інші поточні зобов'язання зросли з 10 200 тис. грн. до 45 883 тис. грн., що на 35 683 тис. грн. або 349,83% більше. Її частка у структурі активів зросла з 1,08% до 2,06%, що на 0,98 процентних пунктів більше.

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє значне зростання активів та зобов'язань за період 2021-2023 років. Власний капітал зростає, але його частка у загальній структурі активів зменшується через значне збільшення зобов'язань, особливо поточних зобов'язань. Це може вказувати на активне залучення фінансових ресурсів для підтримки зростання бізнесу.

Значне зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги може свідчити про збільшення обсягів діяльності та розширення комерційних взаємин. Довгострокові зобов'язання також зростають, що може вказувати на залучення довгострокових кредитів або інших зобов'язань для фінансування капітальних інвестицій.

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами,

могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні.

Одержання прибутку є головною метою для будь-якого підприємства, тому проаналізуємо фінансові результати діяльності підприємства ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період 2021-2023 рр. (табл. 2.4).

За період 2021-2023 років ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє значне зростання ключових фінансових показників. Чистий дохід зріс на 43,39%, валовий прибуток - на 37,90%, а чистий прибуток - в 1,8 рази.

Таблиця 2.4

Механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023р.	Відхилення 2023 р. до 2014 р.	
				+, -	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1551393	1183439	2224546	673 153	43,39
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	657377	488474	991730	334 353	50,86
Валовий прибуток (збиток)	894016	694965	1232816	338 800	37,90
Інші операційні доходи	132124	240921	240925	108 801	82,35
Адміністративні витрати	116756	186415	133812	17 056	14,61
Витрати на збут	132209	95003	163274	31 065	23,50
Інші операційні витрати	317 746	434 251	411 682	93 936	29,56
Фінансові результати від операційної діяльності	459 429	220 217	764 973	305 544	66,51
Фінансові витрати	216 980	98 863	147 154	-69 826	-32,18
Фінансові результати до оподаткування	244 368	255 465	592 819	348 451	в 1,4 р.б.
Чистий прибуток (збиток)	171 867	222 968	485 089	313 222	В 1,8 р.б.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Фінансові результати ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період з 2021 по 2023 роки показують значне зростання як доходів, так і витрат. Важливі показники, такі як чистий дохід, валовий прибуток, операційний прибуток та чистий прибуток, демонструють позитивну динаміку, що свідчить про зростаючу фінансову стійкість та прибутковість компанії.

Зростання чистого доходу на 673 153 тис. грн., або на 43,39% свідчить про успішне розширення ринків збуту та збільшення обсягів реалізації продукції. Це може бути наслідком ефективної маркетингової стратегії, впровадження нових продуктів або підвищення якості існуючих товарів.

Собівартість реалізованої продукції зросла на 334 353 тис. грн., або на 50,86%, що перевищує темпи зростання чистого доходу. Це може бути наслідком підвищення витрат на сировину, енергоносії або зарплати працівників. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» слід звернути увагу на оптимізацію виробничих процесів для зниження собівартості.

Валовий прибуток зріс на 338 800 тис. грн., або на 37,90%, що є позитивним показником, хоча темпи його зростання нижчі за темпи зростання собівартості. Це може вказувати на необхідність підвищення ефективності виробництва та пошуку можливостей для зниження витрат.

Інші операційні доходи зросли на 108 801 тис. грн., або на 82,35%, що вказує на ефективне використання додаткових джерел доходу. Це може включати доходи від оренди, дивіденди або продажу непрофільних активів.

Адміністративні витрати зросли на 17 056 тис. грн., або на 14,61%, що свідчить про збільшення витрат на управління компанією. Компанії слід оцінити ефективність цих витрат і, за можливості, оптимізувати їх для покращення операційного прибутку.

Витрати на збут зросли на 31 065 тис. грн., або на 23,50%, що може вказувати на активну маркетингову політику та розширення збутових мереж. Це позитивно впливає на зростання доходів, але також вимагає контролю для уникнення надмірних витрат.

Фінансові результати від операційної діяльності зросли на 305 544 тис. грн., або на 66,51%, що свідчить про підвищення ефективності основної діяльності компанії. Фінансові результати до оподаткування зросли в 1,4 рази, що свідчить про суттєве покращення прибутковості компанії.

Чистий прибуток ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» зріс на 313 222 тис. грн., або в 1,8 рази, що є позитивним показником для акціонерів і свідчить про успішну фінансову діяльність компанії.

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє позитивну динаміку розвитку за період з 2021 по 2023 роки. Зростання чистого доходу, валового прибутку, операційного прибутку та чистого прибутку свідчить про ефективну операційну діяльність та покращення фінансових результатів. Зниження фінансових витрат та значне зростання фінансових результатів до оподаткування вказує на успішне управління фінансовими ресурсами компанії.

Для подальшого розвитку компанії важливо звернути увагу на оптимізацію витрат, підвищення ефективності виробничих процесів та пошук нових джерел доходу. Це дозволить зберегти позитивну динаміку і покращити фінансові результати у майбутньому.

Кожен вид операційних витрат розкладається на економічні елементи: матеріальні витрати, оплата праці, нарахування на оплату праці, амортизація, інші операційні витрати. Надалі проведемо аналіз динаміки і структури операційних витрат підприємства (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка та структура операційних витрат ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»
у 2021-2023 роках

Елементи витрат	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	п.с.
Матеріальні затрати	663014	52,67	514871	42,64	852757	53,15	189743	28,62	0,48
Витрати на оплату праці	107210	8,52	82863	6,86	122965	7,66	15755	14,70	-0,85
Відрахування на соціальні	23554	1,87	18146	1,50	25567	1,59	2013	8,55	-0,28
Амортизація	6401	0,51	52156	4,32	135213	8,43	128812	2012,	7,92
Інші операційні витрати	458741	36,44	539547	44,68	468063	29,17	9322	2,03	-7,27
Разом	1258920	100	120758	100,0	1604565	100	345645	27,46	0,00

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Протягом 2021-2023 років загальні операційні витрати ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» зросли з 1 258 920 тис. грн. у 2021 році до 1 604 565 тис. грн. у 2023 році, що становить збільшення на 345 645 тис. грн. або 27,46%. Зміни в окремих категоріях витрат показують різну динаміку, яка відображає специфіку діяльності компанії та ринкові умови.

За період з 2021 по 2023 роки ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє суттєве збільшення загальних операційних витрат на 27,46%. Основні елементи витрат, такі як матеріальні витрати та амортизація, показують значне зростання, що вказує на збільшення обсягів виробництва та значні інвестиції у виробничі потужності.

Матеріальні витрати зросли на 28,62%, зберігаючи домінуючу частку у загальній структурі витрат (53,15%). Витрати на оплату праці зросли на 14,70%, але їх частка зменшилася, що може вказувати на підвищення продуктивності праці. Відрахування на соціальні заходи залишаються стабільними, що вказує на сталу соціальну політику компанії.

Суттєве збільшення амортизаційних витрат на 2012,37% свідчить про значні капіталовкладення у виробничі засоби, що може бути основою для майбутнього зростання. Інші операційні витрати зросли незначно (на 2,03%), але їх частка у загальній структурі витрат значно зменшилася, що вказує на покращення контролю за додатковими витратами. Таким чином, компанія ефективно керує своїми витратами, що дозволяє їй збільшувати обсяги виробництва та інвестувати у розвиток, зберігаючи при цьому контроль за витратами.

Для детальнішого аналізу фінансової стійкості компанії та визначення подальших стратегій розвитку, варто звернути увагу на структуру зобов'язань та ефективність їх управління, а також оцінити ризики, пов'язані з високим рівнем поточних зобов'язань (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка показників оцінки фінансового стану ТОВ «БІОФАРМА
ПЛАЗМА» у 2021-2023 роках

Показники	Роки			Відхилення 2023 р до 2021 р., +,-
	2021	2022	2023	
Коефіцієнт покриття	8,23	1,82	1,87	-6,37
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,54	1,31	0,77	0,22
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,58	0,04	0,08	-1,49
Чистий оборотний капітал	753371	652180	814045	60674,00
Коефіцієнт автономії	0,52	0,33	0,33	-0,19
Маневреність робочого капіталу	0,46	0,60	0,72	0,27
Коефіцієнт фінансової залежності	1,92	3,08	3,06	1,14
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,53	1,02	1,12	-0,41
Рентабельність продукції, %	136,00	142,27	124,31	-11,69
Рентабельність господарської діяльності, %	11,08	18,84	21,81	10,73
Рентабельність активів, %	18,18	11,38	21,77	3,59
Рентабельність власного капіталу, %	34,95	35,00	66,67	31,72

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт покриття знизився з 8,23 до 1,87, що свідчить про суттєве зменшення здатності ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» покривати свої поточні зобов'язання оборотними активами. Це може бути ознакою зростання поточних зобов'язань або зменшення оборотних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності зріс з 0,54 до 0,77, що покращує ситуацію, але залишається на низькому рівні. Це означає, що ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» частково збільшила свою здатність швидко покривати короткострокові зобов'язання високоліквідними активами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності значно знизився з 1,58 до 0,08, що свідчить про дуже низьку здатність компанії негайно покривати поточні зобов'язання грошовими коштами та їх еквівалентами.

Чистий оборотний капітал зріс на 60 674 тис. грн., що свідчить про збільшення різниці між оборотними активами та поточними зобов'язаннями. Це покращує фінансову стійкість компанії.

Коефіцієнт автономії знизився з 0,52 до 0,33, що свідчить про зменшення частки власного капіталу в структурі джерел фінансування активів. Це може вказувати на збільшення залежності від залучених коштів.

Маневреність робочого капіталу зросла з 0,46 до 0,72, що означає покращення здатності компанії фінансувати свою поточну діяльність за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності зріс з 1,92 до 3,06, що вказує на зростання залежності компанії від залучених коштів для фінансування своєї діяльності.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу знизився з 1,53 до 1,12, що свідчить про зменшення здатності компанії використовувати власний капітал для фінансування своєї діяльності.

Рентабельність продукції знизилася з 136,00% до 124,31%, що свідчить про зменшення прибутковості продукції. Це може бути результатом зростання витрат або зниження цін на продукцію.

Рентабельність господарської діяльності зросла з 11,08% до 21,81%, що вказує на покращення загальної прибутковості операційної діяльності компанії.

Рентабельність активів зросла з 18,18% до 21,77%, що свідчить про підвищення ефективності використання активів для отримання прибутку.

Рентабельність власного капіталу зросла з 34,95% до 66,67%, що свідчить про значне покращення ефективності використання власного капіталу для отримання прибутку.

Аналіз фінансових показників ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період 2021-2023 років показує змішані тенденції. Хоча деякі показники ліквідності та автономії знизилися, інші показники, такі як маневреність робочого капіталу, рентабельність господарської діяльності та рентабельність власного капіталу, показують значне покращення.

Зниження коефіцієнта покриття та абсолютної ліквідності свідчить про потенційні проблеми з короткостроковою платоспроможністю, тоді як зростання чистого оборотного капіталу та маневреності робочого капіталу вказує на покращення фінансової стійкості. Підвищення рентабельності господарської діяльності та власного капіталу свідчить про підвищення ефективності та прибутковості компанії.

Рекомендації включають зосередження на покращенні ліквідності, зменшення залежності від залучених коштів та оптимізацію витрат для

підтримки високої рентабельності.

Як висновок узагальнимо, що аналіз фінансових показників ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період 2021-2023 років показує змішані тенденції в фінансовому стані та господарській діяльності підприємства. Деякі ключові показники демонструють покращення, тоді як інші вказують на потенційні проблеми, які потребують уваги.

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє позитивну динаміку розвитку та значне зростання фінансових результатів за період 2021-2023 років. Зростання чистого доходу, чистого прибутку та рентабельності свідчить про ефективну операційну діяльність та успішну фінансову стратегію.

Однак, зниження показників ліквідності та зростання залежності від зовнішнього фінансування викликає певні ризики. Компанії варто звернути увагу на покращення управління ліквідністю, зменшення залежності від залучених коштів та оптимізацію витрат для підтримки високої рентабельності.

Загалом, ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має стійкий фінансовий стан та перспективи для подальшого зростання, але потребує уваги до управління ліквідністю та ефективністю використання ресурсів.

2.3. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» – єдина в Україні компанія, яка спеціалізується на виробництві препаратів із плазми. Її річний оборот – \$50 млн, рентабельність за EBITDA – 20%. Препарати Biopharma застосовують у життєво необхідній терапії для пацієнтів з імунodefіцитами, аутоімунними, неврологічними та онкозахворюваннями. Це унікальний виробник, ніхто в такому обсязі не пропонує на ринку такої кількості препаратів біологічного походження.

Компанія енергійно освоює світовий ринок. Третина виторгу Biopharma, або 15,5 млн. доларів припадає на експорт. Допомогає дефіцит препаратів крові у світі, нове обладнання і нижча собівартість виробництва в Україні. Попит на ці медикаменти постійно зростає, тим паче що в переважній більшості країн світу немає власного виробництва. За даними глобальної дослідницької компанії Netscribes, з 2018-го по 2023 роки обсяг ринку препаратів з плазми збільшився на 39%, до 28,5 млрд. Доларів. Причина – населення планети старіє, а отже, щораз більше людей потребують таких ліків.

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» називає світовий ринок переробки плазми, на якому працює, «блакитним океаном». Netscribes у своєму звіті Global Blood Plasma Product дає інше визначення – олігополія. Основні гравці – CSL Behring, Shire і Grifols, які на початку 2019 року «тримали» 80% світового ринку. Експансія «великих риб» відбувається завдяки малим, відзначають аналітики Netscribes.

Епідемія COVID-19 стала козирем. Biopharma увійшла до альянсу, який розробляє ліки від коронавірусу. На корпоративному сайті Biopharma днем народження компанії вказано 14 квітня 1896 року. Цього дня «цукровий король» Лазар Бродський почав будівництво Бактеріологічного інституту на Байковій горі в Києві. Інститут випускав вакцини, а за часів радянської влади почав виробляти інтерферони.

В 2015 році Biopharma відкрила в Білій Церкві завод із виробництва дженериків, побудований з нуля за \$40 млн. Гроші на будівництво надали Horizon Capital і нідерландський банк розвитку FMO та інші акціонери. 2019 року цей бізнес купила німецька Stada: за оцінкою керівника аналітичного департаменту Concorde Capital Олександра Парація, за \$70–80 млн.

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» повністю сконцентрувалася на ринку плазми. Компанія побудувала в Білій Церкві завод-фракціонатор вартістю 75 млн. доларів і потужністю від 250 000 до 1 млн літрів плазми на рік. Це вже була заявка на глобальні амбіції. До введення нового заводу в експлуатацію

Віорфарма щорічно переробляла 60 000–150000 літрів плазми. Цього обсягу вистачало на потреби внутрішнього ринку: як встановив Антимонопольний комітет, у 2011–2016 роках на один з імуноглобулінів Віорфарма для внутрішньовенного використання припадало майже 100% на великогуртовому ринку в Україні. Зростати всередині країни заважає рівень вітчизняної медицини. На найбільш розвиненому ринку, у США, споживання імуноглобулінів на 1000 осіб становить понад 200 грамів на рік, у Франції – орієнтовно 150, а в Україні – 7. Причина – в низькій якості діагностики.

Поганий стан медицини впливає і на сировину. Віорфарма закуповує частину плазми в державних центрах крові, ще частину виробляє сама або імпортує. Найслабша ланка – перша.

Заготівля плазми вимагає європейських стандартів збору, тестування і зберігання. Простими словами, в держсистемі недостатньо ретельно перевіряють сировину. Дослідження показали, що до 2500 українців на рік можуть заражатися через донорську кров ВІЛ, гепатитами В і С. У держави грошей немає, персонал центрів крові не мотивований, система ледве дихає. «Державну» плазму доводиться додатково перевіряти й обробляти, а це додаткові витрати.

Приватним підприємствам збирати кров і плазму заборонено, можливе лише приватно-державне партнерство. На цих умовах ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» відкрила чотири сучасні центри крові і плазмоцентри – в Сумах, Дніпрі, Харкові та Черкасах. Найбільший, сумський, центр обійшовся компанії в 2,5 млн. Доларів.

Для того щоб експортувати, треба спочатку вивезти з країни продукт. До 2015 року компанії, що випускають препарати з плазми або крові, мали щорічно оформлювати спеціальні дозволи в Кабінеті Міністрів України. Натепер вони безстрокові. У 2015-му дозвіл Віорфарма не продовжили. Єдиний український переробник плазми – ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА».

У 2017-му компанія почала робити перші кроки на ринки далекого зарубіжжя: Індію, Азію та Латинську Америку.

На заводі Biorpharma працює п'ять лабораторій: хімічного та біологічного контролю, молекулярно-біологічних методів, аналітична та технологічна.

Експортні ринки в компанії вибирають за двома критеріями: комерційної привабливості та регуляторними бар'єрами. Вони мають бути не занадто високими. Розвинені країни ставлять суворіші бар'єри, тому ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» почали з країн, що розвиваються. Це і найдинамічніші ринки. Netscribes прогнозує, що до 2025 року попит на препарати з плазми буде швидше за все рости в Азії і Латинській Америці – на 7% на рік.

У 2019-му на постачання до Індії припало 43% експорту Biorpharma. 10% іде на Казахстан, 9% – на Білорусь і 6% – на Узбекистан. Головна конкурентна перевага Biorpharma, яку «продають» потенційним партнерам, – це європейська якість за ціною нижчою, ніж у конкурентів з розвинених країн.

За підсумками 2019-2022 років року на Biorpharma припало 73% українського експорту препаратів, виготовлених із крові. До цього переліку входять не тільки продукти з плазми, а й те, що роблять на основі крові людей і тварин.

На початку травня 2020 року японський фармацевтичний гігант Takeda і лідер плазмового ринку австралійська CSL оголосили про створення альянсу з розробки імуноглобуліну проти COVID-19. Йшлося про виділення і концентрацію білків з плазми людей, які перехворіли на коронавірус. Вчені Takeda запропонували використовувати такий препарат для лікування пацієнтів, які ризикували отримати серйозні ускладнення від вірусу.

В альянс увійшли німецький Biotest, британський BPL, американський LFB, швейцарська Octapharma та ін. Приєдналася і Biorpharma, для якої це шанс заявити про себе на весь світ, але тільки в тому випадку, якщо вдасться розробити препарат.

Інвестиційна привабливість підприємства оцінюється на основі аналізу фінансових показників, які відображають здатність компанії генерувати прибуток, ефективно використовувати ресурси та підтримувати стійкий фінансовий стан. Важливим чинником інвестиційної привабливості підприємства є його фінансовий стан, який було проаналізовано в п. 2.2.

Ключові аспекти фінансових показників ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період 2021-2023 років наступні:

1. Зростання доходів та прибутковості:

- Чистий дохід компанії зріс на 43,39% з 2021 до 2023 року, що свідчить про успішне розширення ринків збуту та збільшення обсягів реалізації продукції.

- Чистий прибуток збільшився в 1,8 рази, що вказує на покращення фінансової результативності та здатність компанії генерувати значний прибуток.

- Рентабельність господарської діяльності зросла з 11,08% до 21,81%, а рентабельність активів збільшилась з 18,18% до 21,77%, що свідчить про ефективне управління операційною діяльністю та активами.

- Рентабельність власного капіталу зросла з 34,95% до 66,67%, вказуючи на високий рівень прибутковості для власників.

2. Ліквідність та фінансова стійкість:

- Коефіцієнт покриття знизився з 8,23 до 1,87, що може викликати занепокоєння щодо здатності компанії покривати свої поточні зобов'язання.

- Коефіцієнт швидкої ліквідності збільшився з 0,54 до 0,77, але все ще залишається на відносно низькому рівні.

- Чистий оборотний капітал зріс на 60 674 тис. грн., що покращує фінансову стійкість компанії.

- Зменшення коефіцієнта автономії з 0,52 до 0,33 та збільшення коефіцієнта фінансової залежності з 1,92 до 3,06 свідчить про збільшення залежності від зовнішнього фінансування.

3. Ефективність управління витратами:

- Матеріальні витрати зросли на 28,62%, що вказує на збільшення обсягів виробництва або підвищення цін на матеріали.
- Амортизаційні витрати зросли на 2012,37%, що свідчить про значні інвестиції в основні засоби та їх оновлення.
- Витрати на оплату праці зросли на 14,70%, що може свідчити про підвищення продуктивності праці та задоволення умов праці працівників.

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє високий рівень інвестиційної привабливості завдяки значному зростанню доходів, чистого прибутку та рентабельності. Компанія ефективно використовує свої активи для отримання прибутку та підтримує високу рентабельність власного капіталу. Збільшення амортизаційних витрат свідчить про значні інвестиції в основні засоби, що може бути основою для майбутнього зростання.

Проведемо розрахунок показників оцінки ефективності інвестиційної політики ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» у 2021-2023 роках (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Показників оцінки ефективності інвестиційної політики ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» у 2021-2023 роках

Показник	2021	2022	2023
Рентабельність капітальних вкладень, %	78,6	64,1	92,8
Економічний ефект, %	87	43	76
Термін окупності загальної суми капітальних вкладень, роки	3,6	4,1	3,1

Джерело: складено автором

Можемо зробити висновок, що інвестиції в діяльність є дієвим та ефективним напрямом на ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА». Термін окупності говорить нам про те, що капітальні вкладення зможуть окупитися приблизно через 3 роки, а це є досить гарним показником для підприємства.

Далі варто проаналізувати обсяг та структуру інвестиційних вкладень ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» для цього зробимо таблицю 2.8.

Таблиця 2.8

Обсяги та структури інвестиційних вкладень ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»
за 2023 р.

Показник	Початок звітного періоду		Кінець звітного періоду		Зміна	
	сума, тис. грн.	структура, %	сума, тис. грн.	структура, %	сума, тис. грн.	%
Реальні інвестиції:	510025	99,81	476122	99,79	-33903	-6,65
основні засоби	408991	80,03	360681	75,60	-48310	-11,81
нематеріальні активи	15	0,00	0	0,00	-15	-100,00
незавершені капітальні інвестиції	101 019	19,77	115 441	24,20	14422	14,28
фінансові (довгострокові) інвестиції:	994	0,19	994	0,21	0	0,00
Всього	511019	100	477116	100	-33903	-6,63

Джерело: складено за даними підприємства

Можемо підсумувати, що інвестиційна діяльність на підприємстві за 2023 рік – погіршилася. Інвестиційні вкладення зменшилися на 33903 тис. грн, тобто на 6,63 %. Обсяги та структура вкладень підприємства в різні форми інвестування свідчить про те, що пріоритетним напрямом для підприємства залишаються реальні інвестиції, які зменшилися на 33903 тис. грн, тобто на 6,63 % за рахунок придбання основних засобів.

Максимальну питому вагу в структурі інвестиційних вкладень мають реальні інвестиції – 99,81 % на початок періоду, а на кінець звітного періоду цей показник зменшився на 6,65 % і становив 99,79%. Така динаміка є позитивною, бо підприємництво у сфері виробництва поєднується перш за все з виробничою діяльністю, тому реальні інвестиції (капітальні вкладення), мають бути проаналізовані керівництвом підприємства як важливий фактор інвестування.

Фінансові інвестиції підприємства мають невелику частку в загальній структурі вкладень, а саме 0,19% на початку періоду і 0,21% в кінці періоду.

Однак на своєму шляху розвитку підприємство має ряд проблем та недоліків у своїй діяльності, що призводить до суттєвого зниження прибутку підприємства.

Основною проблемою, яка має негативний вплив на діяльність підприємства є нестабільна економічна ситуація в країні, що тягне за собою низку факторів, а саме:

- небезпека в країні;
- незначна кількість кваліфікованих працівників;
- неавтоматизована система закупівлі сировини та матеріалів;
- зростання цін на матеріали.

Для підвищення рівня інвестиційної привабливості варто проаналізувати фактори, які сприяють або стримують підвищення інвестиційної сприйнятливості ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» (табл. 2.9).

Поміж стримуючих факторів розвитку інвестиційного потенціалу підприємства важливе місце займає недостатня кількість джерел фінансування для реалізації певних проектів, так як головним джерелом фінансування інноваційної привабливості є власні кошти підприємства. Для того аби почати здійснювати ефективну інвестиційну політику, важливо знайти інвесторів для залучення фінансових ресурси в інноваційний сектор підприємства.

Таблиця 2.9

Фактори, які сприяють або стримують підвищення інвестиційної привабливості підприємства ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Сприяють розвитку інвестиційного потенціалу	
Конкуренція товарів	Придбання ліцензій
Підтримка науково-технічного потенціалу та інноваційно-інвестиційну привабливість підприємства	Введення нововведень, суспільне визнання, самореалізація працівників
Заходи, які стимулюють підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства	Розвиток умов творчої праці, матеріальні мотивації
Розвиток інноваційної інфраструктури	Вивчення потреб ринку
Стримують розвиток інвестиційного потенціалу	
Недостатня кількість джерел фінансування	Досить слабка матеріально-технічна та наукова база в країні під час війни
Низький науково-інноваційний потенціал держави	Недостатньо коштів для ризикових проектів

Труднощі науково-дослідних розробок	Відмова від інновацій та нововведень
Відсутність міжнародного науково-технічного співробітництва	Відсутня інноваційна стратегія
Недосконалість законодавчої бази з питань інноваційно-інвестиційної привабливості	Відсутність матеріальної мотивації
Від'їзд наукових кадрів закордон	Переважає традиційне виробництво
Дефіцит інформації щодо інноваційних проектів	Недостатня інформація про інновації

Джерело: складено автором

Фактор від'їзду наукових кадрів закордон на сьогодні є найбільш актуальним фактором стримування розвитку інвестиційного потенціалу підприємств. Щоб досягнути скорочення даного фактору, підприємство повинно збільшити фінансування науки.

Також варто відмовитися від дешевої робочої сили і забезпечити більш високий рівень оплати праці, це посприє створенню конкурентоспроможного підприємства. Підвищення заробітної плати професійним працівникам посприє розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

До стримуючих чинників віднесли відсутність матеріальної мотивації. Для підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості кожен з працівників має постійно вдосконалювати свій рівень кваліфікації, самовдосконалюватись, розвивати свої таланти. Також керівництво ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має створити систематичне навчання, котре допоможе повно відкрити можливості працівників.

З урахуванням величезного впливу інновацій на економічне зростання і перспективний розвиток підприємства в сучасних умовах, доцільно визначити інноваційно-інвестиційну привабливість підприємства, яка відображає потенційні нагоди підвищення його вартості за рахунок розробки і ефективного використання в його підприємства нових і удосконалених продуктів, послуг, процесів на основі можливих інвестиційних ресурсів.

При цьому очевидним є взаємозв'язок інноваційно-інвестиційної привабливості і стану його інноваційної інфраструктури. Елементи інноваційної інфраструктури є основою для економічних показників, що

визначають поточний виробничо-технологічний стан підприємства і його нагоди ефективного залучення інновацій у господарський оборот.

Найбільш важлива характеристика сутності інноваційної привабливості полягає в тому, що розвиток іде за своїми власними закономірностями, які виражаються у певному розподілі ресурсів, умов і видів діяльності та їх інтеграції в науково-виробничому процесі, в межах якого забезпечується створення наукових знань, матеріалізація їх у певні нововведення, для реалізації і використання їх під час виробництва конкретного виду продукції.

Інвесторів, які представляють інтереси грошових ресурсів, цікавить перш за все ступінь вигідності інвестицій, вкладених у підприємство, яке здійснює інноваційні розробки і впроваджуватиме їх в свою діяльність. Відповідно, чим стійкіше фінансове становище підприємства, тим менш ризикові і більш вигідні вкладення в нього.

Економічні інтереси інвесторів лежать у галузі оцінки ризику, а також здатності підприємства генерувати прибуток і виплачувати дивіденди.

Розглянемо сукупність показників інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства на які інвестори звертають увагу при прийнятті певних управлінських рішень, а саме:

- організаційно-технічні умови;
- соціальні умови;
- якість управління.

Аби визначити дані показники скористаємося бальним методом. Бальний метод містить в собі два діапазони балів: від 1 до 5; від -1 до -5.

Застосувавши цю шкалу можна оцінити показники, які формують інноваційно-інвестиційну привабливість підприємства.

Таблиця 2.10

Система показників аналізу інноваційно-інвестиційної привабливості
ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Показник	Характеристика	Оцінка
Організаційно-технічні умови		
Показники, які позитивно впливають на оцінку:		

інноваційний потенціал	накопичена інформація	3
можливості виробничих потужностей	технічний рівень устаткування	2
стадія життєвого циклу підприємства	зрілість	3
доля продукції на ринку	100% внутрішнього ринку	2
Показники, які негативно впливають на оцінку:		
застарілі технології	застосування старих технологій	-4
високий знос обладнання	знос на рівні 57,7%	-4
виробничий потенціал	рівень виробничих потужностей	-1
рівень конкурентоспроможності продукції	продукція не на рівні з аналогами	-3
Соціальні умови		
Показники, які позитивно впливають на оцінку:		
високий інтелектуальний потенціал	кількість інноваційних ідей	3
висока кваліфікація кадрів	проведення атестації	4
Показники, які негативно впливають на оцінку:		
низька вартість робочої сили	мінімальна зарплата	-4
соціальні проблем розвитку колективу	відсутність	-1
Якість управління		
Показники, які позитивно впливають на оцінку:		
аудит підприємства з компаніями з позитивною репутацією	рівень співпраці	4
наявність ефективної системи внутрішнього контролю	вірна організація праці	3
Показники, які негативно впливають на оцінку		
зворотний зв'язок у системі	недостатньо професіоналізму	-2

Джерело: складено автором

Результати сумуємо по кожному показнику і отримуємо загальний бал. Для ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» він становить 5. Це свідчить про те, що підприємство є інноваційно-інвестиційно привабливим, проте потрібно усувати певні недоліки, а саме:

- а застарілі технології;
- б зношене обладнання;
- с підвищити рівень конкурентоспроможності продукції;
- д підвищити вартість робочої сили.

Інноваційно-інвестиційну привабливість підприємства проаналізуємо за допомогою показника EVA. Показник EVA простий та ефективний у використанні, він може бути розрахований як по підприємству в цілому, так і по окремих інноваційних проектах. Він має складну внутрішню структуру. Єдиної методики розрахунку EVA не існує, та в загальному вигляді показник

EVA визначається як різниця між чистим прибутком та вартістю використаного для її отримання власного капіталу підприємства.

Розраховується за формулою:

$$EVA = NOPLAT - WACC \times CE, \quad (2.1)$$

де *NOPLAT* (net operating loses after taxes) – чистий операційний прибуток після виплати податків;

CE – сукупний капітал, інвестований в підприємство.

WACC – середньозважена вартість сукупного інвестованого капіталу підприємства, який розраховується за наступною формулою:

$$WACC = W_{VC} \times d_{VC} + W_{PC} \times d_{PC} \quad (2.2)$$

де *W_{VC}*, *W_{PC}* – вартість власного та залученого капіталу;

d_{VC}, *d_{PC}* - доля власного та залученого капіталу відповідно.

Проведемо аналіз вартості власного капіталу ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА», аби більш краще розуміти ситуацію – проведемо розрахунки на поточний рік та прогнозований (табл. 2.11). З таблиці можемо бачити, що розрахований фактичний показник – вартість власного капіталу складає 8,83%, а прогнозований показник складає 8,86%.

Таблиця 2.11

Розрахунок показників вартості власного капіталу ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Показники	Значення показника	
	Фактичне у 2023 р.	Прогнозоване у 2024 р.
1. Безризикова ставка дохідності, %	4,3	4,3
2. Галузевий бета коефіцієнт, од.	1,1	1,1
3. Постійні витрати, тис. грн.	708 768	836346,24
4. Змінні витрати, тис. грн.	991 730	1110737,6
5. Ставка податку на прибуток, %	18	18
6. Величина залученого капіталу, тис. грн.	1501039	1576090,95
7. Величина власного капіталу, тис. грн.	727614	763994,7
8. Середньоринкова дохідність, %	18	18
9. Коефіцієнт ринкового ризику (1+п.3/п.4)	5,01	5,05
10. Коефіцієнт фінансового ризику (1+(1-п.5)×п.6/п.7)	5,99	5,99
11. Середньоринкова премія за ризик (п.8-п.1)	13,70	13,70
12. Вартість власного капіталу, % (п.1+п.2×п.9×п.10×п.11)	8,83	8,86

Джерело: складено автором

Далі потрібно розрахувати середньозважену вартість капіталу підприємства, результати представимо у вигляді таблиці 2.12:

Таблиця 2.12

Розрахунок показників середньозваженої вартості капіталу ТОВ
«БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Показники	Значення показника	
	Фактичне у 2023 р.	Прогнозоване у 2024 р.
1. Величина залученого капіталу, тис. грн.	1501039,00	1 576 090,95
2. Величина власного капіталу, тис. грн.	727614,00	763 994,70
3. Загальна величина капіталу, тис. грн.	2228653,00	2 340 085,65
4. Доля залученого капіталу, %	67,35	67,35
5. Доля власного капіталу, %	32,65	32,65
6. Вартість залученого капіталу, частка	0,47	0,4
7. Зважена вартість залученого капіталу, % (п.4×п.6×100)	31,66	26,94
8. Вартість власного капіталу, частка	0,40	0,77
9. Зважена вартість залученого капіталу, % (п.5×п.8×100)	13,06	25,14
10. Середньозважена вартість капіталу, % (п.7+п.9)	44,71	69,00

Джерело: складено автором

На базі даних розрахунків показників середньозваженої вартості капіталу зробимо розрахунок фактичного та прогнозованого показника EVA, результати оформимо у вигляді табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Розрахунок показників економічної доданої вартості ТОВ «БІОФАРМА
ПЛАЗМА»

Показники	Значення показника	
	Фактичне у 2023 р.	Прогнозоване у 2024 р.
1. NOPLAT, тис. грн	627277,86	712000
2. Інвестиційний капітал, тис. грн.	477116	471650
3. Середньозважена вартість капіталу, %	44,71	69
4. EVA, тис. грн.	413937,21	386561,5

Джерело: складено автором

Аби краще розуміти, на скільки відрізняються показники фактичного та прогнозованого значення показника, побудуємо динаміку показників економічної доданої вартості (рис. 2.2).

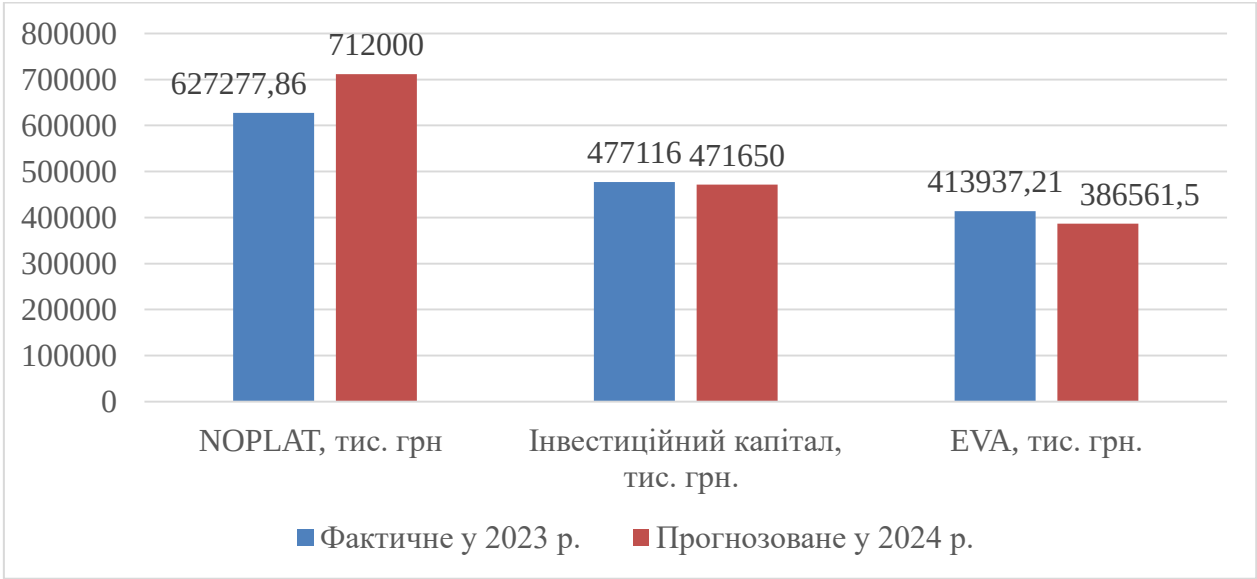


Рис. 2.2. Динаміка показників економічної доданої вартості ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Джерело: складено автором

Розрахувавши економічну додану вартість можемо порівняти прогнозовані показники з фактичними та зробити висновок, що всі показники у фактичному періоді є додатні, а у прогнозованому періоді показники підвищилися і це означає те, що діяльність ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» є інноваційно-інвестиційно привабливою.

Аби більш детально оцінити інноваційно-інвестиційну привабливість, варто розглянути рівень готовності підприємства до здійснення інноваційно-інвестиційного розвитку. Результати показників, які розраховані в п. 2.2 зведемо та занесемо до однієї таблиці, де визначаємо рейтингову оцінку інвестиційної привабливості підприємства (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Розрахунок показників інвестиційної привабливості ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Показники та розрахункові значення	Нормативне значення для підприємства
ROA – 33,3 %	>10
ROE – 7,6 %	>30
ROI – 7,3 %	>20
ROIC – 7,2 %	>15
GPM – 67,9 %	>40
OPM – 22,3 %	>20
NPM – 17,7 %	>15
IT – 10,1 разів	
DAR – 0,34 грн./грн.	
DER – 0,08 грн./грн.	
DTC – 0,04 грн./грн.	
TIE – 29,09 грн./грн.	
CR – 2,6 грн./грн.	2:1
QR – 4,7грн./грн.	
NWC – 198,0 грн./грн.	
RT – 38,3 грн./грн.	
CP – 9,4	Краще менше

Джерело: складено автором на основі обрахованих даних

Отже, якщо порівняти результати розрахованих показників з нормативними значеннями для підприємства, котрі подані в таблиці, то можемо припустити, що ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» є досить привабливим для інвестицій та готове до впровадження інноваційного проекту. Проте є відставання від норми певних показників, які варто покращити, а саме: ROE (рентабельність власного капіталу), ROI (рентабельність довгострокових інвестицій), ROIC (рентабельність сумарного інвестованого капіталу). Це обумовлено тим що фінансування на підприємстві здійснюється за свої власні кошти.

Виявлено фактори, які впливають на інноваційно-інвестиційну привабливість підприємства:

- 1) Технічний знос обладнання;
- 2) Низький рівень конкурентоспроможності товарів для європейського ринку.

Аби забезпечити підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА», потрібно створити сприятливе середовище для стабільного інноваційно-інвестиційного

розвитку підприємства шляхом постійного впровадження інноваційних проектів. Кожен впроваджений, а головне прибутковий проект – збільшує кількість потенційних інвесторів.

При оцінюванні інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства важливу роль відіграє ефективність інноваційних процесів, а саме інноваційний потенціал. Інноваційний потенціал варто розглядати з погляду комплексного й системного підходів. З позицій системного підходу інноваційний потенціал є невід'ємною частиною сукупного потенціалу підприємства й у свою чергу являє собою цілісну динамічну соціально-економічну систему. З позицій комплексного підходу інноваційний потенціал являє собою комплексну структуру, що складається із сукупності взаємодіючих елементів різного ступеня складності й організації [46].

Оцінимо інвестиційний потенціал підприємства на основі методу експертних оцінок, для цього потрібно провести аналіз структури інвестиційного потенціалу, який припускає вивчення стану та кожного його елемента. Проведення аналізу та виставлення оцінок проводилося за наступною шкалою:

- «0» балів – зовсім не використовується потенціал елемента;
- «1» бал – низький рівень використання потенціалу елемента;
- «2» бали – середній рівень використання потенціалу елемента;
- «3» бали – високий рівень використання потенціалу елемента [46].

Експертом для даного дослідження виступив керівник підприємства.

Таблиця 2.15

Експертна оцінка стану елементів інвестиційного потенціалу ТОВ

«БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Складові	Параметри	Вага	Бал	Зважена оцінка
1	2	3	4	5
1. Виробничі можливості	1.1. Ступінь використання виробничої потужності		2	
	1.2. Рівень прогресивності застосовуваних технологій		1	

	1.3. Ступінь гнучкості виробництва		2	
	Підсумкова оцінка	0,5	5	2,5
2. Кадрові можливості	2.1. Рівень кваліфікації персоналу		2	
	2.2. Ступінь готовності персоналу до змін на підприємстві		2	
	2.3. Система мотивації персоналу		2	
	2.4. Творча ініціатива персоналу		1	
	Підсумкова оцінка	0,2	7	1,4
3. Науково-технічні можливості	3.1. Рівень витрат на наукові розробки в собівартості товарної продукції		1	
	3.2. Рівень витрат на використання науково-технічних досягнень в собівартості товарної продукції		1	
	3.3. Рівень використання розробок		1	
	3.4. Частка персоналу, яка займається науковими розробками у загальній чисельності персоналу		1	
	Підсумкова оцінка	0,4	4	1,6
4. Маркетингові можливості	4.1. Раціональність використання каналів розподілу товарів		2	
	4.2. Гнучкість цінової політики		2	
	4.3. Рівень використання реклами		1	
	4.4. Ефективність системи збуту		2	
	Підсумкова оцінка	0,3	7	2,1
5. Організаційні можливості	5.1. Ступінь інноваційної спрямованості організаційної структури		1	
	5.2. Рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства		1	
	5.3. Рівень компетенції керівників		2	
	5.4. Розвиненість системи інформаційного забезпечення		2	
	Підсумкова оцінка	0,2	6	1,2
	Оцінка рівня інноваційної активності			8,8

Джерело: складено автором на основі [46]

Результати експертних оцінок стану елементів інноваційного потенціалу ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА», а саме підсумкові оцінки зобразимо у вигляді пелюсткової діаграми (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Пелюсткова діаграма по підсумкових оцінках стану елементів інвестиційного потенціалу ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Джерело: складено автором

Підприємство має досить хороші виробничі та маркетингові можливості аби виробляти та продавати великі обсяги продукції. Дещо гірше з іншими можливостями, а саме: організаційні, кадрові та науково-технічні. Задля підвищення даних можливостей керівництво має постійно підвищувати рівень кваліфікації своїх співробітників, організовувати систематичне навчання, яке посприє покращенню можливостей кожного з працівників, запроваджувати комплекси підвищення інноваційного розвитку підприємства.

Наступний етап оцінки інноваційного потенціалу підприємства передбачує визначення рівня інноваційної активності підприємства за допомогою узагальнюючого показника - коефіцієнту інноваційної активності підприємства/ Розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$P_{\text{ін. акт.}} = \sum(P_i * W_i) = (0,5 * 5) + (0,2 * 7) + (0,4 * 4) + (0,3 * 7) + (0,6 * 6) = 8,8 \quad (2.3)$$

де $P_{\text{ін. акт.}}$ – рівень інноваційної активності підприємства;

P_i – експертна оцінка використання i -го елементу інноваційного потенціалу, бали;

W_i – коефіцієнт вагомості i -го елементу інноваційного потенціалу.

Оцінку рівня інноваційної активності підприємства доцільно здійснювати за наступною шкалою:

від 0 до 4,0 – низький рівень; від 4,1 – до 8,0 – середній рівень; від 8,1 до 11,55 – високий рівень.

Проаналізувавши експертні оцінки, можемо зробити висновок, що оцінка рівня інноваційної активності ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має досить високий рівень інноваційного потенціалу.

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє високий рівень інвестиційної привабливості завдяки значному зростанню доходів, чистого прибутку та рентабельності. Компанія ефективно використовує свої активи для отримання прибутку та підтримує високу рентабельність власного капіталу. Збільшення амортизаційних витрат свідчить про значні інвестиції в основні засоби, що може бути основою для майбутнього зростання.

Проте, існують певні ризики, пов'язані зі зниженням показників ліквідності та збільшенням залежності від зовнішнього фінансування. Компанії слід зосередитися на покращенні ліквідності та зменшенні залежності від залучених коштів для підтримки фінансової стійкості.

Загалом, ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має високий потенціал для залучення інвестицій завдяки своїй здатності генерувати прибуток, ефективно використовувати ресурси та здійснювати інвестиції у власний розвиток. Це підприємство не має аналогів не лише в Україні, а й у всій Східній Європі. Подібні заводи такого масштабу є тільки в США, Південній Кореї, Китаї. Тож новий завод групи компаній Biopharma є унікальним поєднанням українського досвіду, найкращого європейського обладнання, сучасних наукових знань та інноваційних технологій. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» закриває потребу внутрішнього ринку в препаратах крові на 100%, в кінці 2022 року відновило їх експорт. Потреба в препаратах крові на

сьогодні закрита на 100%, закривається потреба всіх лікарень та військових госпіталів.

За всю історію незалежності України це перший подібний науково-виробничий фармацевтичний комплекс, збудований «з нуля» на новому місці. Раніше все виробництво компанії базувалося в м. Києві. Завод розрахований на переробку до 1 млн літрів донорської плазми на рік. У світі таких підприємств існує всього 25, а з них майданчиків такого технологічного рівня — лише 10, найближчий з яких на сході знаходиться у Китаї, на півдні — в Південній Африці, на заході — в Австрії. Отже, підприємство унікальне не лише для України, пострадянського простору, а й для всієї Євразії.

На новому заводі-фракціонаторі ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» виробляють препарати для згортання крові при гемофілії, альбумін, необхідний при переливаннях у разі травм та хірургічних втручань, та імуноглобуліни, які допомагають боротися з інфекційними хворобами. Раніше Україна переважно імпортувала ці лікарські засоби, а зібрану донорську плазму утилізувала тонами. Тепер, навпаки, може не тільки повністю покривати всю національну потребу, а й продає на експорт. Завод-фракціонатор ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» дозволяє полегшити життя пацієнтів, а ще зекономить гроші держави, яка щороку витрачала на такі препарати близько 345 млн дол. США. Препарати вітчизняного виробництва коштують держбюджету втричі дешевше.

Завод ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» наразі є єдиним у Східній Європі високотехнологічним виробництвом препаратів з плазми крові, оснащеним за новітніми стандартами. Відтак, Україна стала членом світового клубу країн, які володіють технологіями промислового виробництва високоефективних препаратів з плазми крові. Тепер наша країна забезпечує ними власну систему охорони здоров'я і навіть постачає їх за контрактним виробництвом на експорт.

2.4. Напрями підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Економіка України потребує суттєвих трансформаційних зрушень з огляду на повномасштабне воєнне вторгнення на території країни, дисбаланс економічної системи та постійні коливання усіх сфер життєдіяльності на макроекономічному рівні. Відповідні зрушення потребують прийняття швидкий виважених управлінських рішень в контексті забезпечення інвестиційної привабливості з урахуванням сучасних аспектів діджиталізації економіки.

Повномасштабне вторгнення на територію України спровокувало не лише зупинку реалізації більшої частини довгострокових проєктів макроекономічного рівня, а й суттєво ускладнило ситуацію щодо можливості залучення додаткового інвестиційного капіталу в економіку. Глобалізаційні тренди в економіках країн світу зумовлюють необхідність постійного пристосування до зміни впливу факторів оточуючого середовища при залученні додаткового капіталу. Особливо гостро дане питання постає у часи воєнних дій на території країни, зумовлюючи нагальну потребу реалізації додаткового капіталу з метою стабілізації економічної системи та підтримки бізнесу макроекономічного рівня. Одним із основоположних елементів сучасних економічних перетворень є забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості національної економіки, враховуючи процес діджиталізації та постійних трансформаційних зрушень.

Серед головних проблем останніх двох років – повномасштабне воєнне вторгнення на територію України, що зумовило суттєве зниження рейтингових позицій національної економіки за більшістю відповідних оцінок.

Констатуємо суттєве зниження обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України у період 2021-2024 рр., що пов'язано із

повномасштабними воєнними діями на території держави. Для України характерна макроекономічна нестабільність, досить низький рівень захисту зовнішніх інвесторів, недосконалість законодавчого регулювання, корупція, тіньова економіка, також слід додати загострення кризових явищ в світовій економіці, слабку судову систему України, пандемію Covid-19 та військові дії на території нашої держави.

Відповідний аспект унеможливорює підвищення рівня інвестиційної привабливості держави, суттєво знижуючи її конкурентоспроможність та активність реалізації міжнародних і вітчизняних стратегічних довгострокових проєктів.

Раніше біофармацевтична компанія ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» повідомляла про плани до 2025 року інвестувати у розвиток мережі плазмацентрів \$20-23 млн, побудувати плазмацентри та центри крові у кожному обласному центрі України. Але війна внесла свої корективи.

Потужності ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» здатні забезпечити не тільки потреби України в препаратах крові, але і десятків інших країн. Підприємство планує здійснювати контрактну переробку плазми з інших країн і поставляти отримані препарати крові в країни, з яких було отримано сировину. Багато європейських держав не мають на своїй території таких заводів і забезпечують населення препаратами крові завдяки контрактному виробництву їх в інших країнах — саме таким міжнародним хабом з виробництва препаратів крові і може стати завод Biopharma в Білій Церкві, Україна. Це символ наукової і прогресивної України, здатний виробляти продукцію міжнародного рівня в складній біотехнологічній галузі. Цей комплекс покликаний зробити наших громадян здоровими, забезпечивши їх доступними та якісними препаратами крові.

Результати досліджень проведених у попередніх підрозділах показали, що ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має значний інноваційний, дослідницький та виробничий потенціали, але має брак фінансових можливостей. При цьому аналіз діяльності підприємства показав, що підприємство наразі

притримується одностайної політики збуту лише двох товарних позицій, що спричиняє значні коливання поточного доходу від експорту при зростанні кількості операцій та контрагентів. Тому для виокремлення основних загроз та можливостей підприємства проведемо аналіз у декілька етапів. Для аналізу зовнішніх факторів впливу на підприємство застосовуємо методикою PEST (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

PEST-аналіз факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльності ТОВ
«БІОФАРМА ПЛАЗМА»

<i>Політичні фактори (P)</i>	<i>Економічні фактори (E)</i>
– Зміна міжнародного законодавства та специфічних внутрішніх законів експортних ринків. – Вступ нових країн до Світової організації торгівлі (СОТ). – Митна політика України. – Реформування податково-фіскальної політики держави. – Внутрішньо-політична криза. – Рівень бюрократизованості та корумпованості.	– Зміна курсу національної валюти. – Неплатоспроможність цільового сегменту, безробіття. – Нестабільність попиту на експортних ринках – Підвищення цін на імпорту сировину, енергоносії та т. ін. – Банкротство іноземних контрагентів. – Стан розвитку інфраструктури бізнесу. – Темпи розвитку світової економіки та підвищення інфляції. – Глобалізація економіки.
<i>Соціальні фактори (S)</i>	<i>Технологічні фактори (T)</i>
– Неосвіченість населення в сфері вакцинації та лікування. – Скептичне ставлення до лікування, суспільна думка, специфічні норми поведінки. – Зміна стилю життя населення експортного регіону. – Чисельність та вікова / гендерна структура населення. – Релігійні норми.	– Науково-дослідницька діяльність підприємства. – Швидкі темпи застаріння обладнання та технологій. – Розвиток технологічної складової на міжнародному ринку. – Рівень інноваційності галузі та конкурентів. – Розвиток логістичної ланки та зміна платіжних систем. – Ступінь використання та передачі технологій. – Швидкість виходу нових товарів на ринок. – Нові патенти на технології.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Політико-правовий фактор відображає жорстке державне регулювання щодо діапазону цін на препарати і аби уникнути таких негараздів, відділу ЗЕД варто попередньо перед виходом на нові ринки прискіпливо вивчати

законодавчі умови функціонування на них. У разі все ж таки допущення помилки та виходу на ринки з жорстко регульованим ціноутворенням, це призводить до потреби у зміні ціноутворення та технології виробництва окремих асортиментних одиниць, задля підтримання рентабельності їх виробництва.

Економічні тенденції є найважливішими, так як неплатоспроможність населення означає для компанії значні збитки, а тому недоцільним на даному етапі розвитку підприємства є охоплення, як цільових сегментів – ринків малорозвинених країн.

Науково-технічна складова виробництва постійно розвивається та не стоїть на місці. Тому виробник повинен постійно модернізувати як устаткування, так і технології виробництва. Безперечною конкурентною перевагою залишається монополізація сегменту, а тому виробнику варто постійно підтримувати значну кількість нових досліджень.

Не менш важливою є й не зазначена в таблиці складова - екологічні тенденції, які підштовхують фармацевтичних виробників до технологічних змін використовуваних ресурсів та упаковки товарних одиниць. Крім того будь-яке заводське виробництво має жорстокі рамки щодо відходів біологічного та хімічного характеру, а також викидів у атмосферу. У цьому аспекті ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має чітку позицію, щодо мінімізації відходів виробництва, біологічні відходи переробляються повторно, а упаковка відповідає європейським екологічним стандартам ISO/IEC Guide 41.

Після проведення детального моніторингу наукових публікацій, управлінської документації підприємства, публічних журналістських статей та загального аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, було складено наступну підсумовуючу таблицю SWOT-аналізу (табл. 2.17).

Тобто, головною проблемою є недостатність фінансового потенціалу підприємства, а також маркетингових можливостей для популяризації

продукції за кордоном. Самостійний розвиток компанії на зовнішньоекономічному ринку має ряд ризикових факторів та високу частку витрат, які мають низьку ступінь окупності. Місцевим же компанія певних ринків набагато дешевше та простіше в плані розвитку та розуміння специфіки ринку проводити дії з просування продукту та реалізувати маркетингову стратегію, а ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має значний науково-дослідний та технічний потенціал, що робить його привабливим партнером для створення коопераційного об'єднання.

Таблиця 2.17

SWOT-аналіз факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльності ТОВ
«БІОФАРМА ПЛАЗМА»

<i>Сильні сторони (S)</i>	<i>Слабкі сторони (W)</i>
– Наявність ексклюзивних та оригінальних препаратів в продуктовому портфелі. – Довгострокові контракти з іноземними контрагентами. – Наявність постійних клієнтів. – Значна ступінь модернізації виробництва, наявність п'яти високоінноваційних лабораторій. – Накопичений досвід господарювання. – Кваліфікований кадровий склад. – Науковий потенціал. – Доступний ціновий діапазон товарів.	– Недостатній рівень впізнаваності серед споживачів. – Брак фінансових можливостей. – Низька диверсифікація експорту. – Висока частка імпортних компонентів в загальному обсязі сировини.
<i>Можливості (O)</i>	<i>Загрози (T)</i>
– Можливість стати монополістом у виготовленні препаратів для щеплення від COVID-19 та полегшення перебігу хвороби. – Участь у конкурсах (тендерах) на закупівлю ліків за рахунок бюджетних коштів. – Кооперація з потужними іноземними підприємствами із поєднанням фінансового та інноваційного потенціалів. – Доступ до європейського ринку в рамках об'єднання. – Розширення радіусу експортного охоплення.	– Зміна міжнародного законодавства та специфічних внутрішніх законів експортних ринків. – Погіршення економічного становища країни. – Низька купівельна спроможність цільового сегменту. – Коливання курсу національної валюти. – Нестабільність попиту на експортних ринках. – Підвищення цін на імпортну сировину, енергоносії та т. ін. – Збільшення кількості суб'єктів фармацевтичного ринку. – Жорстке державне регулювання стосовно цін препаратів.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Тому обирати вектор розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА», варто із урахуванням зазначених, виявлених при проведенні аналітичного синтезу, недоліків самостійного розширення експортної діяльності підприємств середнього бізнесу. Набагато вигіднішим та доцільнішим напрямком стане створення коопераційного об'єднання у формі міжнародного стратегічного альянсу з ціллю синтезу, розробки, дослідження та випуску ліків та щеплень від COVID-19, - разом потужними іноземними підприємствами із поєднанням фінансового та інноваційного потенціалів.

Існує декілька різних форм об'єднання, що можуть бути використані даною компанією. Багатосторонні угоди передбачають просте співробітництво, в основі якого лежить мета створення спільної цінності, задля отримання прибутку. Поняття ж стратегічного альянсу має більше охоплення цілі та специфікацію. В основі даної форми лежать стратегічно важливі напрямки міжнародної ділової активності, а ціль створення має значення світового масштабу та є безумовно важливою й базується не на фінансовій потребі. Стратегічні альянси мають цілеспрямовані, раціоналізовані цілі зв'язків партнерів, базують свою діяльність на певній, чіткій стратегії з метою надважливого, глобального значення. Така кооперація дає змогу швидко створювати прототипи нових цінностей, переносить акцент із двосторонніх партнерств на створення мереж за участю багатьох партнерів, дозволяє колективно використовувати ресурси без втрати власної спеціалізації та незалежності прийняття управлінських рішень, відносно операційної діяльності.

Дослідження показало, що багато українських підприємств використовували такий інструмент та методику для покращення власного внутрішнього та зовнішньоекономічного становища. Прикладом даного роду співробітництва українського підприємства галузі фармацевтики зі світовими провідними виробниками є альянс АТ «Фармак» (Україна) та Eli Lilly and

Company (США), що створили з метою виробництва рекомбінантного інсуліну під назвою «Фармасулін» на території заводу та на виробничому обладнанні АТ «Фармак» за технологією американського учасника, що завершилося повною передачею такої технології у 2003 р. Окрім того в міжнародному об'єднанні брало участь українське фармацевтичне підприємство ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», уклавши договір з Schering AG (Німеччина) про спільне стратегічне кооперування. Угода передбачала маркетинг та пакування ряду препаратів онкологічної групи компанії Schering AG на потужностях ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» [42, с. 69-70].

Отже, пропонується проєкт створення міжнародного стратегічного альянсу на базі виробничих та науково-дослідних потужностей ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» із залученням партнерського іноземного капіталу на контрактну переробку плазми з інших країн і поставляти отримані препарати крові в країни, з яких було отримано сировину. Багато європейських держав не мають на своїй території таких заводів і забезпечують населення препаратами крові завдяки контрактному виробництву їх в інших країнах – саме таким міжнародним хабом з виробництва препаратів крові і може стати завод Віорфарма в Білій Церкві, Україна. А також передачею маркетингової функції та функції просування окремим суб'єктам господарювання іноземних ринків, як учасникам альянсу. З досвіду вище зазначених підприємств-прикладів зазначимо, що управління такого роду утворенням потребує особливої обережності та продуманості, адже кожне рішення впливає на діяльність усієї ланки партнерського складу та може призвести до руйнівних наслідків у випадку прийняття неправильного управлінського рішення.

Для того, щоб підвищити інноваційно-інвестиційну привабливість ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» варто: впровадити модернізацію обладнання; спрямувати випуск якісної продукції за іноземними прикладами; ввести прогресивні інноваційні технології виробництва; активно проводити рекламну політику продукції.

Досвід компанії в сфері розробки лікарських засобів відображає велику ефективність та мобільність підприємства, адже з початкових фаз розширення пандемічних регіонів, підприємство започаткувало розробку імуноглобуліну «Біовен» з лікування пневмонії, викликаной вище названим вірусом, і вже в вересні того ж року закінчило етап клінічних випробувань та перейшло на етап серійного випуску. Такий швидкий прогрес життєвого циклу лікарського засобу є незвичним для ринку, адже зазвичай він складає від 3 до 8 років, тоді як зазначена компанія скоротила його до року. Даний кейс підвищує імідж підприємства серед світових фармацевтичних виробників та відкриває значні перспективи для залучення інвестиційних потоків. Потенційне створення міжнародного стратегічного альянсу відкриває для компанії перспективу залучення фінансових інвестицій зі світової арени, при цьому маючи вже значний досвід в розробці схожих за клінічним спектром препаратів.

Даний проєкт передбачає ціллію створення: спільну розробку та серійний випуск препаратів на основі створення стратегічного альянсу міжнародних учасників, із об'єднанням науково-дослідницького, виробничого, фінансового та інноваційного потенціалів на базі виробничих потужностей ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА». До складу альянсу можуть входити як компанії з цього ж сектору, так і з непов'язаних сфер.

Розглянемо потенційних партнерів, які б задовольнили вимогу фінансової стабільності та відкритості до міжнародного партнерства. Схожий альянс вже створено біотехнологічною компанією BioNTech (Німеччина) для виробництва вакцини від COVID-19. В альянсі беруть участь 13 компаній, зокрема, - Novartis (Швейцарія), Merck (Німеччина) і Sanofi (Франція).

За результатами проведення аналізу фінансового, наукового та ринкового потенціалів, - найоптимальнішим учасником є Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Ізраїль), що за планом проєкту стане першим партнером. Етапність виконання проєкту важливо представити у вигляді програми реалізації, що включає наступні етапи:

1. Визначення та дослідження потенційних партнерів. Як було вказано вище, даний етап має включати виокремлення специфічних вимог до партнерів, аналіз ринкового та фінансового станів контингенту, а також визначення кредитних можливостей. На основі вказаних критеріїв проводиться підбір, для проведення наступних етапів.

2. Проведення переговорів. Мета даного етапу полягає в визначення придатності партнерів; передбачає зв'язок з обраними потенційними учасниками альянсу із зазначенням вигод, ризиків, розподілу доходів, сторін. Також важливо визначити методи прискорення та ефективізації спільних робіт й визначити обов'язки сторін; чітко закріпити стратегічні орієнтири та ціль створення альянсу.

3. Планування та оцінка потенційних вигод проєкту. Полягає в оцінці запропонованих обов'язків сторін, визначенні методів проведення спільних досліджень та джерел забезпечення, виробничого цеху-бази та т.і; розраховується ефективність співпраці за основними економічними показниками.

4. Встановлення цілей, порогів доходів/прибутків. При цьому визначається мінімальний та максимальний порог надходжень за проєктом, де мінімальним значенням є фінансова можливість продовжити партнерську діяльність; ідентифікується значення, що відповідає досягненню цілі створення альянсу.

5. Розробка спільної системи управління та програми діяльності. Є одним з найважливіших етапів, так як включає формування чітких меж компетенції партнерів та їх обов'язків й прав на період функціонування альянсу.

6. Узгодження домовленостей та запропонованої системи управління й програми між учасниками, документальне закріплення. Включає внесення корективів та консенсуальних рішень у спроектовані на попередніх етапах установчі системи та документи.

7. Імплементація проєкту. Передбачається досягнення спільної мети та існування альянсу на початковий строк у 15 місяців (1,25 року); даний етап поділяється на низку процесів [45]:

- Фаза дослідження, котра полягає в цільовій ідентифікації певної мети створення препарату, тобто визначається потенційна терапевтична дія засобу; проводиться безпосередня розробка аналізу потенційних фізико-хімічних характеристик препарату та його складу; позначаються висновки за проведеним дослідженням та затверджуються найефективніші варіації складу лікарського засобу; проводиться оптимізація фізико-хімічних характеристик у відповідності до визначених на попередньому етапі вимог та недоліків; проводиться попередня розробка прототипу лікарського засобу.

- Фаза розвитку складається з проведення доклінічних досліджень, що безпосередньо відбуваються в лабораторіях альянсу без участі дослідних груп та клінічні дослідження за участі дослідних груп.

- Фаза реєстрації передбачає реалізацію етапу схвалення регуляторними органами.

- Фаза серійного випуску заснована на безпосередньому управлінні життєвим циклом лікарського засобу під час та після його виходу на ринок.

8. Аналіз діяльності та модифікація системи управління. Постійно потрібно вносити певні доопрацювання до плану діяльності альянсу та змінювати управлінські дії відповідно до тенденцій та динаміки діяльності, для цього важливо відстежувати та відзначати успіхи та втрати.

Для відображення часових лімітів виконання етапів зазначимо календарний план проєкту (табл. 2.18).

Більшість етапів проєкту безпосередньо пов'язані з документацією, договорами та іншими супровідними документами, а, отже, визначимо основні вимоги відносно документального забезпечення проєкту.

Перші п'ять етапів проєкту є аналітичною та юридичною основою для заключення головного документу, - угоди про стратегічний альянс. Вони включають різні аналітичні звіти та презентаційні матеріали, які краще

відображають можливості та запити сторін. Документ про угоду має міжнародний, усталений формат та включає наступні пункти [46]:

- сфера створення альянсу, компетенції та обов’язки сторін;
- період існування;
- менеджмент;
- нерозголошення конфіденційної інформації;

Таблиця 2.18

Календарний план-графік реалізації проєкту створення міжнародного стратегічного альянсу за участю ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Етап проєкту	Період реалізації, номер місяця з початку виконання робіт														
	1	2	3	4	5	6	8	9	10	11	12	13	14	15	
1. Визначення та дослідження потенційних партнерів															
2. Проведення переговорів															
3. Планування та оцінка потенційних вигод проєкту															
4. Встановлення цілей, порогів доходів /прибутків															
5. Розробка спільної системи управління та програми діяльності															
6. Узгодження домовленостей та запропонованої системи управління й програми, документальне закріплення															
7. Імплементация проекту															
7.1. Фаза дослідження															
7.2. Фаза розвитку															
7.3. Фаза реєстрації															
7.4. Фаза серійного випуску															
8. Аналіз діяльності та модифікація системи управління															

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

- самостійна (позаальянсна) діяльність учасників;
- торгова марка, система збуту, торговельні права;

– взаємне фінансове забезпечення юридичного захисту у разі будь-яких позовів, дій, розслідувань третіх сторін, судових розглядів та пов’язаних з ними витрат (включаючи обґрунтовану винагороду адвоката), що виникають виключно та безпосередньо через необережність або навмисне порушення поведінки сторін відносно альянсної діяльності;

– питання обмеженої відповідальності сторін;

– солідарність найму персоналу (обов’язок не переманювати працівників партнерської організації);

– інтелектуальна власність об’єднання;

– система урегулювання конфліктів;

– призначення та делегування прав/обов’язків третім сторонам;

– пункт про визначення законодавства, згідно з яким укладено договір.

Окрім того, вище зазначена структура договору завчасно передбачає визначення більшості документальних питань, котрі потребують врегулювання на етапі імплементації, а саме при реєстрації препарату. На даному етапі також створюються та юридично затверджуються супровідні документи препарату визначені законодавством України та країн, в яких планується подальша реалізація товару.

Для подальшого визначення ефективності проєкту, спочатку розраховуємо витрати за етапами проєкту відповідно груп до статей витрат (табл. 2.19).

Як впливає з результатів розрахунків, попередня матеріальна потреба в інвестиціях у проєкт складає 8 млрд. грн. Доцільно зазначити, що необхідності залучення додаткових коштів (кредитуванні) відсутня, так як ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за визначеним проєктом вкладає власні ресурси на покриття витрат за проєктом у розмірі, що відповідає її фінансовому потенціалу. Згідно з планом проєкту виробничі та адміністративні витрати розподіляються між учасниками альянсу рівномірно, також зазначена компанія надає в повне розпорядження членами альянсу власне виробниче та дослідницьке обладнання й потужності. Партнерське

підприємство, а саме Teva Pharmaceutical Industries Ltd зобов'язується окрім вище зазначених спільних статей витрат, забезпечувати міжнародне представництво товарної продукції альянсу, вести маркетингову та логістичну діяльність.

Для проведення розрахунків чистої теперішньої вартості обрано річну ставку дисконтування 30 % (Додатку Г), адже проєкт передбачає фінансування повністю за рахунок внутрішніх джерел – «фінансування без левериджу».

Таблиця 2.19

Комплексні витрати ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» на реалізацію проєкту

Етап проєкту		Постійні витрати (фонд оплати праці, амортизація та т. ін.), тис. грн	Витрати на обладнання, технології, матеріали, сировину, тис. грн	Витрати на дослідження, тис. грн	Організаційні, управлінські витрати, витрати на проєктування, тис. грн
1. Визначення та дослідження потенційних партнерів		15708,34	1092,86	1335,71	9714,29
2. Проведення переговорів		23562,5	2089,29	2553,57	18571,43
3. Планування та оцінка потенційних вигод проєкту		7854,16	96,43	117,86	857,14
4. Встановлення цілей, порогів доходів /прибутків		7854,16	96,43	117,86	857,14
5. Розробка спільної системи управління та програми діяльності		7854,16	96,43	117,86	857,14
6. Узгодження домовленостей та запропонованої системи управління й програми, документальне закріплення		15708,34	192,86	235,71	1714,29
7. Імплементація проєкту	7.1. Фаза дослідження	172791,66	1644107,14	3182142,86	477321,43
	7.2. Фаза розвитку	94250	318214,29	2025000	549642,86
	7.3. Фаза реєстрації	22010	424,79	102,16	4192,90
	7.4. Фаза серійного випуску	31416,66	9133,77	1347,61	4492,02
8. Аналіз діяльності та модифікація системи управління		28436	19928,57	5785,71	38571,43

Джерело: розраховано автором на основі даних ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»

Ставка, розрахована за методом середньозваженої вартості капіталу підприємства: за основу обрано одну з безризикових ставок на аналогічний термін та умови (ставка відсотка за інвестиціями або банківськими депозитами) і скориговано на ризики, пов'язані з такою заборгованістю.

В оцінці відносної прибутковості інвестицій використовується показник рентабельності інвестицій (ROI):

$$ROI = (2312419,756/8000000)*100\% = 28,9 \%$$

Також розраховується внутрішня норма доходності (IRR) - відсоткова ставка, котра характеризує рентабельність інвестиції. Для проєкту, відповідно до розрахунків у таблиці В.3, Додатку В оптимальна відсоткова ставка становить 35,08 %. Даний проєкт приймається, адже показник є більшим ніж мінімальний рівень прибутковості.

Доцільно визначати також й дисконтований термін окупності інвестицій (DPP) (табл. 2.20):

Таблиця 2.20

Розрахунок терміну окупності проєкту

t (роки)	ІС, тис. грн	В _t -С _t , тис. грн	К _{диск} (30%)	В _t -С _t (30%)	Кумуляція, тис. грн
0	-8000000		1	-8000000	0
1		-7935662,37	0,77	-6110460,025	-14110460,02
2		-138890216,6	0,59	-81945227,81	-96055687,84
3		218595794,7	0,45	98368107,59	2312419,756
NPV, тис. грн				2312419,756	
DPP = 1+(96055687,84/98368107,59) = 1,98 років					

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

Таким чином, термін окупності проєкту створення міжнародного стратегічного альянсу за участю ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» становить 1,98 років. Оскільки $NPV > 0$, $IRR >$ ставки дисконтування, $ROI > 1$, то

можна стверджувати, що проєкт є рентабельним і принесе прибуток. Формуємо підсумовуючі дані про показники прогнозування ефективності проєкту (табл. 2.21). Отже, в результаті розрахунку прогнозу основних показників ефективності, можна стверджувати, що проєкт створення міжнародного стратегічного альянсу за участю ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» (Україна) та іноземного партнера Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Ізраїль) є інвестиційно вигідним, а також, що є головним при створенні стратегічних об'єднань – здатен досягти головної цілі та ідеологічної мети – розробити та серійно виробляти препарати.

Таблиця 2.21

Прогнозовані показники ефективності проєкту створення
міжнародного стратегічного альянсу за участю ТОВ «БІОФАРМА
ПЛАЗМА»

Показник	Значення
Критичний обсяг виробництва в натуральному вираженні, шт.	67 290
Критичний обсяг виробництва у вартісному вираженні, тис. грн	33 914,27
Розрахункова ставка дисконтування, %	30
Рентабельність інвестицій (ROI), %	28,9
Сумарна виручка за розрахунковий термін діяльності, тис. грн	486 351 756
Розрахункова середньорічна виручка, тис. грн	53 480 112
EBITDA середньорічна, тис. грн	48 965 945,74
Чиста теперішня вартість за розрахунковий термін діяльності (NPV), тис. грн	2312419,756
Чистий середньорічний прибуток, тис. грн	40 529 313,02
Внутрішня норма доходності (IRR), %	35,08
Дисконтований термін окупності (DPP), років	1,98

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

Реалізація даного проєкту забезпечить ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» довгострокову конкурентну перевагу в умовах розвитку інвестиційної діяльності, підвищить обізнаність як вітчизняних, так і закордонних споживачів відносно діяльності компанії, надасть змогу розширювати географію ринків збуту товарів підприємства, розширить товарний асортимент. Однак, як було визначено у попередніх пунктах, діяльність

альянсу все ж має низку ризикових факторів, а, отже, потребує чітко виваженої політики ризик-менеджменту, яка дасть можливість уникнути чи нівелювати ризики за рахунок грамотного, сучасного та динамічного управління. Така управлінська політика має враховувати культуру усіх учасників альянсу, темпи розвитку та зміни галузі й ринку в цілому, приймати та навчати самостійності партнерів, й обов'язково базуватись на п'яти рівнях інтеграції, а саме стратегічній, тактичній, оперативній, міжособистісній та культурній інтеграціях.

Висновки до розділу 2

В результаті аналітичної оцінки стану та напрямів удосконалення управління інвестиційною привабливістю підприємства ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» було зроблено наступні висновки.

1. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»— українська біотехнологічна компанія, яка займається заготівлею плазми, а також спеціалізується на виробництві плазми для виготовлення препаратів крові. Уже понад 125 років розробляє інноваційні препарати, які дозволяють рятувати життя мільйонів людей та повернути їм здоров'я. За всю історію незалежності України це перший подібний науково-виробничий фармацевтичний комплекс, збудований «з нуля» на новому місці. Раніше все виробництво компанії базувалося в м. Києві. Завод розрахований на переробку до 1 млн літрів донорської плазми на рік. У світі таких підприємств існує всього 25, а з них майданчиків такого технологічного рівня — лише 10, найближчий з яких на сході знаходиться у Китаї, на півдні — в Південній Африці, на заході — в Австрії. Отже, підприємство унікальне не лише для України, пострадянського простору, а й для всієї Євразії.

На новому заводі-фракціонаторі ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» виробляють препарати для згортання крові при гемофілії, альбумін, необхідний при переливаннях у разі травм та хірургічних втручань, та імуноглобуліни, які допомагають боротися з інфекційними хворобами.

Раніше Україна переважно імпортувала ці лікарські засоби, а зібрану донорську плазму утилізувала тонами. Тепер, навпаки, може не тільки повністю покривати всю національну потребу, а й продає на експорт. Завод-фракціонатор ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» дозволяє полегшити життя пацієнтів, а ще зекономить гроші держави, яка щороку витрачала на такі препарати близько 345 млн дол США. Препарати вітчизняного виробництва коштують держбюджету втричі дешевше.

2. Аналіз активів та пасивів ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період з 2021 по 2023 роки дозволяє зрозуміти структуру і динаміку змін в складі майна підприємства та джерелах його формування. За період з 2021 по 2023 роки активи ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» суттєво зросли. Основне збільшення спостерігається у необоротних активах, особливо в основних засобах, що вказує на значні інвестиції в довгострокові активи компанії. Водночас оборотні активи також зросли, але їх частка у загальній структурі активів зменшилася. Значне збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги свідчить про зростання обсягів реалізації. Зменшення грошових коштів та їх еквівалентів може вказувати на активне використання ресурсів для фінансування розвитку.

3. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє високий рівень інвестиційної привабливості завдяки значному зростанню доходів, чистого прибутку та рентабельності. Компанія ефективно використовує свої активи для отримання прибутку та підтримує високу рентабельність власного капіталу. Збільшення амортизаційних витрат свідчить про значні інвестиції в основні засоби, що може бути основою для майбутнього зростання. Проте, існують певні ризики, пов'язані зі зниженням показників ліквідності та збільшенням залежності від зовнішнього фінансування. Компанії слід зосередитися на покращенні ліквідності та зменшенні залежності від залучених коштів для підтримки фінансової стійкості.

ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має високий потенціал для залучення інвестицій завдяки своїй здатності генерувати прибуток, ефективно

використовувати ресурси та здійснювати інвестиції у власний розвиток. Це підприємство не має аналогів не лише в Україні, а й у всій Східній Європі. Подібні заводи такого масштабу є тільки в США, Південній Кореї, Китаї. Тож новий завод групи компаній Biopharma є унікальним поєднанням українського досвіду, найкращого європейського обладнання, сучасних наукових знань та інноваційних технологій. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» закриває потребу внутрішнього ринку в препаратах крові на 100%, в кінці 2022 року відновило їх експорт. Потреба в препаратах крові на сьогодні закрыта на 100%, закривається потреба всіх лікарень та військових госпіталів.

4. Сформовано та розраховано основні вхідні параметри проєкту створення міжнародного стратегічного альянсу за участю ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» (Україна) та іноземного партнера Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Ізраїль), головною ціллю якого є розроблення та серійний випуск препаратів. План реалізації проєкту виокремлює вісім основних етапів реалізації (тривалістю в 15 місяців), котрі передбачають залучення не лише відділу ЗЕД компанії, а й всіх функціональних одиниць підприємства. Визначено основне документальне забезпечення, сумарну потребу у внутрішніх інвестиціях (8 млрд. грн.) та розподіл фінансових зобов'язань й основних обов'язків між партнерами.

Розраховано основні показники прогнозованої ефективності проєкту, а саме: спроектовано план доходів і витрат, визначено чистий середньорічний прибуток (40 529 313,02 тис. грн), розраховано точку беззбитковості (в натуральному вираженні 67 290 шт. та вартісному - 33 914,27 тис. грн), чисту теперішню вартість (2312419,756 тис. грн), внутрішню норму доходності (35,08 %), рентабельність інвестицій (28,9 %), дисконтований термін окупності проєкту (1,98 року) та т. ін. Оскільки $NPV > 0$, $IRR >$ ставки дисконтування, $ROI > 1$, то проєкт визнано рентабельним та прибутковим.

ВИСНОВКИ

У бакалаврській кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукового завдання з питань управління інвестиційною привабливістю підприємств. Зроблено висновок, що наразі на наукових теренах не існує однозначного трактування таких категорій як інвестиційна привабливість підприємства, що пов'язано зі складністю та багатогранністю економічних процесів, які описують це поняття.

1. Інвестиційна привабливість підприємства є комплексом якісних і кількісних показників, що всебічно визначають примноження інвестованого капіталу і є похідною характеристикою від інвестиційного клімату в країні, і як інтегральний показник, що формується під впливом чинників прямого і непрямого впливу, визначає бажання чи відмову інвестора вкладати гроші в такий інструмент як підприємство.

2. Визначивши сутність інвестиційної привабливості підприємства й факторну природу її формування, надалі планується проведення дослідження впливу зазначених у даній статті чинників прямого й непрямого впливу на формування інтегрального показника на прикладі конкретного підприємства. Виконані дослідження засвідчили виключну важливість та необхідність виокремлення й систематизування чинників і факторів, що комплексно характеризують інвестиційну привабливість підприємства. Їхнє вивчення та моніторинг формують підґрунтя для ефективного діагностування рівня та індексу інвестиційної привабливості конкретного підприємства й країни в цілому для реального чи фінансового інвестора.

3. Виходячи з узагальненої оцінки інвестиційної привабливості, можемо наголосити на тому, що інвестиційну привабливість слід розглядати в контексті економічної категорії, а не поняття. Тобто як фундаментальне поняття, що узагальнює та показує найбільш суттєві, закономірні зв'язки і відносини реальної дійсності та пізнання. Як економічна категорія

інвестиційна привабливість підприємства показує властивості існування об'єкта його пізнання в загальному і найбільш концентрованому виді.

4. Розглянуті різноманітні методики оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємств. Інструментарій, який може бути використаний виконавцем аналізу інвестиційної привабливості для обробки вхідної фінансової інформації, широко представлений в літературі з питань фінансового аналізу низкою формалізованих методик, які відповідно до специфіки їх загальних характеристик, можна об'єднати у три групи: ранжирування фінансових показників і коефіцієнтів; розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства - об'єкта дослідження; порівняння розрахункових показників з еталонними величинами.

5. Правове забезпечення інвестиційної діяльності, регламентація та створення сприятливого інституційно-правового механізму для суб'єктів інвестиційного процесу є одними з найдієвіших інструментів підтримки державної інвестиційної діяльності. Створення правової основи державного регулювання інвестиційної діяльності є найважливішою функцією держави, до якої належать прийняття законів і правил, що регулюють економічну діяльність, а також контроль їх виконання. Законодавча база держави встановлює юридичні принципи функціонування економіки, виконувати які зобов'язані всі суб'єкти економічної діяльності. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні здійснюється шляхом прийняття Верховною Радою законодавчих актів, видання указів Президента, нормативних актів Уряду (постанов, розпоряджень). Закони, законодавчі і нормативні акти визначають об'єкт і є зміст регулювання інвестиційної діяльності.

6. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА»— українська біотехнологічна компанія, яка займається заготівлею плазми, а також спеціалізується на виробництві плазми для виготовлення препаратів крові. Уже понад 125 років розробляє інноваційні препарати, які дозволяють рятувати життя

мільйонів людей та повернути їм здоров'я. За всю історію незалежності України це перший подібний науково-виробничий фармацевтичний комплекс, збудований «з нуля» на новому місці. Раніше все виробництво компанії базувалося в м. Києві. Завод розрахований на переробку до 1 млн літрів донорської плазми на рік. У світі таких підприємств існує всього 25, а з них майданчиків такого технологічного рівня — лише 10, найближчий з яких на сході знаходиться у Китаї, на півдні — в Південній Африці, на заході — в Австрії. Отже, підприємство унікальне не лише для України, пострадянського простору, а й для всієї Євразії.

7. На новому заводі-фракціонаторі ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» виробляють препарати для згортання крові при гемофілії, альбумін, необхідний при переливаннях у разі травм та хірургічних втручань, та імуноглобуліни, які допомагають боротися з інфекційними хворобами. Раніше Україна переважно імпортувала ці лікарські засоби, а зібрану донорську плазму утилізувала тонами. Тепер, навпаки, може не тільки повністю покривати всю національну потребу, а й продає на експорт. Завод-фракціонатор ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» дозволяє полегшити життя пацієнтів, а ще зекономить гроші держави, яка щороку витрачала на такі препарати близько 345 млн дол США. Препарати вітчизняного виробництва коштують держбюджету втричі дешевше.

8. Аналіз активів та пасивів ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» за період з 2021 по 2023 роки дозволяє зрозуміти структуру і динаміку змін в складі майна підприємства та джерелах його формування. За період з 2021 по 2023 роки активи ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» суттєво зросли. Основне збільшення спостерігається у необоротних активах, особливо в основних засобах, що вказує на значні інвестиції в довгострокові активи компанії. Водночас оборотні активи також зросли, але їх частка у загальній структурі активів зменшилася. Значне збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги свідчить про зростання обсягів реалізації.

Зменшення грошових коштів та їх еквівалентів може вказувати на активне використання ресурсів для фінансування розвитку.

9. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» демонструє високий рівень інвестиційної привабливості завдяки значному зростанню доходів, чистого прибутку та рентабельності. Компанія ефективно використовує свої активи для отримання прибутку та підтримує високу рентабельність власного капіталу. Збільшення амортизаційних витрат свідчить про значні інвестиції в основні засоби, що може бути основою для майбутнього зростання. Проте, існують певні ризики, пов'язані зі зниженням показників ліквідності та збільшенням залежності від зовнішнього фінансування. Компанії слід зосередитися на покращенні ліквідності та зменшенні залежності від залучених коштів для підтримки фінансової стійкості.

10. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» має високий потенціал для залучення інвестицій завдяки своїй здатності генерувати прибуток, ефективно використовувати ресурси та здійснювати інвестиції у власний розвиток. Це підприємство не має аналогів не лише в Україні, а й у всій Східній Європі. Подібні заводи такого масштабу є тільки в США, Південній Кореї, Китаї. Тож новий завод групи компаній Biopharma є унікальним поєднанням українського досвіду, найкращого європейського обладнання, сучасних наукових знань та інноваційних технологій. ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» закриває потребу внутрішнього ринку в препаратах крові на 100%, в кінці 2022 року відновило їх експорт. Потреба в препаратах крові на сьогодні закрыта на 100%, закривається потреба всіх лікарень та військових госпіталів.

11. Сформовано та розраховано основні вхідні параметри проєкту створення міжнародного стратегічного альянсу за участю ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» (Україна) та іноземного партнера Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Ізраїль), головною ціллю якого є розроблення та серійний випуск препаратів. План реалізації проєкту виокремлює вісім основних етапів реалізації (тривалістю в 15 місяців), котрі передбачають залучення не лише

відділу ЗЕД компанії, а й всіх функціональних одиниць підприємства. Визначено основне документальне забезпечення, сумарну потребу у внутрішніх інвестиціях (8 млрд. грн.) та розподіл фінансових зобов'язань й основних обов'язків між партнерами.

11. Розраховано основні показники прогнозованої ефективності проєкту, а саме: спроектовано план доходів і витрат, визначено чистий середньорічний прибуток (40 529 313,02 тис. грн), розраховано точку беззбитковості (в натуральному вираженні 67 290 шт. та вартісному - 33 914,27 тис. грн), чисту теперішню вартість (2312419,756 тис. грн), внутрішню норму доходності (35,08 %), рентабельність інвестицій (28,9 %), дисконтований термін окупності проєкту (1,98 року) та т. ін. Оскільки $NPV > 0$, $IRR >$ ставки дисконтування, $ROI > 1$, то проєкт визнано рентабельним та прибутковим.

Реалізація даного проєкту забезпечить ТОВ «БІОФАРМА ПЛАЗМА» довгострокову конкурентну перевагу в умовах розвитку інвестиційної діяльності, підвищить обізнаність як вітчизняних, так і закордонних споживачів відносно діяльності компанії, надасть змогу розширювати географію ринків збуту товарів підприємства, розширить товарний асортимент. Однак, як було визначено у попередніх пунктах, діяльність альянсу все ж має низку ризикових факторів, а, отже, потребує чітко виваженої політики ризик-менеджменту, яка дасть можливість уникнути чи нівелювати ризики за рахунок грамотного, сучасного та динамічного управління. Така управлінська політика має враховувати культуру усіх учасників альянсу, темпи розвитку та зміни галузі й ринку в цілому, приймати та навчати самостійності партнерів, й обов'язково базуватись на п'яти рівнях інтеграції, а саме стратегічній, тактичній, оперативній, міжособистісній та культурній інтеграціях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акуленко К. В. Дослідження підходів до визначення економічної сутності поняття інвестиційної привабливості підприємства. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2018. Вип. 1. С. 180-190.
2. Аранчій Д. С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю. матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 26 жовт. 2017 р.). м. Полтава, 2017. С.144-147.
3. Бланк І. О. Фінансова стратегія підприємства. Київ, 2010. 720 с.
4. Бойчук Р.П. Деякі проблеми модернізації інвестиційного законодавства України на сучасному етапі. URL: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Boychuk.pdf>
5. Брожко О. О., Тимошенко Н. Ю. Аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств сільгоспмашинобудування України та країн СНД. Молодий вчений. 2018. № 6(2). С. 376-380.
6. Бурдонос Л. І., Виноградня В. М. Управління інвестиційною привабливістю підприємства. Modern Economics. 2021. № 30(2021). С. 47-51. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V30\(2021\)-07](https://doi.org/10.31521/modecon.V30(2021)-07).
7. Бушовська Л.Б. Управління інвестиційною діяльністю як важливий складник економічної безпеки підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 11. С. 170–176. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/28.pdf
8. Венгуренко Т. Г., Плахотнюк В. В. Аналіз інвестиційної привабливості України. Бізнес-інформ. 2020. № 4. С. 103-111. URL: <http://www.business-inform.net>
9. Відбудова України відкриває нові можливості для залучення іноземних інвестицій у приватний сектор. Київ, 2023. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=09fa99ee-ae7e-41ca-9788-1804029d97bb&title=Investitsii>.

10. Вовк В. А., Гаврильченко О. В. Формування напрямків підвищення інвестиційної привабливості підприємства на підставі методів економіко-математичного моделювання. Бізнес інформ. 2022. № 3. С. 38-48.

11. Войнаренко М. П., Єпіфанова Ю. І. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2011. 188 с.

12. Гайдучкий А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки. Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. матеріали Всеукраїнський науково-виробничий журнал (м. Хмельницький, 5 трав. 2013 р.). м. Хмельницький, 2013. С. 119-128.

13. Герзанич В.М., Черленяк І.І., Бондаренко В.М. Шляхи вдосконалення нормативно-правового регулювання іноземного інвестування в Україні. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/4.pdf

14. Гончарук А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління. Економіка харчової промисловості. 2011. № 4. С. 29–33.

15. Гуляєва Н. М. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування. Вісник Запорізького національного університету. 2012. №1(13). С. 22-28.

16. Гуткевич С. О., Пулій О. В. Інвестиційна привабливість: сутність, показники і чинники впливу. Інтелект XXI. 2019. № 2. С. 88-93.

17. Димченко О. В., Тараруєв Ю. О. Інвестиційна привабливість підприємства як економічне поняття. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 3(1). С. 206-214.

18. Єпіфанова І. Ю. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2019. Т. 24, Вип. 4. С. 49-53.

19. Жихор О. Б., Більська О. В., Юхно І. Є. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 7-8. С. 34-40.

20. Китайчук, Т. Інвестиційна привабливість: теоретичний аналіз та впливові фактори. Економіка та суспільство, 2023. №54. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-65>

21. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві : монографія. Київ : Лібра, 2014. 368 с.

22. Конакова К. Фактори впливу на інвестиційну привабливість України. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 4. С. 34-41.

23. Конвенція про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами/ URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_060

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

25. Костирко Л. А., Костирко Р. О., Мадіярова Е. С., Середа О. О. Комплексний аналіз інвестиційної привабливості підприємств в контексті фінансового забезпечення розвитку підприємств. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Вип. 2. С. 198-207.

26. Коць О. О., Скіп Р. А. Дослідження сутності та динаміки інвестиційної привабливості українських підприємств. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки. 2023. № 4(2). С. 30-35. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2023_4\(2\)__6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2023_4(2)__6)

27. Крамаренко К.М. Управління інвестиційною діяльністю підприємств в умовах сталого розвитку економіки. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. Випуск 4 (21). С. 246-250. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/21_2019/40.pdf

28. Кривий Р. З., Кобеля З. І., Мельник О. І. Інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання України. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 1. С. 76-80.

29. Кривицька О. Р. До питання щодо дослідження інвестиційної привабливості підприємства. Бізнес Інформ. 2023. № 10. С. 246-252.

30. Кривов'язюк І. В. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність, методика аналізу та шляхи підвищення її ефективності. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2018. Вип. 31. С. 83-90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2018_31_19

31. Крихівська Н. О., Чернишова Г. М. Інвестиційна привабливість України: основні проблеми та шляхи їх вирішення. Економіка і суспільство. 2017. Випуск 9. С. 260-264.

32. Кубарева І. В. Механізм забезпечення інвестиційної привабливості підприємства: сутність, особливості формування та засади функціонування. Бізнес Інформ. 2014. № 7. С. 82-88. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_7_16

33. Кулицький С. Т. Відкриття заводу Віорфарма: світові інновації вже в Україні. Аптека: Спеціалізоване медичне інтернет-видання. Вип. 2019. № 6. С. 41–53. URL: <https://www.apteka.ua/article/517201>

34. Левицький В.В. Ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства. ВІСНИК ЖДТУ. 2011. № 2(56). С. 69-71.

35. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Київ : ЦМЛ, 2014. 376 с.

36. Матічин Ю. М. Інвестиційна привабливість туристичних підприємств: дефініція поняття та система підходів. Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2018. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2018_1_13

37. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та організації. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23.02.1998. URL: <https://zakon.rada.gov.Ua/laws/show/z0214-98#Text>

38. Мисака Г. В., Дерун І. А. Визначення та оцінка індикаторів інвестиційної привабливості компанії за даними фінансової звітності. Фінанси України. 2018. № 3. С. 116-128.

39. Нечай О. Ю. Фактори впливу на інвестиційну привабливість

економіки в сучасних умовах. Економіка і управління. 2018. № 3. С. 124-129.

40. Ніконова Н. В. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 32(1). С. 81-88.

41. Новикова І.В. Вартісно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Сумський державний університет. Суми, 2013. 219 с.

42. Павлова Г. Є., Атамас О. П., Марухніч Є. В. Інвестиційна привабливість підприємств у контексті їх економічної безпеки. Бізнес Інформ. 2023. № 10. С. 112-117.

43. Паньков О.Б. Управління інвестиційною діяльністю як базовий складник економічної безпеки підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020. № 4(115). С. 90-93. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4_2020/18.pdf (

44. Пилипенко О. І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик . Міжнародний збірник наукових праць. 2010. Вип. 1(13). С. 324-330.

45. Польшаков В. І., Ткаленко Н. В. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. К. : Кондор, 2009. 172 с.

46. Поясник Г. Аналіз методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. № 26 (2021). С. 133-141. URL: <https://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2021.26.132>

47. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації від 26.01.2019: сайт URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0121-01#o52>

48. Про захист іноземних інвестицій: закон України від 18.09.1991, № 1560-XII. Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

49. Про інвестиційну діяльність: закон України від 18.09.1991, № 1560-

XII. Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

50. Про інститути спільного інвестування: закон України від 15.03.2001, № 2299-III. Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2299-14>

51. Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»: закон України від 21.10.2010, № 2623-VI. Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-17>

52. Про режим іноземного інвестування: закон України від 19.03.1996, № 93/96-ВР. Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>

53. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць від 06.09.2012, № 5205-VI. Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>

54. Семенов А. Г. Моделювання інвестиційної діяльності підприємств. Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. 2016. № 6. С. 89–95.

55. Сімкова Т. О., Байда О. К. Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». № 12. 2020. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/121.pdf

56. Супрун С. Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств. Фінанси України. 2003. № 4. С.82-87.

57. Теоретичні засади правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Монографія / [С.О.Гуткевич, В.О.Веклич, І.Г.Онiщенко та інші]. К.: 2015. 310 с.- Т.1.

58. Ткачук І.І., Спіцина Ю. Г. Сутність поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Проблеми системного підходу в економіці. 2018. Вип. 5. С. 124-129.

59. Урванцева С. В. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та фактори її формування. Молодий вчений. 2014. Вип. 7(2). С. 85–89.

60. Федоров Г.О. Нормативно-правове забезпечення процесів іноземного інвестування в Україні. Регіональне управління та місцеве самоврядування. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-1/doc/4/03.pdf>

61. Феєр О.В. Управління інвестиційною діяльністю підприємств у ринкових умовах. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2016. № 851. С. 140-145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2016_851_20

62. Фісуненко П. А., Атамас О. П. Сучасні аспекти забезпечення інвестиційної привабливості України крізь призму діджиталізації: аналітичний погляд. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, 2024. №11. <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-03-03>

63. Ходаківський В. М., Поліщук М. П. Інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств у контексті їх галузевої структури виробництва. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 3. С. 31-37.

64. Чеберяко О. В., Дяченко П. М. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємств агропромислового сектору методом аналізу фінансових показників. Modern economics. 2023. №39. С. 158-164. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2023_39_26

65. Шпортько Г. Ю., Козенкова Н. П., Козенкова В. Д. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 11. С. 31-34. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3550>

66. Юринець О.В., Ємельянов О.Ю. Методичні засади оцінювання поточної та перспективної інвестиційної привабливості підприємств. May 28, 2021. Oxford, UK. С. 19-22. DOI 10.36074/logos-28.05.2021.v1.03

67. Arefieva O. V., Miagkyh I. M., Solovei N. V. The impact of investment climate and financial analysis implications in making investment decisions. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія

Економічні науки. 2018. № 6 (129). С. 143-152.

