

12.06.2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА
ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ


ПАНАСЮК Тарас Олегович
(студент групи ЗПВ-20-1)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА
РОБОТА

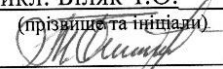
УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА

(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. Остапчук Т.П.

Керівник роботи:
д.філос Захаров Д.М.
(наукове звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент
ст. викл. Біляк Т.О.
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Житомир, 2024

Анотація

Панасюк Т.О. Управління інвестиційною привабливістю підприємства (ТОВ «ЛІТО ГРУП»). – 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 розглянуто особливості управління інвестиційною привабливістю підприємства та визначено напрями удосконалення відповідного процесу.

Ключові слова: ефективність управління, інвестиційна привабливість, підприємство, запаси, готова продукція.

Annotation

Panasiuk T.O. Management of the Investment Attractiveness of the Enterprise (LLC "LITO GROUP"). – Manuscript. Bachelor's qualification work presented for the attainment of a Bachelor's degree in the field of knowledge 07 "Management and Administration", specialty 076 "Entrepreneurship, Trade, and Exchange Activities". – State University "Zhytomyr Polytechnic", Zhytomyr, 2024. The bachelor's qualification work examines the features of managing the investment attractiveness of the enterprise and identifies directions for improving the corresponding process.

Keywords: management efficiency, investment attractiveness, enterprise, inventory, finished products.

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	4
<i>Розділ 1. Теоретично-методологічні основи дослідження управління інвестиційною привабливістю підприємств</i>	7
1.1. Сутність понять “інвестиційна привабливість”, “управління інвестиційною привабливістю” та основні наукові підходи до їх визначення.....	7
1.2. Проведення аналізу шляхів та можливостей покращення інвестиційної привабливості підприємств.....	13
1.3. Система показників оцінки ефективності управління інвестиційною привабливістю підприємств.....	16
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління інвестиційною привабливістю підприємств	19
Висновки до розділу 1.....	24
<i>Розділ 2. Оцінка основних показників управління інвестиційною привабливістю підприємств на прикладі ТОВ «Літо Груп»</i>	27
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	27
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Літо Груп».....	31
2.3. Оцінка системи управління виробничим потенціалом підприємства....	38
2.4. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.....	46
Висновки до розділу 2	53
<i>Висновки</i>	59
<i>Список використаних джерел</i>	67
<i>Додатки</i>	72

ВСТУП

Актуальність теми дослідження пояснюється особливістю сучасної економіки, яка визначається формуванням єдиного глобального ринку. Це призводить до перерозподілу фінансових, природних та людських ресурсів. Змінювані ринкові умови та економічна нестабільність у світі роблять важким успішне ведення господарської діяльності окремих підприємств, поглиблюють диспропорції в економічній системі на різних рівнях і вимагають адаптації політики державного регулювання до сучасних викликів. В такому контексті залучення інвестиційних ресурсів стає значно ускладненим, тому кожному підприємцю важливо підвищувати інвестиційну привабливість свого бізнесу, шляхом вчасного реагування на зміни соціально-економічного середовища та максимальної адаптації до них. Головна мета управління інвестиційною привабливістю підприємства полягає у досягненні цієї адаптації. Таким чином, обрана тема дослідження є актуальною і вчасною, і вибір її зумовлений необхідністю глибокого вивчення шляхів підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Наукову проблему інвестиційної привабливості підприємства вже досліджували різні вчені, як і за кордоном, так і в Україні. Специфічні аспекти цього питання вивчали Дзвігол Г., Бінда Я., Катан Л., Брюховецька Н. Ю., Гуськова Т. Н., Русак Н. А., Супрун С. Д.

Інші науковці, такі як Чумак Л. Ф., Пугач І. В., Івченко М. М., розглядали інвестиційну привабливість як окремий елемент управлінського менеджменту.

Однак, в сучасній науковій літературі відсутні дослідження управління інвестиційною привабливістю як складової бізнес-процесу, обладнаного визначеними структурними елементами, такими як джерела входу/виходу, нормативи управління та ресурси. Спроба ефективного управління кожним з елементів цього бізнес-процесу може впливати на загальний рівень інвестиційної привабливості. Таким чином, вивчення

підвищення ефективності управління окремими аспектами інвестиційної привабливості залишається слабо розробленим та потребує подальших комплексних досліджень та розробок.

Мета даного дослідження полягає в обґрунтуванні науково-методичних засад та наданні практичних рекомендацій для підвищення ефективності управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Для досягнення поставленої мети було поставлено та вирішено такі завдання:

- Визначити сутність понять “інвестиційна привабливість”, “управління інвестиційною привабливістю” та основні наукові підходи до їх визначення;
- Провести аналіз шляхів та можливостей покращення інвестиційної привабливості підприємств
- Здійснити аналіз сучасних трендів управління інвестиційною привабливістю підприємств
- Дослідити систему показників оцінки ефективності управління інвестиційною привабливістю підприємств
- Дослідити нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління інвестиційною привабливістю підприємств
- Скласти організаційно-економічну характеристику підприємства
- Здійснити діагностику фінансово-економічного стану підприємства
- Здійснити оцінку існуючої системи управління діяльністю підприємства
- Визначити напрями удосконалення управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління інвестиційною привабливістю, а **предметом** дослідження є ефективність цього процесу з метою забезпечення сталого розвитку підприємства.

Теоретична новизна роботи виявляється в систематизації ключових аспектів термінологічного апарату організаційних теорій в контексті управління інвестиційною привабливістю підприємства. Дослідження виокремлює елементи процесу управління інвестиційною привабливістю, що дозволяє сформулювати чіткий перелік складових інвестиційної привабливості. Визначено, що окрема оцінка та управління кожним з цих елементів впливає на кінцевий рівень інвестиційної привабливості підприємства.

У даній роботі використано систему загальнонаукових та спеціальних методів пізнання. Для обґрунтування теоретичних основ підвищення ефективності процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства були використані методи аналізу, синтезу, узагальнення та систематизації науково-методичної літератури, посібників і збірників наукових праць.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність понять “інвестиційна привабливість”, “управління інвестиційною привабливістю” та основні наукові підходи до їх визначення

Останні події значно вплинули на економічну систему країни. Спочатку конфлікт на сході України, анексія Криму, потім повномасштабне вторгнення Росії на територію України та загальна політична та економічна нестабільність призвели до зниження обсягу іноземних інвестицій. Зокрема, іноземні інвестори стикаються з невизначеністю стосовно захисту їхніх інвестицій в Україні під час збройного конфлікту та військової окупації. Зараз Україна не в змозі забезпечити свій економічний розвиток за рахунок власних фінансових ресурсів і потребує залучення іноземних коштів. Тому питання щодо залучення іноземних інвестицій і створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є найбільш актуальним.

В економічній літературі на кінці ХХ століття термін "інвестиції" часто використовувався як синонім до "капітальних вкладень", що означало внесення коштів у відтворення основних фондів. Проте інвестиції можуть також спрямовуватися в фінансові інструменти, оборотні або нематеріальні активи. Тому термін "капітальні вкладення" не є повністю еквівалентним, але може розглядатися як частина загальної категорії інвестицій.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій зазначає внесок ряду вчених у вивчення теми, пов'язаної з інвестиціями, інвестиційною привабливістю та формуванням сприятливого інвестиційного клімату.

Деякі імена науковців, які відзначаються в цьому контексті, включають П. Зачепило, І. Іващук, А. Пересада, А. Пешко.

Вчені та практики активно звертають увагу на визначення поняття "інвестиційна привабливість підприємства". Зазначені категорію та механізм управління інвестиційною привабливістю ретельно вивчають такі дослідники, як Бланк І. О. [6], Буткевич С. А. [13], Гайдуцький Ф. П. [11], Мамуль Л. О., Коюда О. П. [19], Мейер К. Е. [32], Чернявська Т. А. [32], Ястремська О. М. [41] та інші. Однак, незважаючи на це, в сучасній економічній літературі все ще не існує загальноприйнятого підходу до визначення сутності терміну "інвестиційна привабливість підприємства".

Не дивлячись на обширний корпус досліджень, присвячених аналізу інвестиційного клімату в Україні, існує важлива потреба в подальших дослідженнях, спрямованих на вирішення питань, які залишилися невирішеними. Особливо актуальним є подальше розглядання аспектів підвищення інвестиційної привабливості економіки в сучасних умовах.

Мета цієї роботи полягає у розвитку понять "інвестиційний клімат" та "інвестиційна привабливість", вивченні відмінностей чи схожостей між цими економічними категоріями, а також у проведенні аналізу обсягу інвестицій в економіку України та їхнього розподілу за регіонами. Додатково, мета включає визначення проблем у сфері інвестицій та розробку заходів для їх вирішення.

У зв'язку з тим, що нестача капіталу визначається як основна проблема розвитку всіх галузей економіки, особлива увага приділяється налагодженню стабільного інвестиційного процесу в країні. Для досягнення поставлених завдань, важливим етапом є вивчення різних наукових підходів до визначення сутності зазначених понять та їх подальше авторське трактування.

У сучасний період інвестиції стали ключовим інструментом для створення необхідних умов для подолання економічної кризи. Ці інвестиції

відіграють значущу роль у формуванні економічного зростання та сприяють прогресивному розвитку нашої країни. Однак відсутність необхідного капіталу є головною проблемою розвитку різних секторів. Саме тому налагодження стабільного інвестиційного процесу в країні має велике значення.

Інвестиція в широкому розумінні означає довгострокове вкладення коштів з метою їх примноження, походить від латинського слова "investo", що перекладається як "одягаю що-небудь". В українській мові відповідники цього терміну можна знайти у словах "внесок", "вклад" або "вкладення".

"Інвестиційна привабливість" у контексті економіки використовується для вираження здатності підприємства, галузі або країни привертати увагу інвесторів та створювати позитивне враження. Це визначається здатністю суб'єкта інвестування стимулювати бажання інвесторів, а також забезпечувати їм розуміння необхідності та доцільності підтримки їхніх інвестиційних проєктів.

З метою полегшення усвідомлення, ми систематизували різні підходи до визначення "інвестиційного клімату" та "інвестиційної привабливості" у вигляді таблиці 1. В цій таблиці представлені різні тлумачення цих термінів, і їх порівняння вказує на їхню схожість, оскільки вони охоплюють велику кількість факторів, які впливають на процес реалізації інвестиційних проєктів та прийняття рішень щодо них.

Узагальнюючи результати дослідження, ми пропонуємо власне тлумачення визначених категорій. Таким чином, "інвестиційний клімат" розглядається як сукупність різноманітних факторів (економічних, соціальних, політичних), які враховуються інвестором перед початком інвестиційної діяльності. З іншого боку, "інвестиційну привабливість" слід трактувати як сукупність умов функціонування економіки, які можуть зацікавити інвестора для подальших вкладень ресурсів.

За результатами аналізу наукових праць можна зазначити, що науковці пропонують досить схожі визначення поняття "інвестиційна привабливість підприємства". Багато дослідників розглядають це явище як узагальнену характеристику окремих підприємств, розгляданих як об'єкти потенційних інвестицій. Ключовими показниками такої привабливості вони вважають можливості розвитку виробництва, досягнення поставлених обсягів продаж, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, конкурентоспроможність та здатність до збільшення конкурентних переваг.

Таблиця 1.1

Наукові підходи до трактування понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість»

Автор, джерело	Трактування понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість»
Алексієнко Л. М. [1]	Узагальнена характеристика переваг та недоліків окремих суб'єктів інвестування з точки зору конкретного інвестора згідно зі сформованими ним критеріями.
Андраш О. А. [4]	Відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості і вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні, галузі, підприємстві.
Бланк І. О. [6]	Інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування, з позицій перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості
Брюховецька Н. Ю., Хасанова О. В. [8]	Збалансована система інтегральних та комплексних показників доцільності вкладання капіталу інвестором в об'єкт інвестування, яка відображає сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування

А. Пересада [30]	Інвестиційний клімат – характеристика ступеня привабливості держави (регіону, галузі) по відношенню до інвестицій, які можуть бути залучені.
В. Струніна [36]	Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, соціально-культурних, організаційно-правових та географічних факторів, наявних у тій чи іншій країні, які приваблюють або відштовхують інвесторів.
І. Іващук [16]	Інвестиційний клімат – сукупність факторів, що включає в себе стан економіки, соціально-економічну стабільність, рівень розвитку законодавчої бази, інвестиційної інфраструктури, про- дуктивних сил, валютну та фіскальну політики, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, статус іноземного інвестора.
А. Пешко [30]	Інвестиційний клімат – сукупність чинників, які бере до уваги інвестор, приймаючи рішення щодо здійснення інвестицій.
З. Котляр та М. Акімов [8]	Інвестиційна привабливість – це розподіл фактичних обсягів залучених інвестицій у регіон.
К. Тітов [33]	Інвестиційна привабливість – це встановлення стійкого сукупного економічного ефекту від виробничо-господарської діяльності.
С. Гуткевич [1]	Інвестиційна привабливість – це інтегральна сукупність критеріїв дійсності умов та факторів, які забезпечують зацікавленість інвесторів у вкладенні капіталу.

Джерело: складено автором на основі посилань

На основі наголошених акцентів можна визначити чотири основні підходи до розуміння інвестиційної привабливості підприємства:

1. Ефективність вкладень:

- Цей підхід підкреслює необхідність отримання максимальної ефективності вкладень для інвесторів. Інвестиційна привабливість

визначається тим, наскільки добре підприємство може генерувати прибуток або інші вигоди з інвестованих коштів.

2. Можливість примноження доходів інвесторів:

- Цей підхід розглядає інвестиційну привабливість як можливість для інвесторів збільшити свої доходи. Підприємства, які можуть запропонувати високі рівні доходу чи перспективи зростання, вважаються привабливими для інвесторів.

3. Порівняльний показник для конкурентів:

- Цей підхід визначає інвестиційну привабливість через порівняння з іншими підприємствами у схожій галузі. Якщо підприємство видається більш привабливим з точки зору інвесторів порівняно з конкурентами, воно може залучити більше інвестицій.

4. Сукупність факторів:

- Цей підхід враховує різноманітні аспекти, які впливають на інвестиційну привабливість, і розглядає їх як сукупність факторів. Це може включати фінансові показники, стратегічні переваги, ринковий потенціал, менеджментську ефективність та інші чинники.

Загальний аналіз цих підходів дозволяє зрозуміти, що інвестиційна привабливість є комплексним поняттям, яке враховує якість вкладень для інвесторів, конкурентний контекст та різні фактори, що впливають на успішність підприємства.

1.2. Проведення аналізу шляхів та можливостей покращення інвестиційної привабливості підприємств

Отже, при аналізі привабливості для інвестицій важливо враховувати часові фактори та визначати стадію життєвого циклу підприємства, а також тривалість цього циклу. Це допоможе інвесторам оцінити власні ризики, а підприємствам розробити оптимальний інвестиційний проєкт, що буде вигідним обом сторонам.

Внутрішня оцінка інвестиційної привабливості проводиться підприємством для внутрішнього використання та прийняття управлінських рішень. Зовнішня оцінка, натомість, відбувається під час взаємодії з інвесторами. Оскільки різні вкладники акцентують увагу на різних показниках діяльності, виокремлюються концепції інвестиційної привабливості для портфельного та інституційного інвестора. Поділ за метою оцінювання використовується для формування різних сукупностей показників для відмінних цілей інвесторів.

Інвестиційна привабливість розглядається в залежності від характеру подальшого функціонування об'єкта оцінювання та в умовах незалежного функціонування. Протяжність у часі важлива при оцінці і виокремлює поточну, перспективну та потенційну інвестиційну привабливість. Проведення оцінки розрізняє фундаментальну інвестиційну привабливість, що обґрунтована економічними та соціальними показниками, та психологічну, що формується на основі суб'єктивних суджень. За факторами формування виділяється абсолютна і відносна інвестиційна привабливість, яка визначається наявністю чи відсутністю бар'єрів між інвестором та підприємством.

Управління інвестиційною привабливістю на сучасному етапі вимагає вітчизняним підприємствам прийняття зовсім нових підходів до формування свого привабливого інвестиційного іміджу. Цей процес

включає в себе визначення та пропозицію перспективних проектів, спрямованих на досягнення високої потенційної прибутковості через впровадження новітніх розробок у сфері технологій, техніки та інформації.

Інвестиційна привабливість підприємства визначається сукупністю характеристик у виробничій, комерційній, фінансовій та управлінській сферах, а також специфіки інвестиційного клімату, які підтверджують цілеспрямованість здійснення інвестицій в дане підприємство [15]. Інвестиційна привабливість та її рівень інформують потенційного інвестора про доцільність вкладення фінансових ресурсів у даний суб'єкт господарювання. Це також допомагає у прийнятті правильних управлінських рішень.

Основними цілями оцінки інвестиційної привабливості є визначення поточного стану підприємства та оцінка перспектив його розвитку, розробка ефективних заходів для підвищення цієї привабливості, залучення інвестицій в необхідних обсягах, відповідно до інвестиційної привабливості, та досягнення синергетичного позитивного ефекту від освоєння залучених інвестицій. Успіх у досягненні та підвищенні рівня інвестиційної привабливості в сучасному контексті є важливим фактором ефективності діяльності підприємства, дозволяючи пройти шлях інноваційного розвитку та досягти конкурентоспроможності.

Щодо управлінського аспекту, розгляд інвестиційної привабливості підприємства рекомендується як аналіз системи, що складається з фінансових, економічних та інших відносин, виникаючих під час досягнення сталого розвитку. У цьому контексті ураховуються вимоги потенційних інвесторів. Велика кількість показників використовується для оцінки стану цієї системи в різних сферах діяльності підприємства, що є інформативними для інвесторів та ключовими для майбутнього розвитку підприємства.

Опис об'єкта управління та визначення терміну "управління інвестиційною привабливістю підприємства" дає змогу надати такий визначення: це - процес цілеспрямованого впливу керівництва підприємства на систему фінансових, економічних та інших відносин, що виникають під час забезпечення ефективного розвитку, а також врахування вимог потенційних інвесторів [21]. Основні завдання та напрями дій для забезпечення інвестиційної привабливості дозволяють сформулювати ключові функції управління цим процесом підприємства.

Ефективність управління визначається реалізацією функцій на кожному етапі управлінського циклу. Це забезпечує неперервність та оптимальність управлінського процесу. Одним із критеріїв ефективності є здатність системи управління до досягнення визначених цілей у напрямку забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

При прийнятті рішень щодо визначення об'єкта інвестування враховується кілька факторів:

- Надійність інформації про кон'юнктуру ринку.
- Інвестиційний клімат у країні.
- Оцінка привабливості інвестиційного проекту.
- Рівень ризику інвестиції.
- Положення підприємства у розвиваючійся або депресивній галузі.
- Привабливість території, де розташований потенційний об'єкт інвестування.

Кожен з цих елементів включає систему взаємопов'язаних показників. При виборі об'єкта інвестування інвестор має завдання оцінити різноманітні фактори, що впливають на ефективність його майбутніх інвестицій.

Підприємство, яке прагне залучити інвестиції, повинно розробити ефективну систему управління, спрямовану на підвищення інвестиційної привабливості. Ця система повинна призвести до поліпшення значень

ключових показників, які є важливими для інвесторів при прийнятті рішення щодо інвестування.

Методика визначення показника інвестиційної привабливості повинна враховувати певні вимоги. Ця методика не лише допомагає інвесторам ретельно вибирати об'єкти інвестування, але й забезпечує можливість контролювати ефективність інвестицій та коригувати реалізацію проєктів з урахуванням зворотного зв'язку.

1.3. Система показників оцінки ефективності управління інвестиційною привабливістю підприємств

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства має вирішальне значення для потенційного інвестора під час процесу прийняття рішення щодо інвестування. Зазвичай саме підприємство виконує оцінку управління інвестиційною привабливістю для виявлення недоліків у своїй діяльності та розробки заходів для підвищення власної інвестиційної привабливості.

Перед проведенням оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства необхідно визначити потреби інвестора, тобто перелік даних, які є суттєвими для нього. Більшість методик аналізу побудовані таким чином, що дозволяють змінювати та доповнювати аналізовану систему показників, враховуючи побажання конкретного інвестора.

Чумак Л. Ф. представляє своє розуміння етапів управління інвестиційною привабливістю підприємства. Цей підхід відрізняється тим, що метою управління інвестиційною привабливістю є спрямування на інвестиційний розвиток та досягнення бажаного рівня інвестиційної привабливості. Вчений визначає п'ять етапів управління:

1. Аналіз наявних показників-індикаторів та їх значень.
2. Виявлення факторів і напрямів інвестиційної привабливості підприємства.
3. Прогнозування перспектив підприємства з огляду на зазначені джерела підвищення інвестиційної привабливості.
4. Впровадження розроблених заходів для підвищення інвестиційного рейтингу підприємства.
5. Здійснення інвестиційної діяльності [39].

У своїй науковій статті Пуліна Т. В., Нечаєва І. А. та Коляда К. Г. розрізняють дві групи методик оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства [18]. Перша група методик ґрунтується виключно на показниках фінансової звітності організації. Наприклад, методика базується на показниках ринкової стійкості, ліквідності та рентабельності підприємства; методика використовує показники ефективності діяльності та платоспроможності; методика ґрунтується на факторному аналізі рентабельності підприємства та інші.

До другої групи входять показники виміру інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику. Наприклад, кваліметрична (бальна) модель оцінки інвестиційної привабливості; методика, що базується на внутрішніх факторах інвестиційної привабливості.

Отже, аналізуючи інформацію, можна зробити висновок, що основним недоліком всіх методик є однобічна оцінка управління інвестиційною привабливістю підприємства. Зазвичай методики розглядають комплекс або лише фінансових показників або лише психологічних. У зв'язку з цим оптимальною методикою оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства можна вважати ту, що враховує аналіз фінансового стану підприємства та ряд нефінансових показників:

- Особливості галузевого ринку;

- Брендинг підприємства (імідж);
- Привабливість продукції підприємства для споживача;
- Кадровий потенціал та рівень кваліфікації працівників;
- Показники екологічного впливу на довкілля;
- Рівень інноваційного розвитку підприємства;
- Оцінка інвестиційних ризиків та інші.

Міжнародна фінансова організація World Bank Group рекомендує використовувати різноманітні показники для оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства. Серед цих показників вони включають показники ведення бізнесу, показники виконання поточних будівництв, показники доступу до електроенергії та інших сировинних ресурсів, показники заборгованостей, показники міжнародної торгівлі, ступінь платоспроможності, показники використання робочої сили, рівень захищеності прав інвесторів [26].

Аналітична компанія Standard & Poor's, або скорочено S & P, рекомендує підприємцям активно розкривати інформацію про методи та результати управління доходами та витратами, управління боргами, управління грошовими засобами та ліквідністю, управління зовнішніми ризиками. При цьому підприємства повинні дотримуватися принципів прозорості та відкритості інформації [27].

Міжнародне рейтингове агентство Moody's Investors Service вказує на ряд кількісних та якісних показників для оцінки управління інвестиційною привабливістю. Серед кількісних показників рекомендується аналізувати структури витрат та доходів, структуру боргу, фінансове становище та ліквідність. Серед якісних показників важливо розглядати історію діяльності підприємства, загальні галузеві тенденції, політичний стан в країні та світі, якість управління, корпоративну стратегію, структуру управління та основні конкурентні позиції [28].

Ще один цікавий підхід до визначення сукупності факторів для оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства пропонує Андраш О. А. [4]. Вчений розділяє показники за трьома рівнями: підприємства, галузі або регіону, держави. Таким чином, інвестор може аналізувати показники на рівні підприємства, галузі (регіону) та держави в залежності від його орієнтації на ринку або географічних умов.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління інвестиційною привабливістю підприємств

Підхід до розгляду інвестиційної привабливості підприємства розпочинається з оцінки привабливості для інвестора країни, де розташовано об'єкт інвестування. Економічне середовище підприємств в Україні відрізняється своїми особливостями та відмінностями, що визначається специфікою національного законодавства.

Під час стратегічного планування та повсякденної діяльності менеджмент підприємств повинен враховувати не лише внутрішні резерви та можливості, але й умови економічного середовища, яке представляє собою багатфакторний індикатор макроекономічної ситуації в країні та за її межами.

Загальний стан макросередовища оцінюється на підставі макроекономічних показників, таких як динаміка ВВП, валютного курсу, рівень попиту на продукцію та послуги, фондові індекси, ставки банківського кредитування, податкове оточення та інші.

Ці агреговані показники відображають стан економіки загалом і окремих галузей, є об'єктивними і можуть бути використані для оцінки інвестиційної привабливості макросередовища.

Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємства, створена за ініціативою керівництва Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій у 1998 році [21, с. 19], використовується для визначення шляхів прискорення реалізації інвестиційних проєктів і залучення інвестицій вітчизняних та іноземних підприємств. У даному інтегральному показнику враховуються значення показників, таких як стан майнового стану, фінансова стійкість (платоспроможність), ліквідність активів, прибутковість інвестиційного об'єкта, оцінка ділової активності, ринкова активність та інші, що коригуються відповідно до їх вагомості.

А. П. Гайдучкий пропонує використовувати метод порівнянь, який охоплює основні складові інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування, порівняння між суб'єктами інвестування (інвесторами) та порівняння між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості) [11, с. 123]. Згідно з думкою вченого, для порівняння об'єктів та умов інвестування може бути використаний матричний метод підготовки вихідних даних. Об'єкти інвестування розташовані по вертикалі, показники, що характеризують умови інвестування, по горизонталі. Вчений вказує на необхідність взяття за основу напрямів характеристики інвестиційної привабливості (ресурсної, збутової, інфраструктурної, фіскальної, регуляторної, економічної). Для кількісного вимірювання і оцінки кожного напрямку інвестиційної привабливості необхідно сформулювати систему відповідних показників. Вчений вважає за доцільне використовувати об'єктивні статистичні дані і суб'єктивні вимоги інвесторів, оскільки їх задоволення є ключовою умовою високого рівня іміджевої оцінки інвестиційної привабливості галузі чи регіону. У результаті проведених розрахунків автор склав таблицю даних, що відображає інвестиційну привабливість аграрного сектору країн Європи, яка включає оцінки показників з позитивними і

комбінованими значеннями. Протиріччя в оцінках свідчать про те, що наведена методика не забезпечує достатньо точну характеристику інвестиційної привабливості аграрного сектору країн Європи.

Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління інвестиційною привабливістю підприємств визначають основні правила та стандарти, якими керуються підприємства та інвестори для забезпечення ефективного та привабливого інвестиційного середовища. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління інвестиційною привабливістю підприємств є важливими компонентами для створення сприятливих умов для залучення інвестицій і підвищення конкурентоспроможності підприємств. Це забезпечення включає в себе законодавчі акти, регуляторні норми, інформаційні ресурси та аналітичні інструменти, які допомагають підприємствам управляти своєю інвестиційною привабливістю.

Нижче розглянуті основні аспекти цього забезпечення:

Законодавство

1. Закони України:

- **Закон України "Про інвестиційну діяльність":** Регулює правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України.
- **Закон України "Про захист прав інвесторів":** Забезпечує захист прав і законних інтересів інвесторів.
- **Закон України "Про режим іноземного інвестування":** Визначає правовий режим іноземних інвестицій на території України.

2. Податкове законодавство:

- **Податковий кодекс України:** Визначає податкові стимули і пільги для інвесторів, які можуть підвищувати інвестиційну привабливість підприємств.

3. Інші нормативно-правові акти:

- **Закони та постанови щодо приватизації:** Регулюють процеси приватизації державного майна, що може бути привабливим для інвесторів.
- **Нормативні акти щодо розвитку інфраструктури:** Визначають умови для створення і розвитку інфраструктурних проектів, що можуть сприяти інвестиційній привабливості.

Регулюючі органи

1. **Міністерство економіки України:** Відповідає за розробку та реалізацію економічної політики, зокрема інвестиційної.
2. **Національний банк України:** Регулює фінансові ринки та здійснює контроль за валютними операціями.
3. **Державна служба фінансового моніторингу України:** Здійснює контроль за дотриманням законодавства у сфері фінансового моніторингу.

Інформаційні ресурси

1. **Державні портали:**
 - **Офіційний веб-портал Верховної Ради України:** Надає доступ до законодавчих актів і нормативних документів.
 - **Офіційний веб-портал Кабінету Міністрів України:** Інформує про урядові рішення і постанови, що стосуються інвестиційної діяльності.
2. **Аналітичні центри і дослідницькі установи:**
 - **Національний інститут стратегічних досліджень:** Проводить аналітичні дослідження з питань економічного розвитку і інвестиційної привабливості.
 - **Інститут економіки та прогнозування НАН України:** Здійснює дослідження економічних тенденцій і перспектив.

Аналітичні інструменти

1. **Фінансовий аналіз:**
 - Використання фінансових звітів і показників для оцінки фінансового стану і перспектив підприємства.

- SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз) для оцінки конкурентних позицій підприємства.

2. Рейтингові агентства:

- Незалежні рейтингові агентства надають оцінки кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств.

3. Інвестиційні портали та бази даних:

- Онлайн-платформи, такі як "Invest Ukraine" та "UkraineInvest", надають інформацію про інвестиційні можливості, проекти і законодавчі зміни.

Ефективне нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління інвестиційною привабливістю підприємств є критично важливим для створення сприятливого інвестиційного клімату. Комплексний підхід, що включає чітке законодавче регулювання, підтримку регулюючих органів і доступ до актуальної інформації та аналітичних ресурсів, допомагає підприємствам залучати інвестиції, розвиватися та підвищувати свою конкурентоспроможність.

Висновки до першого розділу

У першому розділі було проведено аналіз концепції "інвестиційна привабливість підприємства". Висвітлено визначення іноземних та українських авторів, що послужили основою для розробки чотирьох підходів до трактування цього терміну. Розглянуто його розмір в контексті ефективності та доцільності, розглянуто як можливість для інвестора, вивчено як порівняльний показник, а також розглянута як сукупність різноманітних факторів. Отже, інвестиційну привабливість підприємства можна тлумачити як комплекс кількісних та якісних показників, що дозволяють провести глибокий аналіз діяльності підприємства. Цей аналіз спрямований на формування позитивного враження в інвестора та створення бажання інвестувати. Крім того, такий підхід дозволяє виявити проблемні аспекти та розробити заходи для усунення недоліків у функціонуванні підприємства.

Визначені ключові аспекти інвестиційної привабливості, включаючи тривалість у часі, вплив факторів прямого та непрямого впливу, орієнтацію суб'єктів на обидві сторони ефективності інвестиційної діяльності, урахування фінансових та нефінансових показників при оцінці діяльності підприємства та зв'язок з рівнем інвестиційної привабливості регіону/галузі/країни:

1. В економічній літературі на кінці XX століття термін "інвестиції" часто використовувався як синонім до "капітальних вкладень", що означало внесення коштів у відтворення основних фондів. Проте інвестиції можуть також спрямовуватися в фінансові інструменти, оборотні або нематеріальні активи. Тому термін "капітальні вкладення" не є повністю еквівалентним, але може розглядатися як частина загальної категорії інвестицій.

2. "Інвестиційна привабливість" у контексті економіки використовується для вираження здатності підприємства, галузі або країни привертати увагу інвесторів та створювати позитивне враження. Це визначається здатністю суб'єкта інвестування стимулювати бажання інвесторів, а також забезпечувати їм розуміння необхідності та доцільності підтримки їхніх інвестиційних проєктів.

3. На основі наголошених акцентів можна визначити чотири основні підходи до розуміння інвестиційної привабливості підприємства: ефективність вкладень (цей підхід підкреслює необхідність отримання максимальної ефективності вкладень для інвесторів. Інвестиційна привабливість визначається тим, наскільки добре підприємство може генерувати прибуток або інші вигоди з інвестованих коштів); можливість примноження доходів інвесторів (цей підхід розглядає інвестиційну привабливість як можливість для інвесторів збільшити свої доходи. Підприємства, які можуть запропонувати високі рівні доходу чи перспективи зростання, вважаються привабливими для інвесторів); порівняльний показник для конкурентів: (цей підхід визначає інвестиційну привабливість через порівняння з іншими підприємствами у схожій галузі. Якщо підприємство видається більш привабливим з точки зору інвесторів порівняно з конкурентами, воно може залучити більше інвестицій); сукупність факторів (цей підхід враховує різноманітні аспекти, які впливають на інвестиційну привабливість, і розглядає їх як сукупність факторів. Це може включати фінансові показники, стратегічні переваги, ринковий потенціал, менеджментську ефективність та інші чинники).

4. Інвестиційна привабливість розглядається в залежності від характеру подальшого функціонування об'єкта оцінювання та в умовах незалежного функціонування. Протяжність у часі важлива при оцінці і виокремлює поточну, перспективну та потенційну інвестиційну привабливість. Проведення оцінки розрізняє фундаментальну інвестиційну

привабливість, що обґрунтована економічними та соціальними показниками, та психологічну, що формується на основі суб'єктивних суджень. За факторами формування виділяється абсолютна і відносна інвестиційна привабливість, яка визначається наявністю чи відсутністю бар'єрів між інвестором та підприємством.

5. Основними цілями оцінки інвестиційної привабливості є визначення поточного стану підприємства та оцінка перспектив його розвитку, розробка ефективних заходів для підвищення цієї привабливості, залучення інвестицій в необхідних обсягах, відповідно до інвестиційної привабливості, та досягнення синергетичного позитивного ефекту від освоєння залучених інвестицій. Успіх у досягненні та підвищенні рівня інвестиційної привабливості в сучасному контексті є важливим фактором ефективності діяльності підприємства, дозволяючи пройти шлях інноваційного розвитку та досягти конкурентоспроможності.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ “ЛІТО ГРУП”

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «ЛІТО ГРУП» є фірмою, яка спеціалізується на роздрібній торгівлі квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах. Шляхом забезпечення споживачів професійним сервісом і ефективним веденням бізнесу, товариство з обмеженою відповідальністю «ЛІТО ГРУП» реалізує свою місію - сприяння відновленню та розвитку основної та найважливішої галузі українського національного господарства, а саме квіткового та рослинного господарства.

Повна назва: Товариство з обмеженою відповідальністю «ЛІТО ГРУП»

Назва англійською мовою: "LITO GROUP" LLC

Адреса: Україна, 08132, Київська область, Бучанський район, місто Вишневе, вулиця Чорновола, будинок 53

Телефон: +380 (50) 453-15-73; +380 (44) 229-11-60

Дата заснування: 27.03.2020

Директор: Нікітан Віктор Миколайович

Код ЄДРПОУ: 43579586

Статутний капітал: 100 000 грн

Основний вид діяльності: 47.76 Роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах

Інші види діяльності:

16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння

46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення

47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет

47.99 Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами

49.41 Вантажний автомобільний транспорт

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

81.30 Надання ландшафтних послуг

Керівники: [Нікітан Віктор Миколайович](#)

Власники: [Нікітан Віктор Миколайович](#)

Компанія під назвою «ЛІТО ГРУП» відноситься до категорії середніх підприємств згідно зі Законом №2164-VII, оскільки вона відповідає двом із трьох критеріїв: має чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не більше 40 мільйонів євро та середню кількість працівників до 250 осіб.

Компанія з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «ЛІТО ГРУП» була заснована у 2020 році як торгівельне підприємство роздрібної торгівлі квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах. Протягом чотирьох років присутності на ринку, підприємство відбудувало собі позитивний імідж надійного бізнес-партнера і значно розширило свої можливості. В цей момент (ТОВ) «ЛІТО ГРУП» представлена мережею магазинів з складами та продажними спеціалістами в Київській області.

Україна має значний рівень використання земельного фонду - сільськогосподарські угіддя займають значну площу країни. Для ефективного господарювання на цих територіях необхідне забезпечення рослинами, насінням, добривами. Точно тому представництва компанії

«ЛІТО ГРУП» розташовані недалеко від своїх клієнтів, щоб забезпечити оперативне обслуговування.

Компанія активно співпрацює з агровиробниками та постачальниками, досліджує потреби всіх зацікавлених сторін.

«ЛІТО ГРУП» постійно розвивається і розширює свій спектр послуг, має у своєму розпорядженні сервісні автомобілі для доставки, здійснює комп'ютеризоване управління запасами на складах та інші послуги.

Підприємство також активно працює над досягненням Цілей сталого розвитку, сприяючи економічній стабільності, екологічному балансу та соціальній справедливості.

У компанії управління здійснюється за допомогою прямої лінійної структури, де власник виступає у ролі директора, а всі підрозділи безпосередньо підпорядковані йому. Це найпоширеніша структура серед існуючих. Вона несе в собі принципи єдності процесів управління

Структура підприємства складається з відділу продаж, бухгалтерії, фінансового відділу, агропромислового відділу, транспортного відділу та ін. Модель організаційної структури ТОВ «ЛІТО ГРУП» зображена на рисунку 2.1.

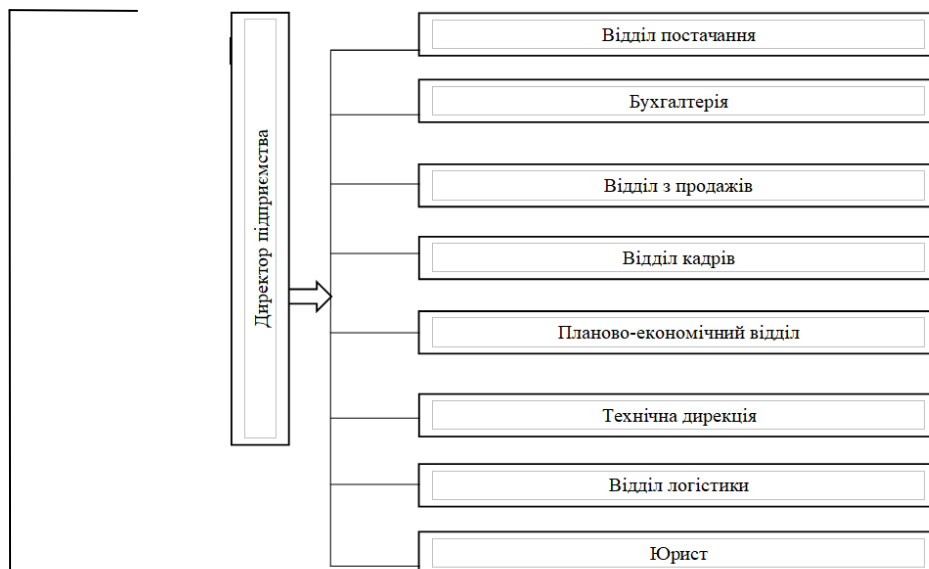


Рис 1.1. Організаційна структура управління ТОВ «ЛІТО ГРУП»

Канали збуту продукції на ТОВ "ЛІТО ГРУП" включають різноманітні шляхи, за допомогою яких продукція потрапляє до кінцевих споживачів.

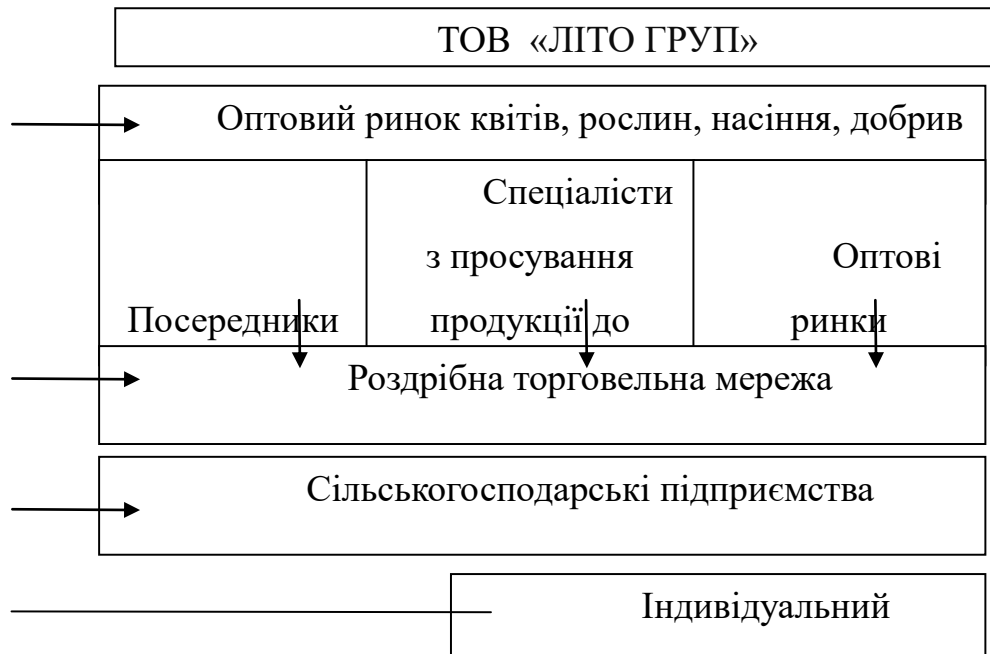


Рис.2.2 Канали збуту продукції на ТОВ «ЛІТО ГРУП»

Ось деякі з можливих каналів збуту продукції на даному підприємстві:

1. Прямі продажі через власні торгові точки або роздрібні магазини, що належать компанії. Це можуть бути магазини, розташовані в різних районах або містах.
2. Оптові продажі через дистриб'юторські компанії або оптові партнери. Ці компанії купують продукцію у "ЛІТО ГРУП" і далі реалізують її через свою власну мережу дилерів або магазинів.
3. Продажі через онлайн-канали. "ЛІТО ГРУП" може мати власний інтернет-магазин або використовувати платформи електронної торгівлі для продажу своїх товарів.

4. Продажі через спеціалізовані виставки, ярмарки та конференції, де компанія може продемонструвати свою продукцію та встановити контакти з потенційними клієнтами.
5. Збут через корпоративні продажі або угоди з великими корпораціями або установами.

Ці канали збуту можуть використовуватися окремо або в поєднанні залежно від стратегії та специфіки продукції "ЛІТО ГРУП".

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства

Головним джерелом інформації про підприємство є його фінансова звітність, зокрема Баланс (Звіт про фінансовий стан) та Звіт про фінансові результати підприємства (Звіт про сукупний дохід). Таблиця 2.1 містить дані щодо темпів зростання основних фінансових показників діяльності підприємства.

Згідно з розрахунками, ресурси підприємства, що задіяні у його основній діяльності, використовуються ефективно, оскільки темпи зростання активів підприємства та чистого доходу показують позитивну динаміку. Перевищення темпу зростання чистого доходу (12,45%) над собівартістю (9,49%) свідчить про те, що відбувається оптимізація валового прибутку. Іншими словами, питома вага повної собівартості в чистому доході підприємства зменшується, що сприяє підвищенню ефективності діяльності. Чистий фінансовий результат, який виражений у прибутку, до 2022 року поступово зменшувався, але у 2023 році збільшився майже вдвічі в порівнянні з 2022 роком (темپ приросту становить 83,49%).

Таблиця 2.1

Аналіз показників звіту про фінансові результати, тис. грн.

Показник	Роки				Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
	2020	2021	2022	2023	2023-2020	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	9057,58	13228,67	10542,47	8144,25	1127,54	12,45
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	- 7732,10	- 11593,54	- 9181,06	- 7371,65	- 73363	9,49
Валовий прибуток	1325,48	1635,13	1361,41	772,60	1719,39	29,72
Чистий фінансовий результат: прибуток	714,01	551,69	404,38	302,45	- 159,02	-22,27

Успішність реалізації продукції та послуг у значній мірі залежить від результатів аграрного сезону та економічної ситуації в країні.

У 2023 році собівартість усіх наведених послуг та реалізованої продукції становила 7,37 млн грн, що на 14,84% більше, ніж у попередньому році.

Максимальна собівартість реалізованої продукції була досягнута у 2021 році - 11,59 млн грн.

Щодо структури собівартості реалізованої продукції та послуг, у 2020 році 97,99% продажів становила роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами. Решта 2,01% або 1,69 млн. грн. становила торгівля домашніми тваринами та кормами для них та інші послуги.

Ключовим завданням поточної стратегії підприємства є забезпечення споживачів предметами роздрібною торгівлі та професійним сервісом для прибуткового господарювання. Досягнення цього завдання

супроводжується за допомогою активної соціальної політики компанії - проведення навчань для клієнтів, корпоративів та інших заходів.

ТОВ «ЛІТО ГРУП» встановлює перед собою завдання здійснити внесок у реалізацію окремих Цілей сталого розвитку, зокрема підтримати здоров'я і добробут співробітників, підвищити якість освіти і забезпечити нарощення професійного потенціалу, взяти участь у створенні умов гідної роботи та економічного зростання, підтримати індустріалізацію, інновації та розвиток інфраструктури, внести вклад у сталий розвиток міст та спільнот, а також дотримуватися вимог відповідального споживання.

Для покращення управління інвестиційною привабливістю важливим є проведення аналізу основних фондів підприємства з метою оцінки їх поточного стану та можливостей використання. Для оцінки рівня забезпеченості підприємства основними засобами, а також аналізу їх стану та ефективності використання, розглянуто ряд показників (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Показники стану та ефективності використання основних засобів

Показник	Роки				Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
	2020	2021	2022	2023	2023-2020	
Фондомісткість, грн./грн	0,04	,04	,06	0,047	0,00	11,69
Фондоозброєність, грн./прац (товарів, робіт, послуг)	333,05	490,25	547,22	577,26	134,19	40,29
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	0,08	0,14	0,11	0,09	-0,02	-29,72
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,68	0,58	0,58	0,50	-0,04	-6,14
Фондовіддача, грн./грн	25,90	25,22	16,33	13,97	-2,71	-10,47

Рентабельність основних засобів	2,04	1,05	0,63	0,52	-0,78	-38,11
---------------------------------	------	------	------	------	-------	--------

Після аналізу отриманих результатів можна зробити висновок, що ТОВ «ЛІТО ГРУП» має достатнє забезпечення основними засобами, оскільки воно є комерційним, а не виробничим підприємством. Зменшення показника фондомісткості у 2020 році майже вдвічі порівняно з попереднім роком є позитивною тенденцією для розвитку підприємства.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства менше нормативних 0,5, що також є позитивним фактором. У 2020 році частка основних засобів, придатних для експлуатації в процесі господарської діяльності, становить 0,50 і свідчить про забезпеченість підприємства основними засобами.

Порівняно з 2020 роком, фондovіддача та рентабельність основних засобів у 2023 році мають негативний темп приросту.

Протягом усього періоду дослідження значення коефіцієнта зносу основних фондів відповідає нормативам ($< 0,5$). У вивченому періоді коефіцієнт вибуття основних фондів менше коефіцієнта оновлення, що свідчить про обмежену заміну основних фондів.

У 2023 році ситуація змінилася, що свідчить про проведення інвентаризації основних засобів на підприємстві. Такі результати аналізу майнового стану підприємства підкреслюють потребу у більш детальному розгляді показників оборотності основних засобів (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Показники ділової активності

Показник	Роки				Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
	2020	2021	2022	2023	2023-2020	
Коефіцієнт ділової активності	2,83	3,12	2,31	1,56	-0,97	-34,29

(оборотності оборотних засобів)						
Коефіцієнт оборотності запасів	3,84	4,41	3,10	2,27	-0,49	-12,80
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	14,20	12,34	8,44	5,15	-10,12	-71,28
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	9,36	9,49	5,20	3,35	-3,96	-42,28
Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних засобів, днів	128,76	117,01	158,10	233,77	67,19	52,18
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	25,70	29,59	43,23	70,87	63,78	248,17
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	39,01	38,44	70,18	109,08	28,58	73,26

Показники оборотності варто аналізувати з урахуванням сфери діяльності підприємства. У ТОВ «ЛІТО ГРУП» коефіцієнт оборотності запасів зменшився з 3,84 у 2020 році до 2,27 у 2023 році, що можна вважати позитивним сигналом, оскільки свідчить про оптимізацію політики управління запасами.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився з 14,2 у 2020 році до 5,15 у 2023 році, що пов'язано зі впровадженням кредитних і лізингових програм фінансування техніки для клієнтів компанії. Також це обумовлено тим, що кредиторська заборгованість сплачується швидше (тривалість обороту 68 днів у 2020 році), ніж отримується дебіторська (тривалість обороту 90 днів у 2020 році).

Далі слід провести аналіз ліквідності підприємства, що відображає його здатність швидко виконувати свої поточні зобов'язання за допомогою оборотних активів, перетворюючи їх у готівку у відповідності з тривалістю погашення зобов'язань.

Отже, важливо зауважити, що на цей момент поточні активи ТОВ «ЛІТО ГРУП» покривають короткострокові зобов'язання майже вдвічі, що свідчить про позитивну динаміку. Крім того, коефіцієнт швидкої ліквідності відповідає встановленому нормативу ($\geq 0,5$) протягом усього періоду аналізу. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2020 році найвище за останні 4 роки, хоча все ще трохи менше встановленого нормативу ($\geq 0,5$). Це може означати, що протягом найближчого часу до складання балансу лише 10% поточних зобов'язань можуть бути погашені. Крім того, у 2020 році сума дебіторської заборгованості перевищила суму кредиторської, що також свідчить про позитивну тенденцію для підприємства. Щоб отримати більш повний розгляд фінансового стану, рекомендується ретельніше проаналізувати показники платоспроможності підприємства.

Отже, у 2020 році власний капітал складав 51% від загальних вкладень у підприємство, що свідчить про достатній рівень автономності компанії. Також, компанія має здатність відповідати за свої зобов'язання в середньо- та довгостроковій перспективі, що підтверджується значенням коефіцієнта фінансової стабільності, який у 2020 році склав 1,02. Проте, в довгостроковій перспективі важче для компанії залишатися платоспроможною, оскільки коефіцієнт фінансової стійкості нижче нормативного значення (0,7-0,9). Тривале зростання цього показника на 83,76% протягом аналізованого періоду є позитивною тенденцією. Усі інші показники відповідають нормативним значенням, що свідчить про високий рівень фінансової стійкості ТОВ «ЛІТО ГРУП».

Оскільки не всі абсолютні показники прибутковості відображають об'єктивний рівень ефективності діяльності підприємства, доцільно провести аналіз його рентабельності.

Отже, усі показники рентабельності мають схожу динаміку: спочатку спостерігається поступове зменшення до 2019 року, а потім різке підвищення у 2020 році. Значення коефіцієнта рентабельності активів у 2020 році не досягає нормативного значення ($>0,14$). Проте коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує, що власний капітал використовується ефективно, і показник у 2020 році дорівнює нормативному значенню ($0,20$). Коефіцієнт рентабельності продукції у 2020 році досягнув свого найвищого значення за весь аналізований період. Нормативне значення для рентабельності продажу становить $> 0,3$, але в умовах високого податкового тиску ця межа знижується до $> 0,15$, тому можемо вважати, що значення показника ТОВ «ЛІТО ГРУП» близьке до нормативного ($0,17$ у 2020 році).

2.3. Оцінка існуючої системи управління діяльністю підприємства

Щоб оцінити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на підприємство та визначити ключові загрози та можливості, можна скористатися стратегічним балансом у форматі SWOT-аналізу.

SWOT-аналіз є інструментом стратегічного аналізу, який допомагає розглядати внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на організацію або проект. Аббревіатура "SWOT" відображає чотири основні аспекти аналізу: Strengths (Сильні сторони), Weaknesses (Слабкі сторони), Opportunities (Можливості) та Threats (Загрози).

- 1. Сильні сторони (Strengths):** Це внутрішні позитивні аспекти організації або проекту. Це можуть бути переваги, які видають їх

унікальність або конкурентну перевагу. Наприклад, це може бути сильний бренд, висока якість продукту, досвідчений персонал тощо.

2. Слабкі сторони (Weaknesses): Це також внутрішні фактори, але вони відображають недоліки чи недоліки в організації чи проекті. Це може включати в себе відсутність ресурсів, обмежену експертизу, низьку ефективність операцій тощо.

3. Можливості (Opportunities): Це зовнішні фактори, які можуть стати для організації або проекту джерелом росту або розвитку. Можливості можуть включати ринкові можливості, зміни в законодавстві, нові технології, зростання попиту тощо.

4. Загрози (Threats): Це зовнішні чинники, які можуть загрожувати успішності організації або проекту. Це може включати конкуренцію, зміни в ринкових умовах, економічні чи політичні загрози, зміни у споживацьких тенденціях тощо.

Після проведення SWOT-аналізу, організація може розробити стратегію, яка буде базуватися на максимізації сильних сторін, мінімізації слабких сторін, використанні можливостей та мінімізації загроз. Цей аналіз допомагає узгоджувати внутрішні ресурси та можливості з вимогами та викликами зовнішнього середовища.

У цьому аналізі визначають ключові можливості та загрози для ТОВ «ЛІТО ГРУП», а також сильні та слабкі сторони. Далі в кожному з чотирьох полів розглядаються усі можливі комбінації між можливостями, загрозами, сильними та слабкими сторонами. Таким чином визначаються вісім заходів, які мають бути включені до розробки нової стратегії для підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «ЛІТО ГРУП».

SWOT-аналіз ТОВ «ЛІТО ГРУП»:

Сильні сторони:

1. Якісна продукція та якісний сервіс.
2. Активна соціальна політика компанії.

3. Успішна історія діяльності та позитивний імідж на ринку.

Слабкі сторони:

1. Залежність від аграрного сезону та економічної ситуації в країні.
2. Обмеженість ресурсів для інвестицій у розвиток.
3. Недостатня диверсифікація продуктів та послуг.

Можливості:

1. Зростання попиту на добрива, рослини, насіння та послуги.
2. Партнерство з міжнародними компаніями для доступу до нових технологій та ринків.

Загрози:

1. Нестабільність економічної ситуації в країні.
2. Зміни у законодавстві, що можуть вплинути на сільськогосподарський сектор.

Заходи, які можуть бути включені до розробки нової стратегії:

1. Розширення асортименту продукції та послуг.
2. Пошук нових джерел фінансування для інвестицій у розвиток.
3. Розвиток програм підтримки та навчання для сільгоспвиробників.
4. Активна комунікація з урядом для мінімізації негативного впливу змін у законодавстві.
5. Підвищення ефективності маркетингу та реклами для збільшення ринкової присутності.
6. Розвиток стратегічних партнерств з іншими компаніями для зменшення ризику та збільшення доступу до нових ресурсів та ринків.
7. Впровадження новітніх технологій для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності.
8. Зміцнення системи внутрішнього контролю та управління для оптимізації витрат та підвищення ефективності.

Таким чином, ТОВ «ЛІТО ГРУП» є успішним підприємством, яке спеціалізується на роздрібній торгівлі квітами, рослинами, насінням, добривами та наданням супутніх та інших послуг.

Компанія активно розвивається, маючи крім центрального офісу ще представництва у Київській області.

ТОВ «ЛІТО ГРУП» досліджує потреби своїх зацікавлених сторін та впроваджує відповідні сервіси.

Під час стратегічного управління компанією ТОВ «ЛІТО ГРУП» було встановлено, що основна мета підприємства полягає в забезпеченні споживачів квітами, рослинами, насінням, добривами та наданням супутніх та інших послуг, професійним сервісом.

SWOT-аналіз підприємства допоміг виявити значущі можливості та загрози для ТОВ «ЛІТО ГРУП».

Аналіз конкурентів свідчить про те, що ТОВ «ЛІТО ГРУП» займає провідну позицію в продажі сільськогосподарської техніки в Україні.

Аналіз конкурентів допомагає зрозуміти, як підприємство стоїть порівняно з іншими у своїй галузі, а також визначити його конкурентні переваги та слабкі сторони. Якщо ТОВ "ЛІТО ГРУП" виявляється провідним гравцем, це означає, що воно успішно конкурує на ринку та може мати значний питомий вага.

Це також може бути важливим фактором для інвесторів, які шукають можливості для інвестування в цей сектор. Провідна позиція на ринку може свідчити про стабільність та потенціал для подальшого зростання та розвитку підприємства.

Отже, цей аналіз може додатково підтримати інвестиційну привабливість ТОВ "ЛІТО ГРУП" та підтвердити його успішність у галузі продажу сільськогосподарської техніки в Україні.

Ефективність використання трудових ресурсів в підприємстві оцінюється на основі даних про кількість персоналу, його структуру, рух особового складу, показники продуктивності праці та інші важливі аспекти.

Ефективність використання трудових ресурсів в підприємстві може бути оцінена через різні аспекти, включаючи такі ключові показники:

1. **Кількість персоналу:** Аналізується загальна кількість працівників на підприємстві, в тому числі кількість співробітників на різних рівнях управління та виробництва.
2. **Структура персоналу:** Досліджується розподіл працівників за різними підрозділами, відділами, функціональними областями або спеціалізаціями.
3. **Рух особового складу:** Аналізується оборотність персоналу, тобто кількість працівників, які залишають підприємство, та нові наймання.
4. **Показники продуктивності праці:** Вивчається рівень виробничої ефективності працівників, включаючи обсяг виробленої продукції чи послуг на одного працівника.
5. **Система мотивації та управління персоналом:** Оцінюється ефективність програм мотивації, системи навчання та розвитку персоналу, а також системи оцінки та стимулювання працівників.
6. **Здоров'я та безпека праці:** Аналізується рівень травматизму, захворюваності, впровадження профілактичних заходів та дотримання норм безпеки на робочому місці.

Ці показники дозволяють керівництву підприємства оцінити ефективність використання трудових ресурсів, виявити проблемні аспекти та розробити стратегії для їх вирішення, що сприяє покращенню загальної продуктивності та конкурентоспроможності підприємства.

На момент 31 грудня 2021 року в ТОВ «ЛІТО ГРУП» працювало 17 осіб, що на 6,93% менше, ніж у попередньому році. Ці зміни в кількості працівників відбулися головним чином у зв'язку з відкриттям нового

центрального офісу компанії у 2021 році та наступною оптимізацією бізнес-процесів.

Характер діяльності підприємства має вплив на гендерну структуру його працівників. Згідно з даними, у ТОВ «ЛІТО ГРУП» кількість чоловіків (79,80% у 2020 році) значно перевищує кількість жінок (20,20% у 2020 році).

Так, характер діяльності підприємства може впливати на гендерну структуру його працівників через різні чинники, такі як історичні стереотипи, вимоги до фізичних зусиль, доступність робочих місць та інші. В контексті ТОВ "ЛІТО ГРУП" відношення чоловіків до жінок у складі працівників вказує на преобладання чоловіків серед співробітників.

Це може відображати особливості галузі сільськогосподарської продукції, де можуть переважати певні фізичні вимоги до роботи, або історичні тенденції щодо вибору професій, які можуть бути більш привабливими для чоловіків. В той же час, це може також відображати загальні тенденції у гендерних ролях на ринку праці.

Важливою є здатність підприємства до забезпечення рівних можливостей та сприяння рівності у всіх аспектах робочого життя, включаючи рівні умови праці, можливості для професійного розвитку та кар'єрного зросту для всіх працівників, незалежно від статі. Розуміння гендерної структури працівників може допомогти підприємству розробити та реалізувати політики та програми, спрямовані на покращення рівності та включення.

У ТОВ «ЛІТО ГРУП» вже протягом кількох років працюють 2 людини, які мають статус інвалідності відповідно до чинного законодавства. Крім того, у 2021 році на підприємстві працювало 5 осіб, які мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню, що на 1 особу більше, ніж у 2020 році.

Це дуже позитивна інформація про ТОВ "ЛІТО ГРУП", яка свідчить про те, що підприємство дотримується принципів соціальної відповідальності та включеності. Забезпечення можливостей для працевлаштування та професійного розвитку людей з обмеженими можливостями є важливим аспектом корпоративної політики та вкладом у створення більш справедливого суспільства.

Робота з людьми, які мають статус інвалідності, може виявитися вигідною як для самого підприємства, так і для співтовариств, оскільки це може сприяти різноманітності, креативності та розвитку позитивного робочого середовища. Забезпечення додаткових гарантій у сприянні працевлаштуванню для осіб, які мають особливі потреби, також демонструє здатність підприємства до адаптації та включення різних категорій працівників.

Це може також сприяти позитивній репутації підприємства серед споживачів, інвесторів та інших зацікавлених сторін. В цілому, така практика відображає соціальну відповідальність та підтримку принципів рівності та включеності, що є важливими аспектами сучасного бізнесу.

Розподіл працівників за категоріями показує, що найбільша частина працівників є робітниками (52,13% у 2020 році). Серед них є працівники, які займаються доставкою.

Це важлива інформація про структуру персоналу ТОВ "ЛІТО ГРУП", яка вказує на значну кількість робітників, в тому числі тих, які займаються доставкою. Робітники, які займаються доставкою, відіграють ключову роль у забезпеченні ефективності та якості послуги, яку надає підприємство, особливо якщо мова йде про сільськогосподарську продукцію, що потребує точної доставки та обслуговування.

Значна кількість робітників може вказувати на значну потребу у ручній роботі або у виробничих процесах, що вимагають фізичної праці та

спеціалізованих навичок. Така структура персоналу може також відображати особливості галузі, в якій працює підприємство.

Для ефективного управління цією категорією працівників важливо забезпечити їхнє відповідне навчання, надання необхідного обладнання та інфраструктури, а також створення безпечних та здорових умов праці. Крім того, важливо мати ефективні системи моніторингу та управління робочими процесами для забезпечення вчасності та якості послуг.

Ця інформація може бути важливою для стратегічного планування і розвитку підприємства, а також для визначення потреб у навчанні та розвитку персоналу.

Також значну частину складають спеціалісти (27,66% у 2020 році), які працюють у відділах продажу, маркетингу та правового забезпечення. Кількість керівників середнього рівня (12,77% у 2020 році) та керівників вищого рівня (7,45% у 2020 році) залишалася стабільною протягом 2020-2023 років.

Ця детальна інформація про розподіл працівників за категоріями є корисною для розуміння структури персоналу та організаційної динаміки в ТОВ "ЛІТО ГРУП". Наявність значної кількості спеціалістів, які працюють у відділах продажу, маркетингу та правового забезпечення, свідчить про важливість цих функцій для успішної діяльності підприємства. Це також вказує на те, що ТОВ "ЛІТО ГРУП" активно інвестує в розвиток та підтримку своїх комерційних та правових аспектів.

Стабільна кількість керівників середнього та вищого рівня за останні роки свідчить про контрольоване зростання організаційної структури та можливо про стабільність керівного складу. Це може вказувати на ефективне управління персоналом та стабільність організаційного керівництва в ТОВ "ЛІТО ГРУП".

Розподіл працівників за категоріями є важливим аспектом стратегічного планування та управління персоналом, оскільки він

відображає функціональну структуру підприємства та можливості для розвитку. Врахування цієї інформації допомагає керівництву підприємства приймати обґрунтовані рішення щодо найму, навчання та розвитку персоналу, а також розробки стратегій збільшення ефективності та конкурентоспроможності компанії.

2.4. Напрями удосконалення управління інвестиційною привабливістю підприємства

Головною метою управління інвестиційною привабливістю підприємства є створення умов, за яких інвестор буде бажати вкладати свої кошти саме в цей бізнес.

Для досягнення цієї мети необхідно побудувати ланцюг процесу управління інвестиційною привабливістю, виконуючи такі кроки:

- 1. Аналіз поточного стану та потенціалу інвестиційної привабливості підприємства:** Ретельно вивчити сучасний стан компанії та її можливості привернення інвестицій.
- 2. Пошук резервів, ідентифікація проблем та аналіз ризиків управління інвестиційною привабливістю підприємства:** Виявлення можливостей для покращення, визначення проблемних аспектів та оцінка ризиків.
- 3. Планування заходів щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства:** Розробка конкретних стратегій і дій для підвищення привабливості компанії для інвесторів.

4. Прогнозування очікуваних результатів запланованих заходів:

Оцінка очікуваних наслідків та результатів впровадження запланованих заходів.

5. Здійснення заходів, що спрямовані на підвищення ефективності управління інвестиційною привабливістю:

Реалізація запланованих стратегій та дій для покращення інвестиційної привабливості.

6. Контроль за реалізацією заходів: Постійне відстеження та контроль за виконанням запланованих заходів та їх ефективністю.

Основною метою керівництва інвестиційною привабливістю ТОВ «ЛІТО ГРУП» є визначення та використання найбільш ефективних методів для підвищення рівня привабливості для інвесторів з метою залучення додаткових інвестицій та поліпшення всіх показників фінансової діяльності підприємства.

Згідно з етапами управління інвестиційною привабливістю останнім та ключовим етапом є контроль рівня привабливості для інвесторів підприємства. У зв'язку з цим, в рамках оцінки ефективності керівництва інвестиційною привабливістю ТОВ «ЛІТО ГРУП» доцільно дослідити управлінські підходи, які використовуються, та проаналізувати динаміку зміни рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Управління інвестиційною привабливістю є ключовим компонентом стратегії розвитку будь-якого підприємства. Політика ТОВ «ЛІТО ГРУП» визначає основні принципи, якими керується управлінням інвестиційною привабливістю:

- Забезпечення зв'язку та взаємозалежності з усіма системами управління в межах підприємства.
- Здійснення безперервного процесу управління інвестиційною привабливістю через виконання її основних функцій.

- Спільність напрямків у формуванні інвестиційної привабливості підприємства.
- Орієнтація не лише на стратегічні цілі підприємства, а й на досягнення цілей сталого розвитку.

Система управління інвестиційною привабливістю підприємства ТОВ «ЛІТО ГРУП» спрямована на дві основні цілі. По-перше, вона спрямована на здійснення інвестиційної діяльності.

Система управління інвестиційною привабливістю підприємства ТОВ "ЛІТО ГРУП" сконцентована на двох основних цілях:

1. **Здійснення інвестиційної діяльності:** Ця ціль означає, що система спрямована на залучення та ефективне використання фінансових ресурсів для розвитку підприємства. Це може включати інвестування в розширення виробництва, вдосконалення технологій, введення нових продуктів чи послуг, а також розширення географії бізнесу.
2. **Збільшення інвестиційної привабливості:** Ця ціль означає, що система спрямована на створення умов, які зроблять підприємство більш привабливим для потенційних інвесторів. Це може включати зменшення ризиків для інвесторів, покращення фінансової стабільності, підвищення ефективності управління, покращення репутації компанії тощо.

Для досягнення цих цілей система управління інвестиційною привабливістю може включати такі елементи, як стратегічне планування, аналіз ринку та конкурентоспроможності, розробка фінансових стратегій, робота з потенційними інвесторами, ризик-менеджмент, контроль та звітність. Ключовим є постійне вдосконалення цієї системи з урахуванням змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Крім того, підприємство активно працює над підвищенням привабливості своєї продукції для споживачів. На сайті компанії розміщено

докладний опис кожного виду продукту, що супроводжується реальними відео матеріалами, демонструючи його у роботі.

Додавання докладного опису кожного виду продукту разом з реальними відеоматеріалами, які демонструють їх у роботі, є ефективним методом підвищення привабливості продукції для споживачів. Це дозволяє споживачам отримати більш детальне уявлення про продукт перед покупкою, що може збільшити їх довіру до бренду та знизити ризик невдачі.

Такий підхід має кілька переваг:

1. **Більше інформації для споживачів:** Докладний опис продукту разом з відеоматеріалами дозволяє споживачам краще розуміти його особливості, переваги та функціональні можливості.
2. **Візуальне представлення:** Відеоматеріали дозволяють споживачам побачити продукт у дії, що може створити більш живе та реалістичне уявлення про його використання та переваги.
3. **Підвищення довіри:** Передача реального враження від використання продукту може підвищити довіру споживачів до бренду, оскільки вони бачать, як продукт працює в реальних умовах.
4. **Зменшення можливості повернення товару:** Коли споживачі мають чітке уявлення про продукт завдяки детальному опису та відеоматеріалам, їм менше ймовірності робити повернення через неспівпадіння очікувань з реальними властивостями товару.

Такий підхід також може покращити онлайн-досвід покупки для клієнтів і відігравати важливу роль у вирішенні їхніх потреб та очікувань.

Крім того, значна кількість медіа-матеріалів також доступна на офіційній сторінці «ЛІТО ГРУП» у соціальній мережі Facebook. Для своїх клієнтів компанія проводить регулярні курси та навчання. Крім цього, «ЛІТО ГРУП» використовує консультаційне обслуговування як інструмент маркетингу для збереження та зміцнення лояльності клієнтів.

Інші аспекти інвестиційної привабливості підприємства, як, наприклад, інноваційність, розвиваються менш інтенсивно, що може свідчити про те, що принцип єдності різноспрямованих напрямків у формуванні інвестиційної привабливості ТОВ «ЛІТО ГРУП» може бути порушено.

Вектор розвитку здійснюється в напрямку підвищення ефективності інвестиційної діяльності та привабливості продукції для споживача. Для підтвердження цієї гіпотези можна провести факторний аналіз основних складових оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

З метою оцінки інвестиційної привабливості ТОВ «ЛІТО ГРУП» була використана авторська методика, розроблена на основі підходу Скалюка Р. В. та Лоїка О. І. [20]. Ця методика передбачає аналіз конкретних складових для комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємства. У межах кожної складової можна самостійно вибирати показники, які найкраще відображатимуть стан підприємства.

Для перетворення даних на порівнюваний вид від 0 до 1 було проведено стандартизацію, де максимальне значення в кожному рядку було встановлено на 1.

На основі проведеного аналізу можна виділити кілька ключових проблем управління інвестиційною привабливістю ТОВ «ЛІТО ГРУП»:

- 1. Недостатня рівень фінансової привабливості:** Навіть при позитивних показниках щодо прибутковості, компанія має недолік у платоспроможності в довгостроковій перспективі. Це може створювати ризик для інвесторів.
- 2. Відносно низька екологічна привабливість:** З огляду на важливість екологічних питань у сучасному світі, недостатній фокус на екологічних аспектах може впливати на інтерес інвесторів.
- 3. Проблеми у привабливості продукції для споживача:** Хоча компанія активно працює над підвищенням привабливості продукції

через медіа-матеріали та сервісне обслуговування, існують певні обмеження у цьому напрямі.

4. Недостатня кадрова привабливість: Незважаючи на високий рівень середньої зарплати, можуть існувати проблеми з привертанням та утриманням кваліфікованих працівників через недостатню привабливість робочих умов або інші фактори.

5. Потреба у розвитку фінансової стійкості: Враховуючи недолік у платоспроможності в довгостроковій перспективі, компанія повинна розвивати стратегії для підвищення своєї фінансової стійкості, щоб забезпечити стабільність та привабливість для інвесторів.

Виявлено проблему неефективної організаційної структури на підприємстві, де всі керівні функції контролюються централізовано вищим рівнем управління. Це призводить до ускладнення та затримок у процесі ухвалення рішень.

Проблема неефективної організаційної структури підприємства, де всі управлінські повноваження зосереджені в руках вищого керівництва, може мати кілька наслідків:

1. Повільне прийняття рішень: Це може призводити до затримок у вирішенні важливих питань і ускладнювати реагування на зміни на ринку або внутрішньому середовищі підприємства.

2. Втрата потенційно важливої інформації: Коли всі рішення приймаються вищим керівництвом, може втрачатися цінна інформація та експертні знання, які мають працівники на різних рівнях управління.

3. Відсутність мотивації у працівників: Якщо працівники не мають можливості брати активну участь у процесі прийняття рішень та впливати на робоче середовище, це може призвести до втрати мотивації та низької продуктивності.

Для вирішення цієї проблеми можуть бути запропоновані наступні заходи:

1. **Децентралізація управління:** Розподілення влади та повноважень на різні рівні управління може сприяти швидшому та більш гнучкому прийняттю рішень.
2. **Створення командних структур:** Формування команд або робочих груп для вирішення конкретних завдань може допомогти залучити різноманітні перспективи та експертизу.
3. **Розвиток лідерських навичок серед менеджерів на різних рівнях:** Забезпечення, щоб керівники на різних рівнях були здатні приймати рішення та керувати своїми підрозділами ефективно.

Отже, на підставі аналізу поточного стану управління та потенціалу інвестиційної привабливості ТОВ «ЛІТО ГРУП» виявлено п'ять ключових проблем. Проаналізовано причини їх виникнення та запропоновано шляхи вирішення. Запропоновано два заходи, які матимуть найбільший економічний ефект для підприємства:

1. Для підвищення фінансової привабливості підприємства та розширення конкурентних переваг у сегменті, рекомендується розширити асортимент компанії технікою для технічних культур.
2. Для зменшення нерівномірності рівнів інвестиційної привабливості представництв та підвищення екологічної привабливості ТОВ «ЛІТО ГРУП» пропонується впровадити практику підготовки звітності зі сталого розвитку на підприємстві.

Висновки до другого розділу

Під час дослідження були проаналізовані економічні та юридичні засади, за якими діє ТОВ «ЛІТО ГРУП». Встановлено, що основною сферою діяльності підприємства є роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами. Крім продажу квітів та насіння, компанія також надає супутні та інші послуги, здійснює продаж домашніх тварин та кормів.

Аналіз економічних та юридичних засад діяльності ТОВ "ЛІТО ГРУП" дозволяє зрозуміти основні аспекти його функціонування та здійснювати відповідне управління. Зазначено, що основною сферою діяльності підприємства є роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням та добривами.

Ця інформація свідчить про те, що ТОВ "ЛІТО ГРУП" спеціалізується на сільськогосподарських та садово-городніх товарах, включаючи квіти, рослини, насіння та добрива. Крім того, зазначено, що компанія надає супутні та інші послуги, а також здійснює продаж домашніх тварин та кормів.

Це вказує на те, що ТОВ "ЛІТО ГРУП" може мати широкий асортимент товарів та послуг для своїх клієнтів, які можуть включати не лише продукцію для сільського господарства, але й супутні товари і послуги, пов'язані з сферою розвитку рослинництва, догляду за тваринами та інші.

Розуміння основної сфери діяльності підприємства дозволяє краще спланувати стратегії збуту, маркетингу та розвитку, а також забезпечити відповідність з юридичними нормами та стандартами відповідно до виду діяльності. Такий аналіз є важливим етапом у процесі управління підприємством та формування стратегічних рішень.

За результатами аналізу звіту про фінансові результати видно, що ТОВ «ЛІТО ГРУП» ефективно управляє своїми ресурсами, які використовуються у його основній діяльності.

Це важливе спостереження, яке свідчить про успішне управління ресурсами та ефективність діяльності ТОВ "ЛІТО ГРУП". Коли підприємство ефективно використовує свої ресурси, це може призводити до поліпшення фінансових результатів, оптимізації витрат та збільшення прибутковості.

Звіт про фінансові результати надає важливу інформацію про фінансовий стан підприємства, включаючи його прибуток, витрати, активи та зобов'язання. Якщо звіт показує позитивні фінансові показники, це може свідчити про те, що підприємство ефективно управляє своїми ресурсами та досягає своїх цілей.

Зазначення про ефективне управління ресурсами може означати, що підприємство успішно використовує свої людські, матеріальні та фінансові ресурси для досягнення своїх стратегічних цілей. Це може включати оптимізацію процесів, підвищення продуктивності праці, зниження витрат та ефективне управління запасами.

В цілому, це добре, що ТОВ "ЛІТО ГРУП" виявляє ефективність у своєму управлінні ресурсами, що може сприяти стійкості та розвитку підприємства в майбутньому.

Чистий фінансовий результат компанії виявлено у зростаючому прибутку (0,55 млн. грн. у 2023 році, що становить на 83,48% більше, ніж у попередньому звітному періоді).

Це дуже позитивна новина для ТОВ "ЛІТО ГРУП", яка свідчить про успішне фінансове управління та зростання підприємства. Збільшення чистого фінансового результату на 83,48% порівняно з попереднім звітним періодом свідчить про значний прогрес у фінансових показниках підприємства.

Це може бути результатом різноманітних факторів, таких як підвищення обсягів продажів, зменшення витрат, оптимізація процесів або вдосконалення управлінської стратегії. Зростання прибутку вказує на те, що підприємство успішно збільшує свою доходність та можливо розвивається на ринку.

Це також може мати позитивний вплив на репутацію підприємства серед інвесторів, партнерів та клієнтів, оскільки високий рівень чистого прибутку свідчить про стабільність та успішність бізнесу. Збільшення прибутку може також відкривати нові можливості для розвитку та розширення діяльності підприємства в майбутньому.

У цілому, зростання чистого фінансового результату свідчить про позитивний тренд у фінансових показниках ТОВ "ЛІТО ГРУП" і може служити підтримкою для подальшого успішного розвитку компанії.

Аналіз основних фондів показав, що специфіка діяльності підприємства значно впливає на його оборотні активи, але враховуючи це, можна зробити висновок, що воно має достатнє забезпечення основними засобами. Більшість показників ділової активності, ліквідності та рентабельності демонструють позитивні значення та темпи зростання. Однак, одним з недоліків є платоспроможність ТОВ «ЛІТО ГРУП» у довгостроковій перспективі, яка залишається на незадовільному рівні, але зауважується, що значення коефіцієнта фінансової стійкості має тенденцію до покращення.

Це детальний інсайт у фінансовий стан та управління ресурсами ТОВ "ЛІТО ГРУП", який дає змогу оцінити ключові аспекти його діяльності.

- 1. Вплив на оборотні активи:** Специфіка діяльності підприємства впливає на оборотні активи. Це свідчить про те, що ресурси використовуються ефективно та оптимально для підтримки операцій.

2. **Забезпечення основними засобами:** Аналіз показує, що компанія має достатнє забезпечення основними засобами. Це важливо для забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства.
3. **Ділова активність, ліквідність та рентабельність:** Більшість показників у цих категоріях демонструють позитивні значення та темпи зростання. Це свідчить про успішний управлінський процес та ефективне використання ресурсів.
4. **Платоспроможність у довгостроковій перспективі:** Хоча коефіцієнт фінансової стійкості залишається на незадовільному рівні, є позитивною тенденція до його покращення. Це вказує на те, що підприємство може вживати заходів для покращення своєї фінансової стійкості в майбутньому.

У цілому, цей аналіз дозволяє зробити висновок про те, що ТОВ "ЛІТО ГРУП" має успішну ділову стратегію та ефективно управляє своїми ресурсами, але є можливість для подальшого вдосконалення, особливо щодо покращення платоспроможності у довгостроковій перспективі.

Аналіз трудових ресурсів показав, що стійкість кадрів у ТОВ «ЛІТО ГРУП» складає 0,85 у 2020 році, що свідчить про невелику текучість персоналу та незначну кількість втрат робітників. Більшість працівників - це чоловіки, що займають робітничі посади, зокрема працівники відділу доставки. Аналіз витрат на оплату праці показав, що середня заробітна плата в ТОВ «ЛІТО ГРУП» у 2020 році перевищує мінімальну заробітну плату в Україні у сім разів, що відбувається завдяки високому рівню оплати праці та наданню матеріальних заохочень.

Цей аналіз трудових ресурсів надає цінну інформацію про управління персоналом та умови праці в ТОВ "ЛІТО ГРУП".

1. **Стійкість кадрів:** Стійкість кадрів на рівні 0,85 у 2020 році свідчить про невелику текучість персоналу та стабільність робочої сили в компанії. Це може свідчити про задоволеність працівників умовами

праці та керівництвом, а також ефективність стратегій утримання талановитого персоналу.

2. Стать та робочі посади: Факт, що більшість працівників є чоловіками, які займають робітничі посади, особливо працівники відділу доставки, може вказувати на традиційний розподіл ролей у підприємстві. Це може відображати особливості галузі або культурні аспекти.

3. Оплата праці: Середня заробітна плата в ТОВ "ЛІТО ГРУП", яка перевищує мінімальну заробітну плату в Україні у сім разів, свідчить про високий рівень оплати праці та надання матеріальних заохочень працівникам. Це може бути важливим фактором для привернення та утримання кваліфікованого персоналу, а також для забезпечення мотивації та продуктивності на робочому місці.

У цілому, цей аналіз підтверджує ефективність управління трудовими ресурсами у ТОВ "ЛІТО ГРУП", але може також вказувати на потенційні можливості для розвитку стратегій мотивації та розвитку персоналу.

Для аналізу управління інвестиційною привабливістю було вдосконалено методику на основі робіт Скалюка Р.В. та Лоїка О.І., розширивши складові інвестиційної привабливості з урахуванням специфіки та мети інвестиційної діяльності підприємства.

Таким чином, для підприємства в агропромисловому секторі були визначені наступні складові: привабливість продукції для споживача, територіальна, фінансова, кадрова, екологічна та соціальна привабливість.

Згідно з проведеним аналізом, найвищий рівень інвестиційної привабливості ТОВ «ЛІТО ГРУП» було зафіксовано у 2020 році (оцінка 0,869). Найнижчі значення серед оцінюваних складових мали фінансова привабливість, екологічна привабливість та привабливість продукції для

споживача. Ці проблемні напрямки вказують на те, що майбутні рекомендації повинні бути спрямовані на їх вирішення.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження та розробки рекомендацій для підвищення ефективності управління інвестиційною привабливістю ТОВ «ЛІТО ГРУП» можна зробити наступні висновки відповідно до поставлених завдань.

Спочатку було проведено аналіз термінів "інвестиції", "інвестиційна діяльність" та "інвестиційна привабливість" підприємства. На основі розгляду визначень українських та зарубіжних вчених було виявлено чотири основних підходи до розуміння поняття "інвестиційна привабливість" підприємства.

Для кращого розуміння понять "інвестиції", "інвестиційна діяльність" та "інвестиційна привабливість" підприємства, розглянемо чотири основних підходи до їх розуміння на основі аналізу термінів українських та зарубіжних вчених:

- 1. Економічний підхід:** Згідно з цим підходом, інвестиційна привабливість підприємства визначається його здатністю забезпечити прибутковість інвестицій для інвесторів. Це може включати оцінку рентабельності, потенційного ризику та стабільності прибутку, що може бути отримано від інвестування в підприємство.
- 2. Фінансовий підхід:** Цей підхід зосереджений на фінансових показниках підприємства, таких як показники ліквідності, рентабельності, оборотності коштів тощо. Інвестиційна привабливість оцінюється за допомогою фінансових показників, що вказують на фінансове здоров'я та перспективи розвитку підприємства.
- 3. Стратегічний підхід:** Відповідно до цього підходу, інвестиційна привабливість оцінюється з точки зору стратегічної важливості

підприємства на ринку, його конкурентоспроможності, унікальності пропозицій та здатності до адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

- 4. Комплексний підхід:** Цей підхід поєднує різні аспекти економічного, фінансового та стратегічного аналізу для оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Він враховує як фінансові показники, так і стратегічні фактори для повного уявлення про потенційну доцільність інвестування.

Ці підходи допомагають встановити комплексне уявлення про інвестиційну привабливість підприємства та визначити стратегії для її підвищення.

Це може бути розглянуто як показник ефективності бізнесу, можливість привернення інвесторів, інструмент порівняльного аналізу та сукупність факторів середовища. На основі цього аналізу було сформульовано власне визначення. Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства - це комплекс показників, що дозволяють глибоко проаналізувати його діяльність з метою створення позитивного іміджу перед інвесторами та залучення їх, а також виявлення проблем та розроблення заходів для їх вирішення.

Інвестиційна привабливість підприємства дійсно є комплексом показників, що враховують різні аспекти його діяльності. Вона визначається не лише фінансовими аспектами, але і стратегічними та економічними факторами, які впливають на його здатність залучати інвестиції.

Інвестиційна привабливість є важливим аспектом для підприємства, оскільки вона відображає його здатність залучати інвестиції та розвиватися. Позитивний імідж перед інвесторами може сприяти залученню нових фінансових ресурсів для реалізації стратегічних цілей підприємства.

Аналіз інвестиційної привабливості допомагає виявити сильні та слабкі сторони підприємства, а також ідентифікувати можливості для покращення. Це може включати оцінку фінансових показників, стратегічну позицію на ринку, рівень конкурентоспроможності, ефективність управління та інші фактори, що впливають на привабливість підприємства для інвесторів.

Отже, аналіз інвестиційної привабливості є важливим інструментом для розроблення стратегій підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Щодо процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства, він є процедурою прийняття рішень для підвищення рівня його привабливості для потенційних інвесторів. Головною метою управління є знаходження найефективніших методів впровадження інвестиційної стратегії для інтеграції у господарську діяльність підприємства.

Управління інвестиційною привабливістю повинно використовувати передові методи та відповідати очікуванням інвесторів. Серед таких інструментів визначено стратегії брендування та складання нефінансової звітності підприємства.

Так, використання передових методів управління інвестиційною привабливістю є ключовим для привернення інвесторів та забезпечення успішного розвитку підприємства. Два зазначені вами інструменти - стратегії брендування та нефінансова звітність - дійсно можуть бути важливими компонентами такого управління. Давайме розглянемо кожен з них:

- 1. Стратегії брендування:** Брендування відіграє важливу роль у створенні позитивного сприйняття підприємства серед інвесторів. Це означає створення та підтримку унікального образу та ідентичності підприємства, які відображають його цінності, цілі та досягнення.

Ефективне брендування може забезпечити позитивне сприйняття підприємства на ринку та збільшити його привабливість для інвесторів.

- 2. Нефінансова звітність:** Нефінансова звітність включає інформацію про соціальну відповідальність, сталість, екологічні та етичні аспекти діяльності підприємства. Ця інформація може бути важливою для інвесторів, які оцінюють не лише фінансову, а й загальну стійкість та відповідальність підприємства. Публікація нефінансової звітності може підвищити прозорість та довіру до підприємства серед інвесторів.

Додатково до цих інструментів можна включити інші стратегії, такі як активна комунікація з інвесторами, впровадження кращих практик корпоративного управління, участь у сталому розвитку та інші. Важливо враховувати потреби та очікування інвесторів, а також стежити за новими тенденціями та передовими методами управління для успішного привертання капіталу та забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Ефективне брендування допомагає підвищити впізнаваність компанії, створити позитивне сприйняття та підвищити довіру різних груп зацікавлених осіб у підприємстві.

Ефективне брендування відіграє ключову роль у розвитку підприємства, оскільки воно допомагає досягти ряду важливих цілей:

- 1. Підвищення впізнаваності компанії:** Яскравий, унікальний та добре відомий бренд дозволяє підприємству виділятися серед конкурентів та легко впізнаватися споживачами. Це створює перевагу в маркетингових зусиллях та сприяє залученню нових клієнтів.
- 2. Створення позитивного сприйняття:** Якщо бренд передає чітке повідомлення про свої цінності, місію та унікальність, це сприяє створенню позитивного сприйняття серед споживачів. Позитивне

враження про бренд може стимулювати покупку та збереження лояльних клієнтів.

3. Підвищення довіри: Коли бренд відомий своєю надійністю, якістю та чесністю, це сприяє підвищенню довіри споживачів. Довіра до бренду є важливим фактором у процесі прийняття рішення про покупку та може збільшити ймовірність успішних транзакцій.

4. Залучення інвесторів та партнерів: Сильний бренд привертає увагу інвесторів та партнерів, які бачать в ньому потенціал для успішного співробітництва. Позитивний репутаційний капітал може зробити підприємство більш привабливим для інвестицій та розвитку нових бізнес-зв'язків.

Отже, ефективне брендування є важливим інструментом для будь-якого підприємства, оскільки воно допомагає побудувати сильну позицію на ринку, залучити нових клієнтів та інвесторів та забезпечити стійкий розвиток бізнесу.

Підготовка звіту потребує довгострокової підготовки, яка включає збір даних, проведення аналізу, ідентифікацію зацікавлених сторін, розробку метрик, аналіз бізнес-процесів та багато іншого. Однак, завдяки цьому керівництво компанії може переглянути свої цілі та виправити курс розвитку, якщо це буде необхідно. Крім того, нефінансова звітність дозволяє відобразити всі аспекти впливу, які здійснює підприємство: економічні, екологічні та соціальні.

Так, підготовка звіту про інвестиційну привабливість підприємства дійсно потребує довгострокової підготовки та включає ряд важливих етапів. Ось деякі з них:

1. Збір даних: Перший крок - це збір необхідної інформації про фінансовий стан підприємства, його бізнес-модель, ринкову позицію, стратегії та інші ключові аспекти.

2. **Проведення аналізу:** Наступним етапом є аналіз зібраних даних для оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства та виявлення його сильних та слабких сторін.
3. **Ідентифікація зацікавлених сторін:** Важливо визначити, які сторони зацікавлені в інвестуванні в підприємство та які аспекти їх цікавлять.
4. **Розробка метрик:** Встановлення ключових показників для оцінки ефективності інвестицій та привабливості підприємства.
5. **Аналіз бізнес-процесів:** Оцінка ефективності та ефективності ключових бізнес-процесів підприємства та їх впливу на інвестиційну привабливість.
6. **Нефінансова звітність:** Розробка звіту, який відображає економічний, екологічний та соціальний вплив діяльності підприємства на різних зацікавлених сторін.

Після завершення процесу підготовки звіту керівництво підприємства може отримати цінну інформацію для прийняття стратегічних рішень щодо подальшого розвитку бізнесу та корекції курсу, якщо це необхідно. Такий підхід дозволяє підприємствам бути більш прозорими та відкритими перед своїми зацікавленими сторонами, що включає інвесторів, клієнтів, співробітників та інші зацікавлені групи.

У результаті аналізу методів оцінки управління інвестиційною привабливістю було виявлено, що більшість дослідників розглядають інвестиційну привабливість як результат, а не як систему або процес. Проте, якщо розглядати окремі етапи управління інвестиційною привабливістю дедуктивно, оцінка поточного рівня інвестиційної привабливості стає необхідним компонентом для здійснення контролю та моніторингу ефективності обраної стратегії.

Дійсно, виявленням того, що більшість дослідників розглядають інвестиційну привабливість як результат, можна зрозуміти, що це

переважно орієнтовано на підсумкові показники та результати діяльності підприємства. Однак, при розгляді окремих етапів управління інвестиційною привабливістю дедуктивний підхід дозволяє визначити поточний рівень інвестиційної привабливості, який виступає важливим компонентом для контролю та моніторингу ефективності обраної стратегії.

Оцінка поточного рівня інвестиційної привабливості дозволяє визначити, наскільки успішно підприємство просувається до своїх цілей, а також виявити можливі проблемні сфери, які потребують уваги та корекції. Це важливо для забезпечення постійного вдосконалення стратегій та процесів управління, а також для забезпечення конкурентноспроможності підприємства в довгостроковій перспективі.

Такий підхід також сприяє виявленню ключових факторів, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства, та визначенню стратегій для їх управління. Це може включати розробку та впровадження політик, процедур та ініціатив, спрямованих на підвищення привабливості підприємства для інвесторів та інших зацікавлених сторін. Таким чином, оцінка поточного рівня інвестиційної привабливості стає важливим інструментом для досягнення стратегічних цілей та успішного розвитку підприємства.

Для оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства можна використовувати різні методики, які можуть базуватися на аналізі фінансових показників, експертних оцінках або використанні ранжування та створення рейтингів. Підприємства самостійно обирають сукупність показників для аналізу в залежності від їхньої спеціалізації та потреб.

існує різноманітність методик для оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства, і кожна з них може використовуватися залежно від конкретних цілей, специфіки підприємства та доступних ресурсів. Ось кілька з найпоширеніших методик:

1. **Аналіз фінансових показників:** Цей метод включає в себе оцінку фінансових звітів підприємства з метою визначення його фінансової стійкості, рентабельності, ліквідності та інших ключових аспектів. Він дозволяє оцінити фінансову здоров'я та ефективність управління ресурсами.
2. **Експертні оцінки:** Цей підхід включає залучення експертів з різних галузей або внутрішніх спеціалістів для оцінки різних аспектів діяльності підприємства, таких як стратегія, оперативна ефективність, ринкова позиція тощо.
3. **Ранжування та створення рейтингів:** Цей метод включає в себе порівняння підприємства з конкурентами за допомогою певних критеріїв та створення рейтингів щодо їхньої інвестиційної привабливості.

При виборі методики оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства важливо враховувати його потреби, цілі та специфіку. Деякі підприємства можуть використовувати комбінацію різних методик для отримання комплексної оцінки, тоді як інші можуть обирати один або декілька методів, які найбільш відповідають їхнім потребам. Ключовою є систематична та об'єктивна оцінка, яка дозволяє підприємству ефективно вдосконалювати свою стратегію та процеси управління.

Порівнявши різноманітні методики оцінки управління інвестиційною привабливістю підприємства, було прийнято висновок, що найоптимальнішою є така методика, яка включає в себе розрахунок кількісних економічних, екологічних, соціальних показників, а також надає опис якісних характеристик діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : Закон України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>
2. Алексеєнко Л. М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Економічний форум. 2009. № 3. С. 94–102.
3. Андраш О. А. Моделювання розвитку інвестиційної привабливості підприємств готельного господарства в межах оцінки її рівня. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 5 (50). С. 221–226.
4. Андраш О. А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств туристичної галузі. Вісник НТУ “ХПІ”. Тематичний випуск: “Технічний прогрес і ефективність виробництва”. 2010. № 8. С. 3-12
5. Аранчій Г. С., Гончаренко С. А. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2011. Вип. 3. Т. 2. С. 59–64.
6. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. К.: Эльга-Н, НикаЦентр. 2001. 448 с.
7. Боярко І. М. Оцінка інвестиційної привабливості суб’єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7. С. 90 -99.
8. Брюховецька Н. Ю., Хасанова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик. Економіка промисловості. 2009. № 1. С. 110-117.
9. Верба В. А., Новікова І. В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Проблеми науки. 2003. №3. С. 22 – 31

- 10.Вербіцька І.І. Інвестиційна привабливість України: проблеми та перспективи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 150–154.
- 11.Гайдучкий А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки. Економіка і прогнозування. 2004. № 4. С. 119–129
- 12.Гриньова В.М. Інвестування: підр. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І.Лепейко, О.П.Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452с
- 13.Гуткевич С. Формування інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки : дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства» / С. Гуткевич; Національний науковий осередок. - К., 2004. - 384 л.
- 14.Гуткевич С.О. Інвестиційний розвиток економіки: орієнтири і пріоритети. Інформаційна культура в сучасному світі : матеріали наук. семінару / за ред. д.е.н., проф. С.О. Гуткевич. Київ : НУХТ, 2015. Вип. 8, Ч. 1. С. 6–10
- 15.Євтушенко С. О. Організаційно-економічні фактори підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02. Харків, 2001. 20 с
- 16.Іващук І. Мотиваційні фактори формування інвестиційного клімату регіону / І. Іващук // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 72–77.
- 17.Іноземні інвестиції в Україну зросли більш ніж на 5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/finance/1472851-inozemni-investitsiji-v-ukrajinu-zrosli-bilsh-nij-na-5.html>.
- 18.Коляда К. Г., Пуліна Т. В., Нечаєва І. А. Методика оцінки інвестиційної привабливості іт-компанії за допомогою показників аналізу акцій та інтегрального показника інвестиційної привабливості. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 19. С. 41–45.

19. Коюда О. П. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Харків, 2003. 16 с.
20. Лазарева Т. О. Оцінка і підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3. С. 68–75.
21. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. 1998. № 7. С. 18–28.
22. Модель розвитку галузей економіки України : монографія / за ред. д.е.н., проф. С.О. Гуткевич. Київ : НТУУ «КПІ», 2011. 472 с.
23. Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 119-137.
24. Озімчук О. Вплив інвестицій на економічний розвиток України / О. Озімчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6 – С. 224–227.
25. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
26. Офіційний сайт «Світового банку». URL: <http://www.worldbank.org/> (дата звернення: 20.02.2024).
27. Офіційний сайт рейтингового агентства «Standard & Poor's». URL: <https://www.spglobal.com/en/> (дата звернення: 26.02.2024).
28. Офіційний сайт рейтингового агентства «Moody's». URL: <https://www.moody's.com/> (дата звернення: 26.02.2024).
29. Пересада А. Управління інвестиційним процесом / А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
30. Пешко А. Інвестиції: їх значення, види та форми / А. Пешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 3–6.

31. Пилипенко О. І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічний аспекти. URL: https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/25.pdf
32. Підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
33. Рейтинг інвестиційної привабливості країн BDO “International Business Compass 2016” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2016/business-compass-2016>.
34. Савіцька О. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / О. Савіцька, Т. Бай // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24. – С. 277–283.
35. Супрун С.Д. Оцінка ефективності інвестиційних проєктів підприємств /С.Д. Супрун, С.В. Юхимчук // Фінанси України.- К., 2003.- № 4.- С.82-87
36. Струніна В. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні / В. Струніна // Економіка України. – 2001. – № 9. – С. 11 –16.
37. Третяк Н. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Н. Третяк // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 165–170
38. Фурман І. Розвиток інвестиційної сфери в Україні / І. Фурман, І. Кропивницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/62666.doc.htm.
39. Чумак Л. Ф., Пугач І. В. Підходи до аналізу управлінського аспекту інвестиційної привабливості підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 49. С. 181-184.
40. Чумак Л. Ф., Івченко М. М. Управління інвестиційною привабливістю підприємств. Бізнес Інформ. 2018. №9. С. 71–76.
41. Ястремська О. М. Моделювання оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств в умовах трансформації економіки. Проблеми науки. 2005. № 11. С. 20–28

42. Epstein G. A. Capital flight and capital controls in developing countries. – UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2005.
43. Meyer K. E. Investment strategies in emerging markets. – UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2004

ДОДАТКИ

Додаток А

Дата звіту	02.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
КАТОТТГ	UA32080090010037585
Кількість працівників	17

Фінансова звітність малого підприємства

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	34.00	34.00
Основні засоби:	1010	158.70	155.50
первісна вартість	1011	173.20	173.20
знос	1012	14.50	17.70
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	192.70	189.50
II. Оборотні активи Запаси:	1100	2 209.80	1 247.00
у тому числі готова продукція	1103	2 180.30	1 240.20
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	4.10	4.10
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1.40	11.90
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	36.10	29.90
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	18.20	14.00
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	
Інші оборотні активи	1190	17.50	3.70
Усього за розділом II	1195	2 287.10	1 310.60
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	2 479.80	1 500.10

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100.00	100.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-627.70	-612.00

Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	-527.70	-512.00
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	0.00	
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	1 602.10	694.10
розрахунками з бюджетом	1620	0.00	
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	0.00	
розрахунками з оплати праці	1630	18.10	
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	1 387.30	1 318.00
Усього за розділом III	1695	3 007.50	2 012.10
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	2 479.80	1 500.10

Дата звіту	23.02.2023
Період	2022 рік, 12 міс
КАТОТТГ	UA80000000000624772
Кількість працівників	17

Фінансова звітність малого підприємства

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	34.00	34.00
Основні засоби:	1010	165.00	158.70
первісна вартість	1011	173.20	173.20
знос	1012	8.20	14.50
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	199.00	192.70
II. Оборотні активи Запаси:	1100	2 998.10	2 208.30
у тому числі готова продукція	1103	2 990.60	2 178.80
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	0.60	4.10
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0.00	1.40
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	36.10	36.10
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	31.60	18.20
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	
Інші оборотні активи	1190	5.00	23.10
Усього за розділом II	1195	3 071.40	2 291.20

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	3 270.40	2 483.90

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100.00	100.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-629.30	-627.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	-529.30	-527.00
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	3 540.80	1 599.50
розрахунками з бюджетом	1620	53.10	
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	31.30	
розрахунками з оплати праці	1630	121.70	18.10
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	52.80	1 393.30
Усього за розділом III	1695	3 799.70	3 010.90
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	3 270.40	2 483.90

Дата звіту	17.02.2022
Період	2021 рік, 12 міс
КАТОТТГ	UA800000000000624772
Кількість працівників	17

Фінансова звітність малого підприємства

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	24.90	34.00
Основні засоби:	1010	0.00	165.00
первісна вартість	1011	0.00	173.20
знос	1012	0.00	8.20

Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	24.90	199.00
II. Оборотні активи Запаси:	1100	1 634.30	2 998.10
у тому числі готова продукція	1103	1 630.50	2 990.60
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	185.70	0.60
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	300.20	
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	642.10	36.10
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	11.30	31.60
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	
Інші оборотні активи	1190	1.50	5.00
Усього за розділом II	1195	2 775.10	3 071.40
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	2 800.00	3 270.40

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100.00	100.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-790.70	-629.30
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	-690.70	-529.30
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	3 245.80	3 540.80
розрахунками з бюджетом	1620	21.10	53.10
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	23.80	31.30
розрахунками з оплати праці	1630	87.20	121.70
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	112.80	52.80
Усього за розділом III	1695	3 490.70	3 799.70
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	2 800.00	3 270.40

Звіт про фінансові результати малого підприємства 2023

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8 144.25	10 542.47
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	7 371.65	9 181.06
Інші операційні доходи	2120	0.00	0.00
Інші операційні витрати	2180	470.15	957.03
Інші доходи	2240	0.00	0.00
Інші витрати	2270	0.00	0.00
Разом доходи	2280	8 144.25	10 542.47
Разом витрати	2285	7 841.8	10 138.09
Чистий прибуток (збиток)	2350	302.45	404.38

Звіт про фінансові результати малого підприємства 2022

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10 542.47	13 228.67
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	9 181.06	11 593.54
Інші операційні доходи	2120	0.00	0.00
Інші операційні витрати	2180	957.03	1 083.44
Інші доходи	2240	0.00	0.00
Інші витрати	2270	0.00	0.00
Разом доходи	2280	10 542.47	13 228.67
Разом витрати	2285	10 138.09	12 676.98
Чистий прибуток (збиток)	2350	404.38	551.69

Звіт про фінансові результати малого підприємства 2021

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13 228.67	9 057.58
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	11 593.54	7 732.10
Інші операційні доходи	2120	0.00	0.00
Інші операційні витрати	2180	1 083.44	611.47
Інші доходи	2240	0.00	0.00
Інші витрати	2270	0.00	0.00
Разом доходи	2280	13 228.67	9 057.58
Разом витрати	2285	12 676.98	8 343.57
Чистий прибуток (збиток)	2350	551.69	714.01

