

**Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра економіки**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **Ігор ВІНІЧЕНКО**
« ____ » _____ **2023 р.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА»**

Освітньо-професійна програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»
Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувач

**Науковий керівник,
д.е.н., професор**

Олександр БОКОЧ

Оксана ГОНЧАРЕНКО

Дніпро – 2023

**ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет: Менеджменту і маркетингу

Кафедра: Економіки

Спеціальність: 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма: «Економіка»

Освітній ступінь: Магістр

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри,

д.е.н., проф.

_____ І.І. Вінченко

«_____» _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу магістра

студенту БОКОЧ ОЛЕКСАНДРУ ВАСИЛЬОВИЧУ

1. Тема роботи: «Управління інвестиційною привабливістю підприємства»

керівник роботи: Гончаренко Оксана Володимирівна, д.е.н., професорка
затверджені наказом ДДАЕУ від «10» жовтня 2023 р. №3067 .

2. Строк подання студентом роботи: 12.12.2023 року.

3. Вихідні дані до роботи: Закони і законодавчі акти України, річні звіти, бухгалтерська документація ТОВ «АгроІнвестор» за 2018-2022 рр., статистична звітність, наукова література.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити). Вступ. 1. Теоретико-методичні засади інвестиційної привабливості підприємств. 2. Аналіз та оцінка техніко-економічних і фінансових показників виробничо-господарської діяльності ТОВ «АгроІнвестор». 3. Обґрунтування доцільності та економічної ефективності інвестицій в інновації ТОВ «АгроІнвестор». Висновки та пропозиції.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень). 1. Склад товарної продукції ТОВ «АгроІнвестор» . 2. Схема організаційної структури виробництва ТОВ «АгроІнвестор». 3. Динаміка змін рівня спеціалізації ТОВ « АгроІнвестор » 4. Обсяг реалізації товарної продукції ТОВ «АгроІнвестор». 5. Середньорічний виробіток одного працівника та трудомісткість праці ТОВ «АгроІнвестор» 6. Динаміка погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ «АгроІнвестор».

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 15.02.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Збір вихідної інформації	березень 2023 р.	виконано
2.	Підготовка теоретичного розділу	квітень - травень 2022 р.	виконано
3.	Робота над другим розділом	червень 2022 р.	виконано
4.	Робота над третім розділом	вересень 2023 р.	виконано
5.	Узагальнення висновків та пропозицій	листопад 2023 р.	виконано
6.	Оформлення дипломної роботи	грудень 2023 р.	

Здобувач (ка)

_____ (підпис)

Бокоч О.В.
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

_____ (підпис)

Гончаренко О.В.
(прізвище та ініціали)

Реферат

Тема: «Управління інвестиційною привабливістю підприємства»

Дипломна робота магістра: 88 с., 10 рис., 26 табл., 50 літературних джерел.

Об'єктом дослідження є процеси формування інвестиційних ресурсів та інвестиційної привабливості.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Метою дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає в аналізі та обґрунтуванні організаційно-економічних чинників управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Для досягнення зазначеної мети вирішені наступні **завдання:**

- розкрито та проаналізовано теоретико-методичні основи процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства. Зроблені узагальнюючі висновки і пропозиції;

- виявлені та узагальнені основні тенденції розвитку підприємства та практичні аспекти процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства;

- обґрунтовані рекомендації щодо покращення процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Методи дослідження. Теоретичним і методичним базисом дослідження є наукові праці українських і зарубіжних вчених з питань управління інвестиційною привабливістю підприємства. Інформаційну основу роботи становлять законодавчі й нормативні акти, які регулюють діяльність підприємств; офіційні статистичні дані; фінансово-економічна та статистична документація ТОВ «АгроІнвестор».

Для вирішення визначених завдань використано аналітичні та емпіричні методи, системний та корпоративний аналіз, економічні методи та експертні оцінки. Обробку економічних даних здійснено з використанням пакету програмного забезпечення Microsoft Excel.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в удосконаленні теоретичних аспектів та науково-методичних положень щодо управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

дістали подальшого розвитку:

- обґрунтування термінологічного змісту категорії *«інвестиційна привабливість підприємства»* як інтегральної характеристики фінансової стійкості і економічної ефективності підприємства, що відбивають синергетичну взаємодію кількісних і якісних показників його платоспроможності, стійкості фінансового стану, структури виробництва, якості та асортименту продукції, ефективності використання сучасних інформаційно-комунікативних технологій для управління й взаємодії з інвесторами, споживачами, постачальниками;

- систематизація інструментарію оцінки та методичних підходів до аналізу інвестиційної привабливості аграрного підприємства;

- ідентифікація факторів і визначення напрямів підвищення інвестиційної привабливості аграрного підприємства (підвищення рентабельності продажів, фінансової стійкості, оптимізація бізнес-моделі);

- економічне обґрунтування заходів з підвищення інвестиційної привабливості підприємства за допомогою реалізації інвестиційного проекту з впровадження CRM (Customer Relationship Management) системи корпоративного управління.

Досліджено сутність категорії *"управління інвестиційною привабливістю підприємства"*, що враховує різні аспекти, фактори і методи, які впливають на інтегральну характеристику підприємства, яка визначає його привабливість для інвесторів та інших фінансових учасників. Здійснено аналіз інвестиційної привабливості, визначені стратегії управління, обґрунтовані рекомендації щодо фінансового управління, маркетингу, оптимізації виробництва та інших практичних аспектів, важливих для

розвитку підприємства. Визначення факторів та стратегій, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства дозволило виявити резерви підвищення його ефективності та конкурентоспроможності на ринку.

Практичне значення результатів полягає в впровадженні їх в діяльність підприємства ТОВ “АгроІнвестор”, що забезпечить зростання інвестиційної привабливості підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Інвестиції, інвестиційна привабливість, стратегія, резерви, інновації, підприємство.

KEY WORDS

Investment, investment attractiveness, strategy, reserves, innovation, enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства...11	11
1.2 Інструменти оцінки інвестиційної привабливості підприємства.....19	19
1.3. Методи та підходи до оцінки інвестиційної привабливості.....25	25
Висновки до першого розділу	29
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "АГРОІНВЕСТОР" ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ	30
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ "АгроІнвестор"30	30
2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності та фінансового стану ТОВ "АгроІнвестор"	34
2.3. Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ "АгроІнвестор"	47
Висновки до другого розділу.....	57
РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	59
3.1. Напрями забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.....	59
3.2. Організаційний план впровадження інвестиційного проєкту та оцінювання ризиків.....	64
3.3. Економічне обґрунтування заходів з підвищення інвестиційної привабливості.....	72
Висновки до третього розділу.....	79
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	84

ВСТУП

Актуальність теми. Найбільш актуальною та водночас складною проблемою повоєнної відбудови України є забезпечення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Важливим етапом в процесі відновлення є відбудова не лише підприємств та виробничих споруд, але й інфраструктури. Для започаткування цього процесу необхідні інвестиції, і тут ключову роль відіграють як іноземні інвестори, так і національні. Іноземні інвестори здатні вносити значний вклад у відновлення національної економіки за допомогою приведення нових технологій й міжнародний досвід. У свою чергу, вітчизняні інвестори здатні підтримати розвиток національного господарства та виявити патріотизм у складні для країни часи. Подібна синергія в процесі залучення інвестицій сприятиме формуванню стійкої основи для відновлення й розвитку країни після війни. Важливо врахувати всі існуючі можливості та переваги, що принесуть інвестиційні ресурси, щоб максимально повно та ефективно використати цей потенціал для відновлення України. Визначення та забезпечення інвестиційної привабливості підприємства є актуальним завданням для сучасного менеджменту та економічної науки. Інвестиційна привабливість формується здатністю підприємства залучати і утримувати інвестиції, талановитих фахівців, партнерів та клієнтів, які сприяють розвитку та впровадженню інноваційних рішень.

Україна славиться своєю родючою ґрунтовою основою та сприятливими природними умовами для сільськогосподарського виробництва. Понад 70% території країни вкриті сільськогосподарськими землями, а різноманіття кліматичних зон дозволяє вирощувати різні види сільськогосподарських культур протягом року. Це створює великий потенціал для виробництва як зернових культур, так і овочів, фруктів, ягід, а також розвитку тваринництва. Родючі землі та сприятливий клімат роблять

Україну ідеальним місцем для аграрних інвестицій. Зерно, олійні насіння, м'ясо, молоко, яйця та інша сільськогосподарська продукція здебільшого мають великий попит на світовому ринку. Україна спроможна задовольнити цей попит завдяки великим обсягам виробництва та експорту. Виробництво та експорт зерна, зокрема, є однією з основних статей доходів для країни. Інвестори бачать великий потенціал у розвитку аграрного експорту та сприяють розширенню виробництва для задоволення світового попиту.

Аграрна промисловість постійно вдосконалюється завдяки впровадженню новітніх технологій та інновацій. Сучасні методи обробітку землі, вирощування культур, контролю якості продукції та логістики дозволяють підвищити ефективність виробництва та забезпечити високу якість продукції, що відповідає світовим стандартам. Це робить аграрний сектор більш привабливим для інвестицій, оскільки інвестори можуть сприяти впровадженню новітніх технологій.

Дослідження проблематики інвестування та формування інвестиційної привабливості протягом тривалого періоду перебувають у центрі наукових досліджень, оскільки інвестиції потенційно формують найбільш глибокі основи економічної діяльності та забезпечують умови для економічного розвитку певної країни. Особливого значення проблематика інвестиційної привабливості набуває у відношенні перспектив вітчизняних підприємств на глобальному ринку, де переважно і виявляється конкурентоспроможність як окремих підприємств, так і всієї національної економіки.

В контексті означеного, важливим вбачаємо узагальнити сучасні трактування інвестиційної привабливості; дослідити методичні підходи до оцінки й управління інвестиційною привабливістю; охарактеризувати сучасний стан інвестиційного розвитку в країні, виявити передумови й перешкоди його активізації, зобґрунтувати безпосередні важелі досягнення максимального гатунку інвестиційного розвитку та покращення процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процеси формування інвестиційних ресурсів та інвестиційної привабливості.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Метою дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає в аналізі та обґрунтуванні організаційно-економічних чинників управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Для досягнення зазначеної мети вирішені наступні **завдання**:

- розкрито та проаналізовано теоретико-методичні основи процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства. Зроблені узагальнюючі висновки і пропозиції;

- виявлені та узагальнені основні тенденції розвитку підприємства та практичні аспекти процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства;

- обґрунтовані рекомендації щодо покращення процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Для вирішення поставлених завдань використовувалися такі **методи дослідження**: аналіз статистичних даних, експертні оцінки, опитування, аналіз монографічних джерел тощо.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в удосконаленні теоретичних аспектів та науково-методичних положень щодо управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

дістали подальшого розвитку:

- обґрунтування термінологічного змісту категорії «*інвестиційна привабливість підприємства*» як інтегральної характеристики фінансової стійкості і економічної ефективності підприємства, що відбивають синергетичну взаємодію кількісних і якісних показників його платоспроможності, стійкості фінансового стану, структури виробництва,

якості та асортименту продукції, ефективності використання сучасних інформаційно-комунікативних технологій для управління й взаємодії з інвесторами, споживачами, постачальниками;

- систематизація інструментарію оцінки та методичних підходів до аналізу інвестиційної привабливості аграрного підприємства;

- ідентифікація факторів і визначення напрямів підвищення інвестиційної привабливості аграрного підприємства (підвищення рентабельності продажів, фінансової стійкості, оптимізація бізнес-моделі);

- економічне обґрунтування заходів з підвищення інвестиційної привабливості підприємства за допомогою реалізації інвестиційного проекту з впровадження CRM (Customer Relationship Management) системи корпоративного управління.

Практичні результати дослідження можуть бути використані підприємствами та організаціями для покращення їхньої інвестиційної привабливості та підвищення конкурентоспроможності.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження були представлені та обговорені на наукових конференціях і семінарах, що свідчить про їхню актуальність та науковий інтерес. Основні результати і висновки наукових досліджень опубліковані у науковій фаховій статті (Гончаренко О.В., **Бокоч О.В.**, Ненахова М.І., Владіміров І.А. Інноваційні тренди розвитку суб'єктів агропромислового виробництва. *Економіка харчової промисловості*. 2023. Т.15, вип. 2. С. 55-61.) доповідались на XI Всеукраїнська НПК молодих вчених і студентів «Економічні проблеми модернізації та інвестиційно-інноваційного розвитку аграрних підприємств» (Дніпро, ДДАЕУ, 27-28 квітня 2023 року).

Структура та обсяг дипломної роботи. Кваліфікаційна робота складається з реферату, вступу, трьох розділів, вісьмох підрозділів, висновків та пропозицій, переліку використаних джерел. Повний обсяг дипломної роботи становить 88 сторінок. Перелік використаних джерел становить 50 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства

Інвестиційна привабливість підприємства виступає ключовим показником, що сприяє прийняттю рішень потенційними інвесторами щодо вкладення фінансових ресурсів в дану організацію. Цей показник визначається багатьма фінансовими, виробничими, організаційними та іншими чинниками, які впливають на інтереси інвесторів та їхню готовність вкладати кошти у підприємство. Найбільш широким трактуванням інвестиційної привабливості підприємства виступає її здатність задовольняти вимоги та очікування потенційних інвесторів, яка може бути виміряна за допомогою різних показників, включаючи інтегральну оцінку.

На законодавчому і нормативному рівні в Україні поняття «інвестиційної привабливості» було вперше сформульоване ще у 1998 р. Агентством з питань банкрутства в «Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та організації». інвестиційна привабливість підприємства визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог та інтересів інвесторів, що може бути виражене значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [1].

У сучасній теорії інвестицій є різні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства, які різняться залежно від мети інвестування. Однак важливо враховувати, що ці підходи можуть призводити до різних результатів при визначенні привабливості підприємства залежно від поставленої мети.

Підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства можуть значно варіюватися в залежності від поглядів та методології дослідників. Різні науковці надають свої власні визначення цього поняття, і кожен з них має свої аргументи та підходи до оцінки інвестиційної привабливості. Зокрема, одна група авторів, до якої входять І. О. Бланк, Н. Ю. Брюховецька, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, А. П. Гайдуцький, трактують інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику підприємства. Вони підкреслюють важливість ефективного використання активів, ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості.

Інші дослідники, такі як В. В. Бочаров, Д.М. Стеченко, Л.О. Чорна, розглядають інвестиційну привабливість як якісну характеристику інвестиційного клімату. Вони акцентують увагу на тому, як сприятливі умови та фактори впливають на інвесторів.

Третя група дослідників, представлена, наприклад, І. В. Нападовською та Л. Петковою, розглядає інвестиційну привабливість як сукупність умов, що формують інвестиційний клімат.

Аналіз літературних джерел показує, що існують два основних підходи до оцінки інвестиційної привабливості. Перший підхід використовує загальновизнані показники, такі як коефіцієнти, що характеризують різні аспекти господарської діяльності підприємств. Однак цей метод може бути обмеженим, оскільки значення цих показників може варіюватися великою мірою.

Другий підхід полягає в застосуванні інтегральних показників, які дозволяють об'єднати різноманітні фактори в один комплексний показник. Однак, цей метод також має свої обмеження, оскільки може втратити логічний зв'язок з окремими елементами [1].

Інвестиційна привабливість підприємства є складним і багатограним поняттям, і її визначення залежить від цілей інвестора, особливостей підприємства та контексту. Це поняття має агрегований характер і включає в себе різні аспекти, такі як фінансовий стан, техніко-економічний потенціал,

організаційні можливості та інші фактори, які впливають на прийняття інвестиційних рішень.

Інвестиційна привабливість підприємства є однією з найважливіших концепцій в сучасному економічному середовищі. Вона визначає здатність підприємства залучати інвестиції та створювати сприятливі умови для розвитку. Інвестиції відіграють ключову роль у забезпеченні стійкого економічного зростання та підвищенні конкурентоспроможності підприємств. Поняття інвестиційної привабливості включає в себе широкий спектр фінансових, економічних, організаційних та інших факторів, які впливають на рішення інвесторів про вкладення капіталу в певний об'єкт інвестування (табл.1.1).

Таблиця. 1.1

Фактори інвестиційної привабливості підприємства

Група факторів	Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Фінансово-економічні	- Економічний стан країни	- Фінансова стійкість підприємства
	- Рівень інфляції	- Рентабельність
	- Ставка обліково-кредитної політики	- Ліквідність
	- Податкове законодавство	- Забезпеченість власними ресурсами
	- Валютний курс	- Заборгованість та платоспроможність перед постачальниками та покупцями
Соціальні	- Рівень освіти та кваліфікація робочої сили	- Кадровий потенціал і кваліфікація персоналу
	- Соціальна стабільність	- Стратегія управління персоналом і організаційно-управлінська культура підприємства
	- Рівень оплати праці та соціальні пільги	- Соціальна відповідальність підприємства
	- Доступність інфраструктури	
Інформаційні	- Доступність інформації про ринок та конкурентів	- Інформаційна технологічна інфраструктура
	- Політика держави щодо інформаційної безпеки	- Інформаційна безпека та кіберзахист
	- Системи звітності та аудитування	- Системи управління даними та аналітика
	- Патенти, ліцензії та інтелектуальна власність	

Джерело: узагальнено за: [9, с. 98]

Цей показник визначає, наскільки привабливим є підприємство для потенційних інвесторів, і чи може воно забезпечити їм належну доцільність та ефективність інвестицій.

Підприємства також повинні враховувати зовнішні та внутрішні фактори ризику, які можуть впливати на їхню інвестиційну привабливість. Зовнішні фактори ризику включають в себе політичні та економічні чинники, зміни на ринку, конкуренцію тощо. Внутрішні фактори ризику пов'язані зі станом управління, фінансами, виробничими процесами та іншими аспектами діяльності підприємства.

Інвестиційна привабливість підприємства визначає його здатність залучати інвестиції, розвиватися та підвищувати конкурентоспроможність. Це складний показник, який враховує багато різних факторів, включаючи фінансову стійкість, рентабельність, виробничий потенціал, якість управління та інші. Вирішальним є ретельний аналіз і врахування всіх чинників для створення сприятливого інвестиційного клімату та приваблення потенційних інвесторів.

Інвестиційна привабливість підприємства базується на ряді ключових факторів, які визначають його здатність привертати та утримувати інвесторів. Важливо розглянути ці фактори більш детально:

1. Фінансова стійкість: є одним із найважливіших аспектів його інвестиційної привабливості. Інвестори шукають підприємства, які мають стабільні фінансові показники та низький ризик фінансових проблем.

2. Рентабельність. Висока рентабельність діяльності підприємства привертає інвесторів. Інвестори очікують отримати прибуток від своїх інвестицій, і вони вкладають свій капітал в ті підприємства, які можуть гарантувати їм належну рентабельність.

3. Оборотність активів. Інвестори цікавляться тим, як ефективно підприємство використовує свої активи. Висока оборотність активів може свідчити про ефективне управління ресурсами.

4. Виробничий потенціал: Інвестори аналізують виробничі можливості підприємства, його технічне обладнання та інфраструктуру. Якщо підприємство має сучасне обладнання та можливості для розвитку виробництва, це робить його більш привабливим для інвестицій.

5. Фінансування інвестиційних проектів. Можливість залучення фінансування для реалізації інвестиційних проектів важлива для інвестиційної привабливості підприємства. Інвестори шукають підприємства, які мають доступ до різних джерел фінансування, таких як банки, інвестиційні фонди або власні резерви.

6. Менеджмент: Досвідчений та компетентний менеджмент є важливим фактором інвестиційної привабливості. Інвестори хочуть бачити команду керівників, яка може ефективно управляти підприємством та реалізовувати інвестиційні проекти.

7. Інвестиційна програма. Інвестори оцінюють наявність чіткої та обґрунтованої інвестиційної програми, яка включає в себе стратегію розвитку, цілі та плани.

8. Соціальна безпека. Інвестори також звертають увагу на соціальний клімат та стабільність на підприємстві, оскільки це може впливати на ефективність роботи та ризик інвестицій.

9. Місце розташування. Географічне розташування підприємства може мати значення для інвесторів, особливо якщо воно забезпечує доступ до ключових ринків або ресурсів.

10. Взаємовідносини з владою. Стосунки підприємства з владою та законодавчими органами також важливі для інвестиційної привабливості. Стабільність законодавчого середовища та сприятливі відносини з владою можуть позитивно впливати на інвестиційну активність.

Інвестиційна привабливість підприємства може бути представлена як багаторівнева модель (рис. 1.1), яка враховує різні рівні аналізу, включаючи мегарівень (країна), макрорівень (галузь), мезорівень (регіон), мікрорівень (підприємство) та проектний рівень (окремий виробничий процес).

Модель інвестиційної привабливості економіки та суб'єктів господарювання є багаторівневою і охоплює різні рівні аналізу, починаючи від мегарівня (країна) та закінчуючи проектним рівнем (окреме виробництво). Ця модель дозволяє оцінювати інвестиційну привабливість на різних рівнях, враховуючи різноманітні аспекти та фактори, що впливають на рішення щодо інвестування.



Рис. 1.1 Багаторівнева модель інвестиційної привабливості

Джерело: узагальнено за: [2, с. 140]

На макрорівні (галузь) та мікрорівні (підприємство) розглядається інвестиційна привабливість з точки зору окремих галузей та підприємств. Це може включати в себе аналіз фінансового стану, техніко-економічних параметрів та інших характеристик, які є важливими для інвесторів на цих рівнях.

На мезорівні (регіон) може проводитися аналіз інвестиційної привабливості певних регіонів або локальних ринків, що також важливо для визначення потенційних інвестиційних можливостей.

Проектний рівень (окреме виробництво) охоплює конкретні інвестиційні проекти та їх оцінку з точки зору доцільності та ризику.

Фінансово-інвестиційний аналіз виступає як інструмент для нагромадження, аналізу та використання фінансової інформації, він

спрямований на визначення фінансового стану, результатів діяльності та прогнозування тенденцій у фінансовому стані підприємства.

Також, важливими є принципи формування інвестиційного капіталу підприємства, які включають комплексність, доцільність і врахування податків.

Інвестиційна привабливість є складним поняттям і визначається на різних рівнях та залежить від багатьох факторів, включаючи фінансовий стан, техніко-економічний потенціал та інші аспекти. Оцінка інвестиційної привабливості є важливим елементом стратегічного розвитку підприємства і може бути використана для прийняття рішень щодо інвестування та розвитку [22, с. 141]. Підвищення інвестиційної привабливості як чітко спланований елемент стратегічного розвитку підприємства повинно відбуватися у рамках наступної системи (рис. 1.2).



Рис.1.2 Система формування інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: розробка автора

На кожному рівні враховуються специфічні фактори та характеристики, які впливають на інвестиційну привабливість. Таким чином, інвестиційна привабливість дійсно впливає на здатність підприємства залучати інвестиції, розвивати свою діяльність і конкурувати на ринку. Врахування загальних факторів інвестиційної привабливості та здійснення аналізу економічних показників, таких як рентабельність, фінансова стійкість та оборотність, допомагає підприємству розуміти свої переваги і недоліки в очах потенційних інвесторів і вдосконалювати свою стратегію для залучення інвестицій.

Збільшення інвестиційної привабливості може покращити фінансовий стан підприємства, допомогти виконати інвестиційні проекти і сприяти його конкурентоспроможності на ринку. Такі дії також сприяють розвитку економіки країни, збільшуючи кількість інвестиційних можливостей для інших підприємств і сприяючи загальному економічному зростанню.

1.2. Інструменти оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Інвестиційна привабливість підприємства визначається різними методами та інструментами. Для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства в практиці використовується широкий спектр інструментів та джерел інформації. Інформаційна база для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства включає наступні джерела та дані:

1. Бухгалтерська фінансова звітність: Це основне джерело інформації для оцінки фінансової стійкості і рентабельності підприємства. Дані балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів та звіту про власний капітал є важливими складовими для аналізу [10, с. 185].

2. Облікова інформація: Для глибокого аналізу інвестиційної привабливості також використовується облікова інформація, яка міститься в Головній книзі підприємства, журналах-ордерах та відповідних рахунках бухгалтерського обліку.

3. Статистична інформація: Дані статистичної звітності можуть допомогти в оцінці ринкових та галузевих тенденцій, що впливають на підприємство.

4. Оперативні дані: Інформація про поточну діяльність підприємства, включаючи обсяги виробництва, продажів і інші операційні показники, також важлива для аналізу.

Для аналізу фінансового стану підприємств та оцінки інвестиційної привабливості використовуються різні методи обробки економічної інформації. До традиційних методів належать:

- Ранжування: відсортування показників за певними критеріями для визначення їхньої важливості.

- Групування: об'єднання схожих показників в групи для легшого аналізу.

- Обчислення середніх і відносних величин: розрахунок середніх арифметичних, медіан та інших статистичних показників.

- Порівняння: встановлення відмінностей і зв'язків між різними показниками.

- Побудова рядів динаміки: аналіз змін показників в часовому аспекті.

- Графічний метод: використання діаграм, графіків та інших візуальних засобів для відображення даних.

- Індексний метод: розрахунок індексів, які відображають зміни в показниках порівняно з базовим періодом.

До економіко-математичних методів входять:

- Методи елементарної математики: використання арифметичних, алгебраїчних та геометричних операцій для обробки даних.

- Класичні методи математичного аналізу: включають в себе диференціальні та інтегральні рівняння для моделювання фінансових процесів.

- Методи математичної статистики: використовуються для аналізу розподілу, кореляції та регресії даних.

- Методи економіко-математичного моделювання: використовують математичні моделі для прогнозування фінансових результатів.

Для узагальнення та реалізації результатів аналізу інвестиційної діяльності використовуються різні методичні прийоми, такі як систематизація, групування, визначення втрачених можливостей, розробка економічно обгрунтованих заходів для підвищення ефективності інвестиційної діяльності, прийняття управлінських рішень та контроль за їх виконанням.

Важливо враховувати, що при оцінці ефективності інвестиційної діяльності різні автори можуть використовувати різні підходи та показники, такі як прибуток, вартість фірми (Add Value) та інші, в залежності від конкретної методології та мети дослідження.

Аналіз ринкових коефіцієнтів підприємства є важливим інструментом для оцінки його інвестиційної привабливості та визначення ступеня оціненості акцій. Нижче наведені деякі загальноприйняті коефіцієнти, які використовуються для цієї мети [46, с. 125]:

- Коефіцієнт ціна/дохід: Цей коефіцієнт визначає відношення ринкової ціни простої акції до доходу на просту акцію. Він допомагає інвесторам зрозуміти, як багато прибутку генерується на кожну акцію.

- Рентабельність акцій: Цей коефіцієнт відображає відношення дивідендного доходу до ринкової ціни акції. Він показує, який відсоток доходу інвестор отримує від своїх інвестицій у формі дивідендів.

- Коефіцієнт котирування акцій: Цей коефіцієнт визначає відношення ринкової ціни простої акції до її балансової ціни. Він може допомогти інвесторам оцінити, чи торгуються акції з надмірними або недооціненими цінами на ринку.

Ці коефіцієнти корисні для інвесторів, оскільки вони надають інформацію про вартість акцій та їхню рентабельність. Однак слід враховувати, що ці коефіцієнти можуть бути розраховані лише для

акціонерних товариств, акції яких котируються на біржах або інших електронних торгівельних системах.

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства також може бути використаний коефіцієнт, який відображає відношення реальної (внутрішньої) вартості до ринкової вартості. Цей коефіцієнт може бути використаний для оцінки того, наскільки акції підприємства недооцінені або переоцінені на ринку. Формула для розрахунку такого коефіцієнта може виглядати наступним чином [49, с. 91]:

$$K_{фт} = \text{Ринкова вартість (статутна)} / \text{Реальна вартість (внутрішня)} \times 100\%. \quad (1.1)$$

Реальна вартість (внутрішня вартість) відображає об'єктивну оцінку вартості підприємства, яка оцінює його потенціал. Ринкова вартість відображає вартість, яка склалася на ринку на конкретну дату. Різниця між цими оцінками полягає в тому, що реальна вартість не залежить від кон'юнктури ринку та діє протягом більш тривалого часу, тоді як ринкова вартість відображає поточну ціну на акції на ринку.

У практиці, при виборі проектів для інвестування, інвестори зазвичай враховують не лише найбільш прибуткові проекти, але й ті фірми, які найкраще вписуються в їхню загальну стратегію розвитку та мають найбільший потенціал для досягнення цілей інвесторів.

Оцінка поточної вартості привілейованих акцій:

Для привілейованих акцій, що гарантують фіксовані дивіденди, поточна вартість (P_a) може бути визначена за формулою [16, с. 25]: , яка враховує річну суму дивідендів (D) та норму дохідності акцій (r).

$$P_a = D / r. \quad (1.2)$$

Оцінка поточної вартості привілейованих акцій з умовою викупу:

Якщо привілейовані акції передбачають умову викупу за певною ціною (P_m) через певний період (n років), то поточна вартість (P_a) розраховується за формулою, яка враховує ціну викупу та річні дивіденди (D).

$$P_a = D \times PVA_m + P_m \times PV_m). \quad (1.3)$$

Оцінка поточної вартості простих акцій:

Для простих акцій, які не гарантують фіксовані дивіденди, поточна вартість (P_a) також може бути розрахована за формулою, враховуючи річну суму дивідендів (D) та норму дохідності акцій (r).

$$P_a = D / r. \quad (1.4)$$

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства - це важливий аспект в інвестиційному аналізі, вона повинна включати в себе абсолютні й порівняльні методи визначення привабливості підприємства, як об'єкта інвестування [16, с. 95]. Її можна визначити шляхом врахування різних фінансових та економічних показників, таких як: аналіз доходності, рентабельність, прибутковість, ліквідність, фінансова стійкість, стану основних фондів. Ця оцінка допомагає інвесторам визначити, чи вигідно інвестувати кошти в підприємство і чи можна очікувати прибуток від цих інвестицій.

Поруч з фінансовими показниками, інвестиційна привабливість також може включати стратегічні аспекти, такі як можливості для подальшого розвитку підприємства та його відповідність стратегічним цілям інвестора.

За допомогою цих оцінок інвестори можуть приймати обґрунтовані рішення про вкладення коштів та визначати, яке підприємство є найбільш привабливим для їхніх інвестиційних потреб.

Деталізація особливостей формування наведених показників подана в таблиці 1.2. Ці показники допомагають інвесторам та підприємствам приймати обґрунтовані рішення про інвестування, визначати доцільність та ризики інвестиційних проектів та оцінювати їхню прибутковість.

Таблиця 1.2

Показники доцільності інвестування

Показники	Значення
1. Грошовий потік (ПГК):	Грошовий потік оцінюється як сума чистого прибутку (П) та амортизаційних відрахувань (А). Цей показник вказує на грошовий приріст, який можна отримати від інвестиційної діяльності. $ПГК = П + А$
2. Теперішня вартість грошового потоку (ПГК _t):	Теперішня вартість оцінює майбутню вартість грошового потоку (ПГК _t) шляхом дисконтування його на поточний момент. ПГК _м - майбутня вартість грошового потоку; Дисконтна ставка (R) та кількість періодів (t) враховуються в розрахунку. $ПГК_t = ПГК_m / (1+R)^t$
3. Чистий приведений дохід (ЧПВ):	Чистий приведений дохід оцінює доцільність інвестицій на основі дисконтованого потоку грошових коштів. Він розраховується як сума теперішньої вартості грошового потоку (ПГК) і початкових інвестицій (I _п) за допомогою дисконтної ставки (R).
4. Індекс доходності (I):	Індекс доходності оцінює доцільність інвестицій, порівнюючи суму дисконтованого потоку грошових коштів з початковими інвестиціями. Він також враховує дисконтну ставку (R) та кількість періодів (t).
5. Індекс рентабельності (ІВ):	Індекс рентабельності оцінює рентабельність інвестицій на основі середньорічної суми чистого інвестиційного прибутку (ЧП) і суми інвестиційних витрат (ІВ).
6. Період окупності (ПО):	Період окупності визначає, за скільки часу інвестиції повертаються від інвестора. Він розраховується, поділивши обсяг інвестицій (I) на середньорічну суму грошового потоку в теперішній вартості (РД).
7. Внутрішня норма доходності:	Внутрішня норма доходності визначає ту дисконтну ставку (r), при якій чистий приведений дохід (ЧПВ) дорівнює нулю. Ця ставка вказує на рентабельність інвестицій

Відтак, інвестиційна привабливість підприємства є складною характеристикою, і для її оцінки використовується різноманітний інструментарій та джерела інформації. Підприємство повинно активно співпрацювати зі спеціалістами, щоб забезпечити найкращий аналіз своєї інвестиційної привабливості та залучення інвестиційного капіталу.

1.3. Методи та підходи до оцінки інвестиційної привабливості

Методи аналізу інвестиційної привабливості підприємства включають в себе різноманітні підходи та методики для визначення, чи є підприємство привабливим для інвесторів. Деталізуємо три основні групи методик оцінки інвестиційної привабливості:

1. Методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів: ці методики використовують суб'єктивні оцінки експертів, які мають досвід у галузі. Експерти можуть оцінювати такі параметри, як ринковий потенціал, ризики, конкурентоспроможність тощо.

2. Методики, що ґрунтуються на статистичній інформації. Ці методики використовують об'єктивні дані, які можна отримати з фінансових звітів, балансів та інших джерел. Вони можуть включати аналіз фінансових показників, рентабельності, ліквідності тощо.

3. Комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках. Ці методики поєднують як об'єктивні дані, так і експертні оцінки. Вони можуть враховувати різні аспекти інвестиційної привабливості, комбінуючи об'єктивні та суб'єктивні фактори [49, с. 90]

Таблиця 1.3 містить загальну інформацію, щодо методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства. При здійсненні аналізу важливо вибрати методику, яка найкраще відповідає конкретним умовам та завданням інвестиційного проекту. Кожна з цих методик має свої переваги та обмеження, і вибір методу залежить від конкретного контексту та обсягу доступної інформації. Усі методи мають свої переваги та обмеження, і вибір методу залежить від конкретних умов та завдань інвестиційного аналізу. Наприклад, метод рейтингової оцінки може бути корисним для швидкої оцінки багатьох підприємств на основі доступних фінансових звітів, а інтегральна оцінка може бути більш важливою для докладного дослідження інвестиційних можливостей підприємства. В. Хсу, А. Мамун, І. Роуз

вважають, що рейтинг – це поточна і одночасно перспективна комплексна кількісна порівняльна оцінка діяльності організації [27].

Таблиця 1.3

Порівняльна характеристика існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості.

№ з/п	Методика оцінки	Переваги	Недоліки
1	Метод рейтингової оцінки підприємства на основі даних фінансової звітності: [83]	Не потребує додаткового залучення експертів. Простий і зрозумілий до використання.	Інформація може бути недостовірною та викривленою, оскільки базується на даних фінансової звітності, які можуть бути піддавати маніпуляціям. - Не враховує міжгалузеву специфіку діяльності; всі аспекти інвестиційної привабливості, такі як стратегічні плани, конкурентне середовище тощо.
2	Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості: [17, с. 224]	Дозволяє всебічно оцінити інвестиційну привабливість підприємства.	Не враховує міжгалузеву специфіку діяльності підприємств. Аналіз є досить громіздким. Показники часто суперечать один одному. Вимагає залучення експертів.
3	Методика комплексної оцінки інвестиційної привабливості [28, с. 56]	Цей підхід передбачає комплексний аналіз діяльності підприємства та врахування різних критеріїв, що відображають всі аспекти господарських процесів. Допомогає приймати більш обґрунтовані рішення.	Вимагає багато додаткової інформації та ресурсів для проведення оцінки.
4	Матрична методика [17, с. 225]	Цей підхід передбачає побудову матриці, де рядки відповідають різним показникам, що оцінюють фінансовий стан підприємства, а стовпці - різним компонентам, які визначають ці показники. Структурований підхід до оцінки. Може враховувати багато факторів та взаємозв'язків між ними.	Складний для впровадження та розрахунку. Залежить від якості визначення ваги кожного фактора.
5	Методика експертної оцінки [3, с. 32]	Експерти вибирають найбільш важливі показники на основі власного досвіду та міркувань і оцінюють їх вплив на інвестиційну привабливість підприємства. Враховує суб'єктивний досвід та експертну думку. Може бути швидким та витратним способом оцінки.	Може бути суб'єктивним і необ'єктивним. Залежить від якості експертних думок.

Продовження табл.1.3

1	2	3	4
6	Багатофакторна методика	Цей метод використовує багатофакторну регресійну модель для визначення впливу різних зовнішніх та внутрішніх чинників на інвестиційну привабливість підприємства. Він дозволяє зрозуміти, які фактори найбільше впливають на результати діяльності. Враховує багато факторів та їх взаємозв'язок. Дозволяє провести комплексну оцінку.	Складна та часомістка для проведення. Залежить від якості даних та методів аналізу.
7	Методика узагальнюючих групових коефіцієнтів [39, с. 35].	Цей підхід враховує як фінансовий стан підприємства, так і якість його персоналу при оцінці інвестиційної привабливості. Дозволяє об'єднати групу факторів для оцінки. Може враховувати груповий вплив.	Вимагає визначення груп та їх ваги. Залежить від точності оцінки кожної групи.
8	Індикативна методика [39, с. 36]	Цей метод використовує інтегральний показник, яким може бути, наприклад, рентабельність активів та додана вартість, для оцінки фінансового стану підприємства. Застосовується для попереднього відбору об'єктів для більш детальної оцінки. Може бути швидким та витратним способом відсіювання.	Не надає повноцінної оцінки інвестиційної привабливості. Може бути недостатньо об'єктивною.
9.	Модель Дюпона	модель дозволяє оцінити спроможність підприємства генерувати прибуток та підвищувати ефективність діяльності. Вона базується на ієрархічній залежності показників для розрахунку інтегрального результату. Проста та зрозуміла модель. Дозволяє аналізувати різні аспекти фінансової діяльності підприємства.	Обмежена в тому, що враховує тільки фінансові аспекти. Не враховує ризики та зовнішні фактори.

Джерело: складено автором на основі [17, с. 228]

Існуючі методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства не є універсальними, оскільки вони можуть не відповідати вимогам практики і

теорії. Також, деякі з цих методик можуть бути не зовсім простими та зрозумілими для використання аналітиками.

Сучасний розвиток теорії інвестування призводить до появи нових методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Ці нові методики можуть допомогти покращити оцінку інвестиційної привабливості підприємств та забезпечити більш об'єктивні результати. Однак важливо враховувати, що жодна методика не є ідеальною, і їхні результати слід аналізувати разом з іншими аспектами фінансової діяльності підприємства для отримання повної карти інвестиційної привабливості.

Багато методів оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовують специфічні показники, які допомагають здійснити комплексний аналіз фінансового стану та ефективності його діяльності. Оцінка інвестиційної привабливості є важливим кроком для інвесторів при прийнятті рішень про вкладення коштів в конкретне підприємство.

Зазначені методи, такі як матрична методика, методика комплексної оцінки, багатофакторна методика, методика експертної оцінки, методика узагальнюючих групових коефіцієнтів, модель Дюпона і індикативна методика, допомагають інвесторам зрозуміти фінансовий стан та перспективи розвитку підприємства. Ці методи дозволяють враховувати різні аспекти діяльності підприємства, такі як ліквідність, використання ресурсів, фінансова стабільність, прибутковість та інші.

Аналіз інвестиційної привабливості підприємства допомагає інвесторам приймати обгрунтовані рішення щодо вкладення коштів та визначення потенційних ризиків. Цей процес може також сприяти покращенню фінансового стану підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності на ринку.

Залежно від конкретної ситуації та цілей інвестора, вибір методики може варіюватися. Важливо розуміти, що кожен метод має свої обмеження та переваги, і їхнє поєднання може дати більш повний образ фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємства.

Висновки до першого розділу

1. Виявлено дискусійний характер категорії «інвестиційна привабливість підприємства» та відсутність одностайності в його визначенні вченими. Більшість дослідників трактують економічну сутність інвестиційної привабливості підприємства як здатність підприємства залучити і утримати інвесторів та інші фінансові ресурси для реалізації своїх інвестиційних проектів. Ця характеристика є ключовою для успішного функціонування підприємства на ринку та досягнення стратегічних цілей.

2. У найбільш широкому контексті зміст категорії «інвестиційна привабливість підприємства» визначено як інтегральна характеристика фінансової стійкості і економічної ефективності підприємства, що відбивають синергетичну взаємодію кількісних і якісних показників його платоспроможності, стійкості фінансового стану, структури виробництва, якості та асортименту продукції, ефективності використання сучасних інформаційно-комунікативних технологій для управління й взаємодії з інвесторами, споживачами, постачальниками.

3. Узагальнено інструментарій оцінки інвестиційної привабливості компанії, що включає в себе широкий спектр показників, які використовуються для аналізу фінансового стану, ринкової позиції та перспектив підприємства. До таких показників можуть відноситися рентабельність, ліквідність, фінансовий леверидж, аналіз SWOT тощо. Вибір конкретних інструментів залежить від специфіки підприємства та його цілей.

4. Констатовано відсутність загальновизнаного методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості. Узагальнення наявних методичних підходів до дозволило обґрунтувати переваги та недоліки методів дисконтування, експертної оцінки, рейтингової оцінки тощо. Коректний вибір методів дозволяє надати обґрунтовану оцінку привабливості підприємства для потенційних інвесторів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "АГРОІНВЕСТОР" ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ "АгроІнвестор"

Аграрна галузь України є однією з найбільших та найважливіших галузей економіки країни. Вона має величезний потенціал та інвестиційну привабливість, завдяки яким Україна зберігає своє місце серед провідних світових аграрних держав. Аграрна промисловість України має значний потенціал та інвестиційну привабливість завдяки родючим землям, експортному потенціалу, підтримці держави та використанню новітніх технологій. Ця галузь привертає інвесторів з усього світу і має всі передумови для подальшого розвитку та зростання виробництва сільськогосподарської продукції. Інвестиції в аграрний сектор сприятимуть не тільки економічному зростанню України, але й здатні забезпечувати стабільне постачання якісної та конкурентоздатної сільськогосподарської продукції.

Підприємство "АгроІнвестор" є об'єктом нашого аналізу з метою визначення його інвестиційної привабливості. Для початку, розглянемо організаційно-економічну характеристику цього підприємства. ТОВ «АгроІнвестор» є сільськогосподарським підприємством, спеціалізованим у вирощуванні сільськогосподарської продукції. Головною сферою діяльності цього підприємства є вирощування зернових культур (за винятком рису), бобових культур і насіння олійних культур (згідно з КВЕД 01.11). Паралельно з цим основне підприємство також заходить у вирощування зерняткових і кісточкових фруктів, розведення великої рогатої худоби молочних порід, а також розведення інших видів великої рогатої худоби.

Окрім цього, вони займаються розведенням овець і кіз, розведенням свиней і практикують змішане сільське господарство.

Підприємство проводить післяурожайну діяльність, оброблює насіння для подальшого відтворення, займається виробництвом м'яса і олії, а також готових кормів для тварин, що утримуються на фермах. Надалі, вони забезпечують технічне обслуговування і ремонт автотранспортних засобів, здійснюють оптову торгівлю зерном, насінням і кормами для тварин, а також живими тваринами. Підприємство також пропонує послуги у сфері бухгалтерського обліку й аудиту, консультування з питань оподаткування та інші види діяльності. Це підприємство зареєстроване на території України, резидент України, його фактична і юридична адреса: 69000, Запорізька область, місто Запоріжжя, вулиця Східна, будинок 6, що суттєво впливало на його інвестиційну привабливість до початку війни, через доступність його ресурсів та логістику для ведення зовнішньо-економічної діяльності.

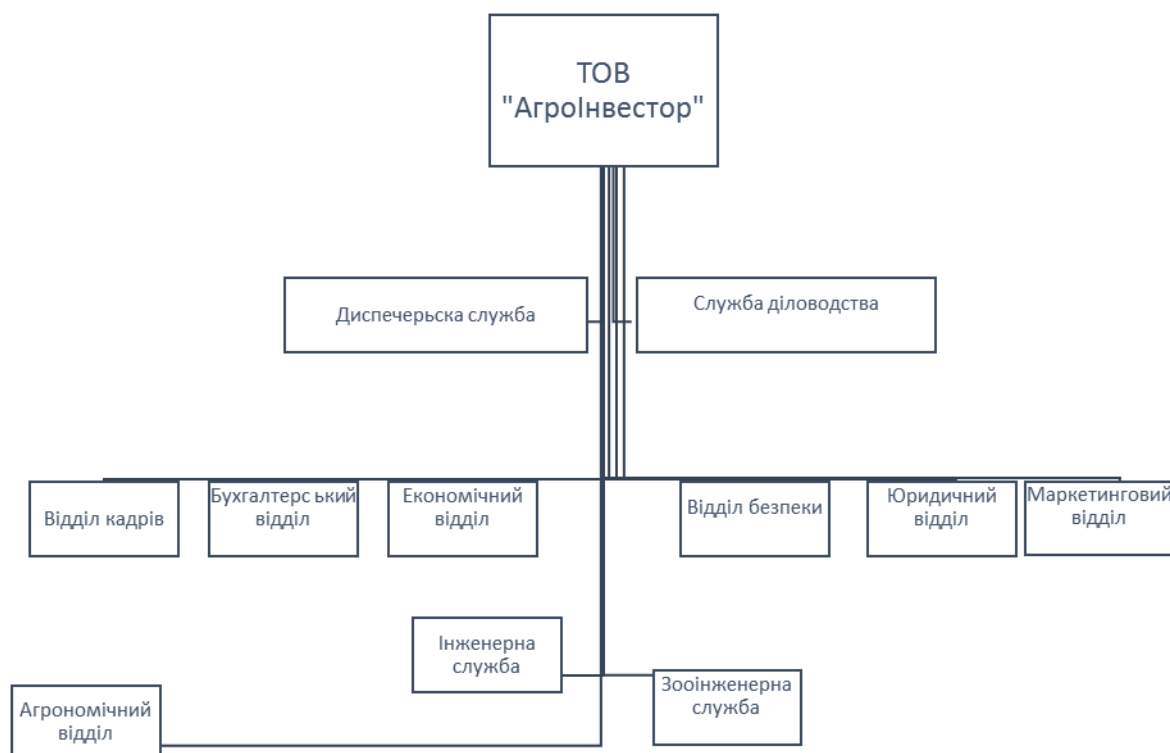


Рис.2.1 Організаційна структура ТОВ «АгроІнвестор»

В 2018-2022 рр., періоді, в якому більшість галузей агропромисловості мали низхідний тренд в своєму розвитку, скорочуючи обсяги виробництва і реалізації продукції як у натуральних, так і у вартісних показниках вимірювання, ТОВ «АгроІнвестор» збільшувала обсяги реалізованої продукції. Слід відзначити, що таке зростання частково відбувалось на фоні загального зростання цін виробників.

Підприємство діє на підставі таких ліцензій:

Ліцензія на виробництво насіння та садивного матеріалу - для виробництва насіння рослин та садивного матеріалу для сільськогосподарських культур.

Ліцензія на виробництво тваринницької продукції - для виробництва м'яса, молока та інших продуктів тваринництва.

Також компанія є експортером агропродукції, тому вона має реєстрацію у системі Державного аграрного реєстру (ДАР), має ліцензію на експорт та відповідає основним критеріям: є платником ПДВ на момент подання заявки на експорт та станом на 23 лютого 2022 року; не має податкового боргу з повернення валютного виторгу; відносно експортера не складався акт ДПС про відсутність за місцем юридичної реєстрації під час перевірки дотримання валютного законодавства; експортер має документальне підтвердження від банку, з яким працює, що з 23 лютого 2022 року по 27 жовтня 2023 року він провів хоча б одну успішну експортну операцію, за якою було повернення валютного виторгу.

Аналіз даних таблиці 2.1 вказує на позитивну динаміку діяльності агропідприємства протягом останніх років. Серед продукції рослинництва найбільшу частку реалізованої продукції складають: зернові та зернобобові 43,3 %, кукурудза на зерно 6,9%, соняшник 15,7 %. Реалізація продукції тваринництва в загальній структурі реалізованої продукції складає 21,7 %, а частка молока в структурі продукції тваринництва – 13,4 %

Таблиця 2.1

**Динаміка та структура виробництва основних видів продукції
ТОВ "АгроІнвестор" у 2018-2022 рр.**

Продукція	Од. вим.	Значення за рік					за 5 років, середнє	2022 до 2018, %
		2018	2019	2020	2021	2022		
Всього по рослин-тву	Тис. грн	13275,5	20687,0	30151,2	33034,5	36953,4	26820	278,4
	%	39,0	58,5	73,8	73	71,8	64,8	
Зернові і зерновобобові – усього	Тис. грн	6744,0	18751,7	19020,9	17029,4	25028,4	17914,9	256,9
	%	28,6	53,1	46,5	37,6	48,6	43,3	
В т.ч.: пшениця озима	Тис. грн	6950	10526,8	10485,0	11226,0	14461,9	10729,9	208,1
	%	20,4	29,8	25,7	24,8	28,1	25,9	
Гречка	Тис. грн	328	215,0	-	-	118,8	132,2	36,0
	%	1	0,6	-	-	0,2	0,3	
Кукурудза на зерно	Тис. грн	568	2723,4	4091,7	3085,2	3759,4	2845,5	661,9
	%	1,7	7,7	10	6,8	7,3	6,9	
ячмінь	Тис. грн	1702,0	3670,8	3854,3	2366,0	6562,2	3631,1	385,6
	%	5	10,4	9,4	5,2	12,7	8,8	
Горох	Тис. грн	84	1186,5	459,6	13,4	-	372,9	-
	%	0,2	3,4	1,1	0,3	-	0,9	
Овес	Тис. грн	46,2	33,7	50,7	42,7	19,3	38,5	41,8
	%	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	
Інші зернові	Тис. грн	65,8	395,5	79,6	175,2	107,5	164,7	163,4
	%	0,2	1,1	0,2	0,4	0,2	0,4	
Соняшник	Тис. грн	3136,0	743,1	8643,5	13897,4	613,3	6511,5	195,7
	%	9,2	2,1	21,2	30,7	11,9	15,7	
Соя	Тис. грн	68,0	746,7	516,1	114,5	329,1	354,9	484,0
	%	0,2	2,1	1,3	0,3	0,6	0,9	
Ріпак озимий	Тис. грн	-	-	-	292,6	3663,6	791,2	-
	%	-	-	-	0,6	7,1	1,9	
Інша прод-я рослин-ва	Тис. грн	327,0	445,5	1970,7	1700,6	1795,0	1247,8	548,9
	%	1	1,3	4,8	3,8	3,5	3,0	
Всього по тварництву	Тис. грн	7165,0	9436,0	8411,3	7583,8	12256,7	8970,6	171,1
	%	21,0	26,7	20,6	16,8	23,8	21,7	
В т.ч. худоба і птиця	Тис. грн	1813,0	2044,9	1847,1	1093,8	2045,5	1768,9	112,8
	%	5,3	5,8	4,5	2,4	4	4,3	
Свині	Тис. грн	2051,0	1945,6	1919,2	658,2	919,0	5545,2	44,8
	%	6	5,5	4,7	1,5	1,8	13,4	
Молоко	Тис. грн	3230,0	5308,4	4394,6	5716,3	9076,8	5545,2	281,0
	%	9,5	15,0	10,8	12,6	17,6	13,4	
Мед, кг	Тис. грн	38,0	37,4	55,09	58,5	26,4	43,2	69,5
	%	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
Інша продукція тваринництва	Тис. грн	33,0	99,7	194,5	57,0	189,0	114,6	572,7
	%	0,1	0,3	0,5	0,1	0,4	0,3	
Інша продукція, роботи, послуги	Тис. грн	13623,0	5218,9	2300,0	4630,0	2276,2	5609,6	41,1
	%	40	14,8	5,6	10,2	4,4	13,5	
Разом по господарству	Тис. грн	34065	35340	40860	45250	51490	41400	121,2
	%	100	100	100	100	100	100	

Джерело: складено автором на основі даних [41]

Варто відзначити, що зростання виробництва в грошовому виразі більше пов'язане зі збільшенням цін, а не з підвищенням інтенсивності виробництва. Варто зазначити, що проблема оновлення основних фондів потребує серйозного вирішення, оскільки для конкурентоспроможності на ринку необхідне сучасне високотехнологічне обладнання. Використання основних виробничих фондів вказує на негативну тенденцію, яка пояснюється великою різницею між темпами зростання вартості виробничих фондів та валової продукції. Загалом, агропідприємство має певні позитивні досягнення, але вирішення проблеми оновлення основних фондів є критично важливим для подальшого успішного розвитку. Це може бути привабливим фактором для потенційних інвесторів або кредиторів, які розглядають співпрацю з підприємством.

Продовження позитивної динаміки та підтримання високого рівня рентабельності може сприяти подальшому розвитку та зростанню прибутковості підприємства. Як засвідчує попередньо проведений аналіз, ТОВ «АгроІнвестор» належить до найбільш динамічно зростаючої галузі промисловості у світу – аграрної. Підприємство має гарні показники економічної діяльності. Це обумовлює підвищений інтерес до нього з боку потенційних інвесторів і ставить перед власниками і менеджментом підприємства завдання щодо управління інвестиційною привабливістю на основі науково-обґрунтованої моделі її оцінювання.

2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності та фінансового стану ТОВ "АгроІнвестор"

У сільському господарстві виробництво продукції нерозривно пов'язане з якістю земельних ділянок та умовами їх використання. Земля виступає основною продуктивною силою, без якої неможливе виробництво. В сільському господарстві земля, на яку розповсюджується виробництво та де використовується людська праця, є першочерговим засобом виробництва.

Всі земельні ділянки, які використовуються господарством, складають земельний фонд цього підприємства. До цього фонду включаються як сільськогосподарські, так і інші види земельних угідь. До сільськогосподарських угідь відносяться:

Рілля - це земельні ділянки, які використовуються для сівозміни сільськогосподарських культур.

Багаторічні насадження - це земельні ділянки, призначені для вирощування садів, виноградників і ягідних насаджень.

Сінокоси - це земельні ділянки, які використовуються для виробництва сіна та сінажу. Пасовища - всі земельні угіддя, де можна пасти худобу.

Таблиця 2.2

Динаміка і структура земельних ресурсів, землезабезпеченість ТОВ «АгроІнвестор»

Показники	2019		2021		2020		2021		2022		2022 р. у % до 2018 р.
	га	%	га	%	га	%	Га	%	га	%	
Загальна земельна площа	13500	-	11680	-	11100	-	10485	-	9070.0	-	-67.2
В т.ч. с.-г. угіддя	13500	100	11690	100	11100	100	10475	100	9075.0	100	-67.2
З них: рілля	12430	92	10610	90.8	10130	91.3	9500	90.7	8200	90.4	66
Сінокоси	10	0	11.5	0.1	12	0.1	12	0.1	12.6	0.2	126
Пасовища	1066	7.9	1058	9.0	1049	9.5	586	8.2	851	9.4	79.8
Багаторічні насадження	10	0	10	0.1	8	0.1	9	0.1	8,5	0.1	83
Коеф. с.-г. освоєння земель	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	100
Коефіцієнт розороності землі	0.9	-	0.9	-	0.9	-	0.9	-	0.9	-	98.5
Кількість робітників	490	-	427	-	396.0	-	367.0	-	330	-	67.3
Припадає на 1 працівника: с.-г угідь	27.4	-	27.4	-	28.0	-	28.6	-	27.4	-	100.1
Ріллі	25.2	-	24.8	-	29.6	-	25.9	-	24.8	-	98.3

Джерело: складено автором на основі даних [37]

З наведених у таблиці даних видно, що загальна площа земель агропідприємства у 2022 році в порівнянні з 2018 роком зменшилась на 4430

гектар або 32,8%. Рілля складає найбільшу частину земельного фонду, але її площа має тенденцію до скорочення (зменшення на 66% протягом досліджуваних років). Сінокоси відзначаються зростанням площі на 26% протягом цього періоду. Показник сільськогосподарського освоєння землі дорівнює одиниці, що свідчить про ефективне використання земельних ресурсів. Чисельність працівників зменшилась на 32,7%, що пов'язане з автоматизацією виробництва, важкими умовами праці та низьким рівнем заробітної плати в галузі. Землезабезпеченість практично залишилась незмінною протягом цього періоду.

Окрім аналізу структури та динаміки земельних ресурсів, важливо враховувати ефективність їх використання, оскільки неналежне користування землею може знизити родючість ґрунту та вплинути на врожайність.

Сільськогосподарське виробництво ґрунтується на його вартості, тобто на загальній сумі затрат, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції. Однак зниження витрат на виробництво стає ключовим чинником для підвищення рентабельності сільськогосподарського сектору. Це веде до збільшення накопичень, сприяє розширеному відтворенню та сприяє покращенню якості життя населення та розвитку сільськогосподарських підприємств. Тому керівники сільськогосподарських підприємств несуть велику відповідальність у плануванні виробничих витрат.

Проаналізуємо структуру собівартості сільськогосподарської продукції у ТОВ "АгроІнвестор". Згідно даних таблиці, вартість валової продукції та товарної продукції в 2022 році в порівнянні з 2018 роком зросла на 86,5% та 124,7% відповідно на кожних 100 гектарів сільськогосподарських угідь. Збиток в 2018 році становив 710 тис. гривень, а в 2022 році прибуток склав 7935 тис. гривень, що на 8645 тис. гривень більше. Це свідчить про ефективне використання земельних ресурсів агропідприємства.

Таблиця 2.3

Економічна ефективність використання землі в ТОВ «Агроінвестор»

Показники	Всього продукції					На 100 га угідь					2022 у % до 2018
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	
Натуральні, ц											
Зернові і зернобобові	12575	13045	14116	13791	13520	49,7	55,3	61,6	601	59,9	107,5
Соняшник	30363	4017	4004	4502	4143	127,8	18,5	18,8	21,1	19,7	13,7
Молоко	34073	45644	50107	44150	49695	168	229,9	255,5	227,9	257,5	145,8
Приріст живої маси тварин, г											
В т.ч. свиней	193,9	200,7	219	212,7	181,8	1	1,1	1,2	1,1	1	93,8
Великої рогатої худоби	205,0	263,0	152,0	180,5	194,7	1,0	1,3	0,9	1,0	1,1	95,0
Вартісні тис. грн											
Валова продукція	34775	34916	39303	41290	43555	257,29	298,68	354,08	394	479,9	186,5
Товарна продукція	34065	35340	40860	45250	51490	252,33	302,31	368,10	432	567,4	224,7
Прибуток	-710	425	1557	3960	7935	-5,25	3,63	14,027	37,8	87,43	1664,7

Джерело: складено автором на основі даних [37]

Трудові ресурси є важливим елементом продуктивних сил суспільства. У ТОВ «АгроІнвестор» трудові ресурси включають постійних працівників, тимчасових працівників і сезонних працівників. Ефективне використання цих ресурсів впливає на всі аспекти виробничих процесів і може вплинути на кількість виробленої продукції, обсяг виконаних робіт, використання обладнання та інші економічні показники.

З поданих даних у таблиці 2.4 можна зробити наступні висновки:

- кількість працівників значно зменшилась протягом досліджуваних років. Це може бути наслідком автоматизації виробництва, а також низької привабливості умов праці і заробітної плати в сільському господарстві.

- трудозабезпеченість майже не змінилась протягом досліджуваних років, оскільки зменшилась як чисельність працівників, так і площа сільськогосподарських угідь.

- продуктивність праці зросла і в 2022 році становила 41,6 люд.-год., що на 45,6% більше, ніж у 2018 році. Це може свідчити про покращення ефективності використання трудового потенціалу.

Таблиця 2.4

Рівень використання трудових ресурсів

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 у % до 2018
Середньорічна кількість працівників, чол.	493,0	427,0	396,0	367,0	331,0	67,1
Відпрацьовано, всього тис. люд-год.	1218,0	1190,0	1090,0	1045,0	999,0	82,0
Відпрацьовано, одним працівником люд-год.	2470,6	2786,9	2752,5	2847,4	3018,4	122,2
Річний запас робочого часу, тис. люд-год.	949,0	822,0	762,3	706,5	637,2	67,1
Коефіцієнт використання робочого часу	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	122,2
Трудозабезпеченість	3,7	3,7	3,6	3,5	3,6	99,99
Вартість валової продукції, т. грн	34775	34916	39303	41290	43555	115,3
Продуктивність праці, люд.-год.	28,6	29,3	33,3	37,6	41,6	145,5

Джерело: складено автором на основі даних [37]

Ефективне сільськогосподарське виробництво вимагає поєднання чотирьох основних факторів, включаючи засоби виробництва (знаряддя та предмети праці). Забезпеченість процесу виробництва знаряддями та предметами праці, їх структура та ефективність використання впливають на виробничо-фінансові результати підприємства.

З урахуванням цих висновків можна визнати, що агропідприємство може зберігати або покращувати свою ефективність використання ресурсів, зокрема працівників, і досягати позитивних фінансових результатів.

Таблиця 2.5

Оцінка майнового стану підприємства ТОВ «АгроІнвестор»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 у % до 2018
Сума наявних у підприємства коштів на кінець звітного періоду, тис. грн	87774	215040	235200	301908	324656	370
Питома вага активної частини основних засобів, %	87,5	79,4	705	66,2	66,5	76
Коефіцієнт зносу	0,35	0,36	0,4	0,41	0,42	120
Коефіцієнт придатності	0,65	0,64	0,6	0,6	0,59	90,72
Коефіцієнт оновлення	0,29	0,21	0,15	0,09	0,12	41,38
Коефіцієнт вибуття	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	50,0
Первісна вартість основних засобів на кінець звітного періоду, тис. грн	81291	142854	120996	159710	179828	221
Сума зносу основних засобів на кінець звітного періоду, тис. грн	10632	24071	31291,5	46243,5	58620	551
Продуктивність праці, люд.-год.	70659	118783	89704,5	113497	121208	171

Джерело: складено автором на основі даних [37]

Аналіз майнового стану аграрного підприємства важливий для оцінки його фінансової стійкості і продуктивності. Результати аналізу засвідчили:

- коефіцієнт зносу на рівні 0,42 у 2022 році свідчить про те, що основні засоби аграрного підприємства були зношені на 41% порівняно з їх первісною вартістю. Це означає, що значна частина основних засобів вимагає оновлення або ремонту.

- оновлення основних засобів на підприємстві відбувалося дуже повільно до 2022 року, але спостерігається збільшення коефіцієнта оновлення в цей рік. Це може бути позитивним сигналом, ознакою покращення управління активами та виробничими процесами.

- ефективність використання виробничих фондів: для оцінки ефективності використання виробничих фондів, які включають в себе

знаряддя та предмети праці, важливо враховувати як фінансові, так і фізичні показники. Вони можуть вказувати на можливість покращення управління виробничими ресурсами та процесами.

Аналіз майнового стану аграрного підприємства є важливою частиною стратегічного управління та допомагає виявляти проблеми та можливості для покращення продуктивності та ефективності виробництва.

Таблиця 2.6

**Забезпеченість та ефективність використання основних
виробничих фондів:**

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	У % 2022 до 2018р.
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис.грн.	37901,0	35343,0	35833,0	31043,0	32264,0	85,1
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис.грн.	29193,0	30185,0	33325,0	44107,0	50223,0	172,0
Виручка від реалізації продукції, тис.грн.	34065,0	35340,0	40860,0	45250,0	51490,0	151,15
Вартість валової продукції в порівняльних цінах, тис. грн	34790,0	34917,0	36306,0	39290,0	41552,0	119,5
Фондооснащеність, тис. грн.	280,6	302,3	322,8	296,1	355,5	126,7
Фондоозброєність, тис. грн.	76,9	82,8	90,5	84,6	97,5	126,8
Фондовіддача, грн.	0,9	1,0	1,0	1,3	1,3	140,3
Фондомісткість, грн	1,1	1,0	1,0	0,8	0,8	71,2
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,2	1,2	1,2	1,0	1,0	87,9
Тривалість одного обороту оборотних засобів, днів	312,8	311,7	297,7	355,8	356,0	113,8
Припадає оборотних виробничих фондів на 1000 грн. основних, грн.	770,2	854,1	930,0	1420,8	1556,6	202,1
Норма прибутку, %	-0,5	0,6	2,3	5,3	9,6	10,2 в.п.

Джерело: складено автором на основі даних [37]

За даними таблиці 2.6 видно, що фондівдача зросла на 40,3%, тоді як фондомісткість зменшилась на 29,7%. Ця інформація вказує на те, що темпи зростання виробництва продукції перевищують темпи зростання фондооснащеності виробництва. Збільшення коефіцієнта оборотності є позитивним показником, оскільки свідчить про ефективне управління оборотними активами, такими як запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та інші оборотні активи. Тривалість одного обороту за досліджуваний період менше 365 днів, що свідчить про достатньо ефективне управління оборотними коштами.

Також варто відзначити позитивну динаміку норми прибутку, яка зросла на 10,2 відсоткових пункти. Головним джерелом доходів аграрного підприємства є прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції. Спеціалізація підприємства впливає на його прибутковість, відкриваючи нові можливості для розвитку та вдосконалення виробництва. Спеціалізація сприяє впровадженню інновацій, покращенню якості продукції, ефективному управлінню ресурсами та збільшенню рентабельності виробництва.

Загалом, агропідприємство досягло певних позитивних результатів у своїй діяльності, проте є потреба у подальшому вдосконаленні та оновленні основних фондів для забезпечення стабільного розвитку.

Щодо балансу ліквідності (табл. 2.7), негативне значення за рівнем забезпечення зобов'язань може вказувати на те, що підприємство може мати проблеми з погашенням зобов'язань у визначений строк. Важливо уважно вивчити цей аспект та розглянути можливі шляхи покращення ліквідності.

У цілому, позитивна оцінка балансу підприємства підтверджується розрахунками показників ліквідності.

Аналіз структури фінансової стійкості підприємства вказує на деякі важливі аспекти його фінансової політики та стратегії:

Перевага власного капіталу: Висока частка власного капіталу свідчить про високий рівень фінансової автономії підприємства. Це означає, що підприємство може уникнути високих фінансових витрат на залучення

зовнішнього капіталу та має більше контролю над своєю діяльністю. Однак, це також може обмежити можливості росту та розширення. Важливо збалансувати власний та залучений капітал для досягнення оптимальних результатів.

Збільшення фінансової стійкості: підвищення показників фінансової стійкості є позитивним сигналом і свідчить про те, що підприємство здатне ефективно управляти своїми фінансами та має достатні резерви для покриття можливих фінансових ризиків. Це може збільшити впевненість інвесторів та кредиторів у підприємстві.

Таблиця 2.7

Баланс ліквідності ТОВ "АгроІнвестор" у 2018-2022 рр.

стаття	Назва	2018	2019	2020	2021	2022	2022/2018 (+;-)
A1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,21	0,25	0,27	0,27	0,13
П1	Коефіцієнт термінової ліквідності	0,65	0,69	0,71	0,73	0,78	0,13
A-П1	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,29	1,31	1,43	1,76	1,78	0,49
A2	Коефіцієнт критичної ліквідності	0,79	0,81	0,82	0,96	0,94	0,15
П2	Коефіцієнт ліквідності запасів	1,12	1,68	1,7	2,01	2,07	0,95
A-П2	Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	0,09	0,1	0,23	0,26	0,26	0,17
A3	Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	1,11	1,02	0,78	0,54	0,53	-0,58
П3	Коефіцієнт мобільності активів	0,49	0,64	0,67	0,71	0,9	0,41
A3-П3	Коефіцієнт співвідношення активів	0,78	1,13	1,44	1,52	1,49	0,71
A4	Активи, які важко реалізуються	0,09	0,17	0,23	0,31	0,29	0,2
П4	Коефіцієнт покриття запасів	0,98	1,11	1,33	1,54	1,59	0,61

Джерело: складено автором на основі даних [37]

Залучення інвестиційних ресурсів: Наявність значних нерозподілених прибутків може створювати можливості для залучення інвестиційних ресурсів для подальшого росту та розвитку підприємства.

Таблиця 2.8

Показники фінансової стійкості ТОВ "АгроІнвестор" у 2018-2022 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2022 до 2018 (+;-)
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,86	0,89	0,92	0,93	0,93	0,07
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,14	2,74	3,30	3,41	4,37	2,23
Коефіцієнт фінансової залежності	0,80	0,75	0,70	0,72	0,72	-0,08
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	1,32	0,29	0,26	0,27	0,27	-1,05
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	3,56	3,9	24,56	36,7	54,54	50,98
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,39	0,34	0,29	0,31	0,31	-0,08
Коефіцієнт стійкості фінансування	0,95	0,99	1,04	1,04	1,17	0,22
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,7	0,59	0,41	0,39	0,39	-0,31
Коефіцієнт довготермінового залучення коштів	0,1	0,08	0,08	0,06	0,06	-0,04
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,11	0,09	0,09	0,07	0,07	-0,04
Співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру	1,45	1,65	1,67	1,86	1,91	0,46
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	2,62	3,44	3,87	5,30	4,91	2,29
Коефіцієнт фінансового лівереджу	0,12	0,10	0,1	0,08	0,08	-0,04
Коефіцієнт інвестування	1,27	1,15	1,32	1,01	1,16	-0,09

Джерело: складено автором на основі даних [37]

Однак, важливо зберегти контроль і захист прав власності при залученні зовнішніх інвесторів.

Загалом, аналіз свідчить про те, що підприємство дотримується консервативної фінансової політики з фокусом на фінансовій стійкості та збереженні контролю. Це може бути доречним в контексті аграрної промисловості, де важливо забезпечити якість та безпеку продукції. Однак, для досягнення більшого зростання, підприємство може розглядати можливості залучення інвестицій та розвитку нових проектів.

Підвищення рівня ліквідності підприємства та зростання всіх розрахованих показників ліквідності свідчать про ефективне управління оборотним капіталом та здатність підприємства вирішувати свої поточні фінансові зобов'язання. Ось деякі важливі аспекти, які можуть бути відображені в цих даних:

- Ефективне управління оборотним капіталом: зростання рівня ліквідності може свідчити про ефективне управління запасами, дебіторською заборгованістю та обіговими коштами. Це дозволяє підприємству оптимізувати свій робочий капітал та зменшити витрати на утримання оборотних активів.

- Збільшення власних коштів: зростання власних оборотних коштів свідчить про те, що підприємство спромоглося залучити більше власного капіталу для фінансування своєї діяльності, а не покладатися на зовнішні джерела фінансування. Це може зменшити ризик та фінансові витрати.

- Готовність до несподіваних витрат: високий рівень ліквідності також може підготувати підприємство до несподіваних фінансових витрат або можливих можливостей для розвитку. Маючи достатньо грошових резервів, підприємство може реагувати на зміни на ринку або інші обставини.

- Диверсифікація інвестицій: висока ліквідність може також дати підприємству можливість розглянути додаткові інвестиційні можливості, що може сприяти диверсифікації ризиків та росту прибутку.

Загалом, це позитивні ознаки фінансової стабільності та готовності до різних фінансових ситуацій для підприємства.

Підприємство має високий рівень ділової активності (табл. 2.9). Негативний вплив на рівень ділової активності спричиняє зростання періоду, Погашення дебіторської заборгованості, що фактично означає надання підприємством кредитів.

Таблиця 2.9

Показники ділової активності ТОВ АгроІнвестор у 2018- 2022 рр.

Назва	2018	2019	2020	2021	2022	2022 /2018
Коефіцієнт оборотності активів	0,97	1,06	1,39	1,41	1,48	0,51
Оборотність кредиторської заборгованості	1,17	1,17	1,23	1,03	1,03	-0,14
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,38	3,47	4,91	5,83	6,24	3,86
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,54	1,94	2,69	3,20	4,55	3,01
Фондовіддача	0,92	0,99	1,01	1,27	1,29	0,37
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,67	2,07	2,82	3,33	4,68	3,01
Коефіцієнт оборотності запасів	3,05	3,34	3,47	3,69	4,08	1,03
Коефіцієнт оборотності готової продукції	7,21	8,13	9,46	10,47	12,50	5,29
Частка сумнівної дебіторської заборгованості	0,10	0,09	0,09	0,07	0,06	-0,04
Тривалість одного обороту оборотних засобів, днів	313	312	298	356	356	43
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	27	28	26	23	19	-8
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	75	59	53	51	39	-36
Період фінансового циклу, днів	323	268	261	231	212	-111
Період операційного циклу, днів	350	296	287	254	231	-119

Джерело: [складено автором за даними підприємства [37].

Аналіз результатів фінансової діяльності вказує на те, що підприємство отримує прибутки в результаті операційної діяльності, яка була високорентабельною. Це підтверджується і локальним розрахунком показників рентабельності (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Показники прибутковості ТОВ АгроІнвестор у 2018-2022 рр.

Назва	2018	2019	2020	2021	2022	2022 до 2018 (+;-)
Рентабельність активів, %	-17	21	35	69	81	98
Рентабельність власного капіталу, %	-66	78	81	99	112	176
Валова рентабельність реалізованої продукції, %	-1	1	4	1	18	19
Операційна рентабельність реалізованої продукції, %	-2	1	3	9	17	19
Чиста рентабельність реалізованої продукції, %	-3	0	2	8	16	19
Загальна рентабельність виробничих запасів, %	-10	12	43	78	94	104
Загальна рентабельність підприємства, %	-5	6	23	53	86	91

Джерело: складено автором за даними підприємства [37].

Детальніше розглянемо деякі ключові показники та їх інтерпретацію:

1. Рентабельність сукупного капіталу та власного капіталу: У 2018 році показники рентабельності були негативними (-17%), що може вказувати на фінансові труднощі в цьому році. Протягом 2018-2022 років спостерігалася позитивна динаміка, зі зростанням рентабельності. Це свідчить про поліпшення фінансового стану підприємства та ефективне використання ресурсів.

2. Рентабельність продажів: Показник валової рентабельності реалізованої продукції також показує позитивну динаміку зі зростанням від -5% в 2018 році до 86% в 2022 році. Це свідчить про вигідність виробництва та реалізації продукції.

3. Ефективність використання основних фондів: Розглядаючи ефективність використання основних фондів, можна побачити зростання

рентабельності запасів з 10% в 2018 році до 94% в 2022 році. Це свідчить про оптимізацію управління запасами та раціональне використання ресурсів.

Загальна стабільність: оцінка загального фінансового стану підприємства вказує на стабільність та можливості для подальшого розвитку. Важливо підкреслити, що більшість ключових показників знаходяться в межах нормативних значень. Іншим важливим аспектом є ліквідність підприємства. Необхідно також проаналізувати показники ліквідності, такі як поточний, швидкий та абсолютний ліквід, для забезпечення фінансової стійкості та здатності погасити поточні зобов'язання.

Загалом, аналіз свідчить про позитивну тенденцію в фінансовому стані підприємства, що вказує на ефективне управління та потенціал для подальшого росту. Однак важливо продовжувати моніторити та аналізувати фінансову діяльність для забезпечення стійкості та успішності у майбутньому. В цілому, фінансовий стан підприємства надає підстави стверджувати, що ТОВ «АгроІнвестор» має потенційно високий рівень інвестиційної привабливості, що може бути підтверджено результатами відповідних оцінок та розрахунків.

2.3. Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ "АгроІнвестор"

Розглядаючи інвестиційну діяльність підприємства, можна зазначити, що інвестиції відіграють важливу роль у розвитку та конкурентоспроможності підприємства. Особливо важливою є інвестиційна привабливість підприємства, яка визначає, наскільки це підприємство є привабливим для потенційних інвесторів і здатним залучити необхідні інвестиції для подальшого розвитку.

ТОВ "АгроІнвестор" має стійкий фінансовий стан і позитивні показники оцінки фінансового стану, що є важливими факторами для підвищення інвестиційної привабливості. Проте, високий рівень рентабельності сам по собі не завжди гарантує високу інвестиційну

привабливість, оскільки інвестори також оцінюють інші аспекти, такі як доступ до інвестиційних ресурсів та вартість їх залучення, що грають важливу роль в інвестиційній привабливості. Також, інвестори оцінюють ризики та перспективи ринку аграрних компаній в Україні, конкурентну позицію підприємства, якість його продуктів, наявність інноваційних розробок та інші фактори.

Метод економіко-математичного моделювання, зокрема кореляційно-регресійний аналіз, може допомогти визначити вплив різних факторів на інвестиційну привабливість підприємства та встановити, які з них є найбільш важливими. Це дозволить розробити стратегії для підвищення інвестиційної привабливості та залучення необхідних інвестиційних ресурсів для подальшого розвитку підприємства.

Методи оцінки інвестиційної привабливості, що використовують інтегральні коефіцієнти та рейтинги, є дуже поширеними та ефективними і дозволяють інвесторам порівнювати різні підприємства та приймати рішення про інвестування на основі комплексного аналізу.

Зазначений підхід до оцінки інвестиційної привабливості, який був адаптований для аграрних підприємств, ґрунтується на використанні показників:

- фінансової стійкості
- ліквідності і платоспроможності
- оборотності активів і рентабельності.

Ці показники дозволяють оцінити різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, які можуть бути важливими для інвесторів. Інтегральний коефіцієнт інвестиційної привабливості розраховується на основі цих показників і дозволяє отримати комплексну оцінку привабливості підприємства для інвестицій [69].

$$K_{ip} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (1 - X_{ij}/X_{iet})^2}, \quad (2.3)$$

Зазначена формула виглядає як інтегральний коефіцієнт, де n - це кількість показників, для оцінки, X_{ij} - це реальні значення цих показників, а X_{iej} - це еталонні (або бажані) значення цих показників.

Цей коефіцієнт представлений як коефіцієнт подібності (або відстань) між реальними і еталонними значеннями показників. Чим ближче цей коефіцієнт до 0, тим більшою є подібність (або бажаність) реальних значень до еталонних.

Зазвичай, якщо коефіцієнт дорівнює 0, то це означає ідентичність між реальними і еталонними значеннями. А чим він більше за 0, тим більше розбіжності між ними.

Ця формула може бути використана для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, де реальні значення показників порівнюються з еталонними значеннями, і в результаті отримується комплексна оцінка привабливості підприємства.

Розрахунок інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості виконаний для групи з 7 підприємств аграрної галузі України, які впродовж досліджуваного періоду мають позитивні фінансові результати діяльності, займаються виробництвом аграрної продукції та здійснюють реалізацію продукції власного виробництва. Це такі підприємства:

- 1) ТОВ «АгроІнвестор»
- 2) ТОВ «СЕНЧА»
- 3) ССТ «КРАЯНИ»
- 4) ТОВ «ІНТЕРАГРОСЕРВІС»
- 5) ТОВ «РОСТ АГРО»
- 6) ТОВ «Агро Перемога»
- 7) ТОВ «Агрофірма «Маяк»

Зведені результати розрахунків та показники табл. 2.9 дозволяють стверджувати, що ТОВ «АгроІнвестор» вигідно вирізняється з числа інших підприємств за рівнем інвестиційної привабливості.

Це пояснюється тим, що підприємство має значно вищий рівень представленості на ринку, щорічно генерує продукцію, затребувану споживачами на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Таблиця 2.11

**Індекс інвестиційної привабливості підприємств аграрної галузі
України у 2018-2022 рр.**

Назва підприємства	2018	2019	2020	2021	2022
ТОВ «АгроІнвестор»	4,58	5,72	5,76	5,33	5,40
ТОВ «СЕНЧА»	4,76	4,78	4,83	4,82	4,79
ССТ «КРАЯНИ»	4,70	4,87	4,84	4,85	4,83
ТОВ «ІНТЕРАГРОСЕРВІС»	4,76	4,78	4,83	4,82	4,79
ТОВ «РОСТ АГРО»	1,43	2,88	3,19	3,83	4,19
ТОВ «Агро Перемога»	5,18	5,23	5,31	5,44	5,97
ТОВ «Агрофірма «Маяк»	1,43	1,66	1,90	2,0	2,50

Джерело: [складено автором за даними підприємств [37].

Розглянемо інший підхід до оцінювання інвестиційної привабливості в основу якого покладено модель Дюпона, яка є потужним інструментом для аналізу рентабельності власного капіталу підприємства і визначення впливу різних факторів на цей показник.

$$ROI = RS * AT * FL, \quad (2.4)$$

де ROI – рентабельності власного капіталу;

RS – рентабельність продажу;

AT – оборотність активів;

FL – фінансовий важіль.

Розрахунки по моделі Дюпона, що наведені в табл. 2.10 показують, як різні чинники, такі як рентабельність продажу, оборотність активів і фінансовий леверидж, впливають на рентабельність власного капіталу.

Зниження рентабельності власного капіталу з часом може бути ознакою погіршення фінансового стану підприємства або неефективного використання ресурсів. Зазначено, що зниження рентабельності власного капіталу в ТОВ «АгроІнвестор» відбулося через зниження рентабельності продажів і зниження оборотності активів. Це може свідчити про те, що

підприємство може стикатися з проблемами у сфері управління витратами або у збільшенні обсягу продажів.

Для покращення інвестиційної привабливості підприємства можливо розглянути заходи, спрямовані на підвищення рентабельності продажів і оптимізацію оборотності активів. Наприклад, розвиток нових продуктів, підвищення ефективності маркетингу, оптимізація управління запасами або збільшення ефективності використання активів можуть допомогти підприємству покращити свою фінансову позицію і зробити його більш привабливим для інвесторів.

Також, важливо враховувати конкретну ситуацію на ринку товарів та конкурентний середовище, оскільки ці фактори також можуть впливати на інвестиційну привабливість підприємства.

Таблиця 2.12

**Результати розрахунку моделі Дюпона
для ТОВ «АгроІнвестор» у 2018-2022 рр.**

Показник	Умовні позначення	2018	2019	2020	2021	2022
Чистий прибуток		-710	425	1557	3960	7935
Виручка		34065	35340	40860	45250	51490
Активи		162298	127559	162298	273480	408183
Власний капітал		87774	215040	235200	301908	324656
Рентабельність продажу (Return on Sales)	RS	-0,021	0,012	0,038	0,087	0,15
Оборотність активів (Asset Turnover)	AT	0,97	1,06	1,39	1,41	0,51
Фінансовий важіль	FL	1,39	1,34	1,31	1,28	1,33
Рентабельність власного капіталу (Return on Equity)	ROE	-0,66	0,77	0,82	0,98	1,11

Регресійний аналіз - це потужний інструмент для вивчення взаємозв'язків між змінними на основі панельних даних, які включають у себе інформацію про кілька об'єктів (у нашому випадку, декілька підприємств) протягом декількох періодів часу. Використання

регресійного аналізу для вивчення впливу факторів, включених до моделі Дюпона, на рівень інвестиційної активності підприємств, є цілком обґрунтованою.

Графік (рис. 2.1) може бути корисним інструментом для визначення взаємозалежності між змінними і визначення того, які фактори можуть мати значущий вплив на інвестиційну активність підприємств. Наприклад, якщо графік показує кореляцію або залежність між показниками рентабельності продажів і оборотності активів, це може свідчити про те, що обидва ці фактори важливі для інвестиційної активності.

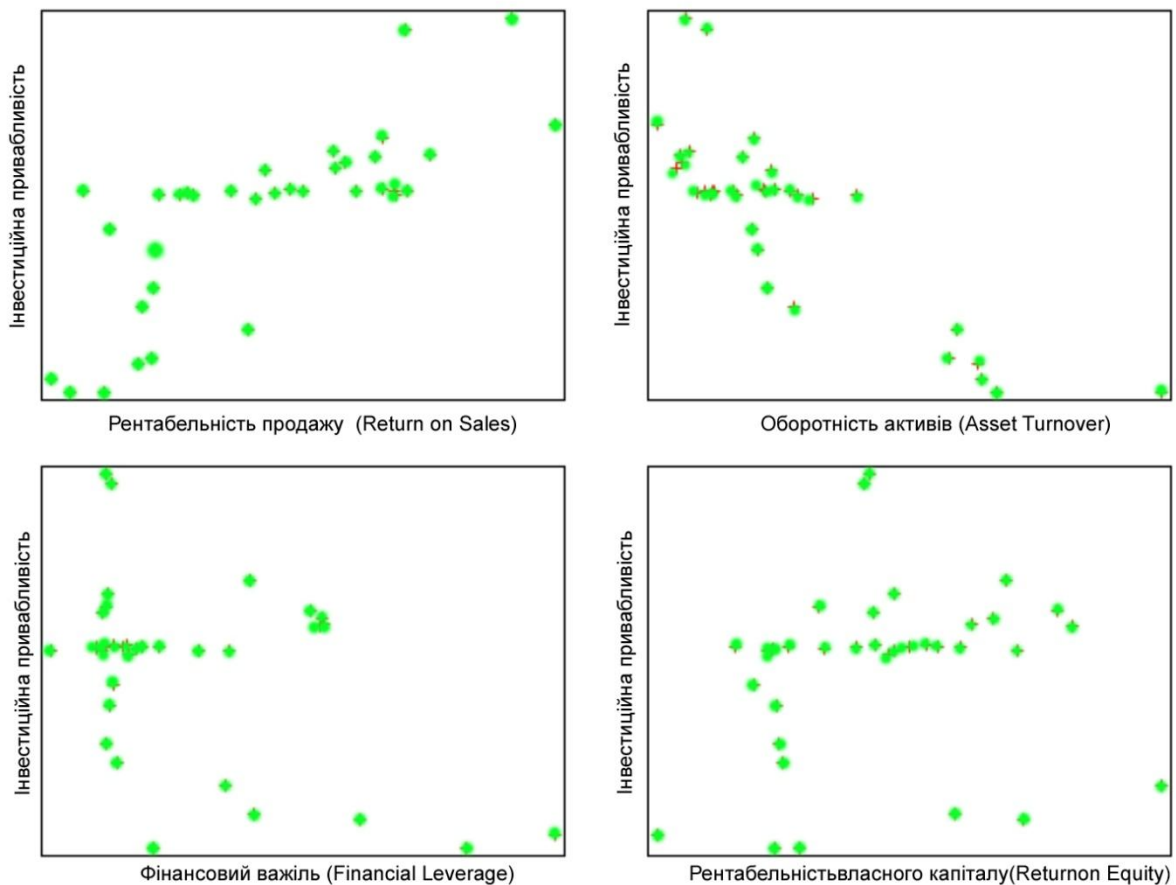


Рис. 2.1. Візуалізація залежності між визначеним рівнем інвестиційної привабливості (Index_IP) та показниками рентабельності продажів (Return on Sales), оборотності активів (Asset Turnover), фінансового важеля (Financial Leverage) та рентабельністю власного капіталу (Return on Equity)

Джерело: побудовано автором за даними підприємства з використанням пакету Excel.

Після візуалізації зв'язків між змінними можливо побудувати панельну регресійну модель, щоб оцінити статистичний вплив різних факторів на інвестиційну активність. Це дозволить нам кількісно оцінити ступінь впливу кожного фактора і встановити статистичну значущість цих взаємозв'язків.

Під час побудови моделі важливо враховувати можливість інших факторів, які також можуть впливати на інвестиційну активність підприємств. Модель повинна бути добре специфікованою і враховувати всі важливі змінні та можливі взаємозв'язки між ними. Після побудови моделі ми зможемо провести статистичний аналіз, щоб визначити, які змінні є статистично значущими і які мають суттєвий вплив на інвестиційну активність. Про рівень тісноти зв'язку свідчать результати проведеного кореляційного аналізу (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

**Результати кореляційного аналізу показників, що обумовлюють
рівень інвестиційної активності підприємств аграрної галузі**

Коефіцієнти кореляції, спостереження 1:1-7:5 5% критичні значення (двосторонні) = 0,3338 для n = 35					
рівень інвестиційної привабливості (Index IP)	показниками рентабельності продажу (Return on Sales)	оборотність активів (Asset Turnover)	Фінансовий важель (Financial Leverage)	Return on Equit (рентабельність власного капіталу)	
1	0,7612	-0,8355	-0,4551	0,1574	Index IP
	1	-0,6054	-0,2116	0,5478	Return on Sales
			0,5321	-0,0605	Asset Turnover
			1	0,2323	Financial Leverage
				1	Return on Equit

Дані кореляційного аналізу є важливими, оскільки вони дозволяють визначити ступінь зв'язку між різними показниками та виявити можливі взаємозалежності між ними. Висока кореляція між інвестиційною активністю і показниками рентабельності продажу, оборотності активів та фінансового важеля свідчить про те, що ці показники можуть бути важливими факторами, які впливають на інвестиційну активність підприємств.

Автокореляція, тобто кореляція між показниками, які мають певну часову динаміку, може виникати через циклічність ділової активності, властиву деяким галузям, а також через інертність підприємств у відповідь на зовнішні впливи. Ця автокореляція може бути важливою у визначенні структури регресійної моделі та інтерпретації результатів.

Побудована модель за панельними даними методом найменших квадратів є корисним інструментом для оцінки впливу різних факторів на інвестиційну активність. Результати моделі дозволять вам визначити, які змінні мають статистично значущий вплив на інвестиційну активність, і встановити напрямок цього впливу (позитивний або негативний). Такий аналіз може бути корисним для прийняття стратегічних рішень з покращення інвестиційної активності підприємств. Зображення результатів моделі на рисунку 2.6 допоможе візуалізувати зв'язки та інтерпретувати їхній вплив на інвестиційну активність.

Таблиця 2.14

Проміжний результат розрахунків регресійної моделі за панельними даними інвестиційної привабливості підприємства

	Коеф.	Ст. помилка	t-статистика	P-значення
Const	5,32	0,34	15,3	9,88e-0,16
Оборотність активів	-1,11	0,195	-5,719	3,07e-0,06
Рентабельність продажу	10,01	2,37	4,215	0,0002
Рентабельність власного капіталу	-138	0,709	-1,946	0,061
Фінансовий важель	-0,079	0,074	-0,065	0,31
<i>Статистика отримана по зваженим даним</i>				
Сума кв. залишків	32	Ст. помилка моделі		1,04
R-квадрат	0,88	Випр. R-квадрат		0,86
F (4, 30)	56,86	P – зн. F		1,41e-13
Лог.	-48,59	Крит. Акаїке		107,183
Крит Шварца	114,96	Крит. Хеннана-Куїна		109,86
<i>Статистика отримана по вхідним даним</i>				
Середня зав. перем.	4,4612	Ст. відкл. Зав. Перемін.		1,52
Сума кв. залишків	14,84	Ст. помилка моделі		0,703

Джерело: побудовано автором за даними підприємств з використанням пакету

Gretl.

Аналіз результатів моделі панельної регресії є важливим для визначення статистично значущих факторів, які впливають на інвестиційну активність підприємств. За результатами нашого аналізу можна зробити наступні висновки:

Змінна "Financial_Leverage" (фінансовий важіль) не є статистично значущою, оскільки ймовірність прийняття нульової гіпотези висока (0,31). Це означає, що цей фактор не має статистично значущого впливу на інвестиційну активність підприємств. Після виключення фінансового важілю з моделі всі інші змінні стали статистично значущими (ймовірність прийняття нульової гіпотези для них менше 5%). Найвища ймовірність нульової гіпотези (0,0695) має змінна "Return_On_Equity" (рентабельність власного капіталу). За цими результатами можна зробити наступні висновки:

1. Рентабельність власного капіталу ("Return_On_Equity") має статистично значущий вплив на інвестиційну активність підприємств. Зміна цього показника може впливати на рівень інвестиційної активності.

2. Фінансовий важіль ("Financial_Leverage") не має статистично значущого впливу на інвестиційну активність. Тобто, зміна цього показника може бути менш важливою для інвестиційних рішень.

Ці результати можуть бути використані для прийняття рішень щодо покращення інвестиційної активності підприємств, зокрема, зосередження уваги на оптимізації рентабельності власного капіталу.

Отримана аналітична модель впливу обраних параметрів на рівень інвестиційної привабливості підприємства є важливим інструментом для оцінки та прогнозування інвестиційної активності. Записана модель (рівняння) дозволяє оцінити, як зміни в рентабельності продажів, оборотності активів і рентабельності власного капіталу впливають на інвестиційну привабливість підприємства.

Отримані результати демонструють наступне:

$$\begin{aligned} Index_{IP} = & 5,30 - 1,23 * Asset_Turnover + \\ & +10,1 * Return_on_Sales - 1,38 * Return_on_Equity. \end{aligned} \quad (2.5)$$

Модель має високий рівень достовірності, оскільки коефіцієнт детермінації (R-квадрат) дорівнює 0,805, що свідчить про високу якість моделі та її придатність для прогнозування

Таблиця 2.15

**Результат розрахунків регресійної моделі за панельними даними
інвестиційної привабливості підприємств**

	Коеф.	Ст. помилка	t-статистика	P-значення
Const	5,29	0,34	14,95	1,01e-0,15
Оборотність активів (Asset Turnover)	-1,24	0,17	-7,48	1,95e-0,08
Рентабельність продажу (Return of sales)	10,01	2,37	4,198	0,0002
Рентабельність власного капіталу (Return on Equity)	-1,38	0,709	-1,9	0,07

Статистика отримана по зваженим даним

Сума кв. залишків	33,58	Ст. помилка моделі	1,04
R-квадрат	0,87	Випр. R-квадрат	0,86
F (4, 30)	71,69	P – зн. F	1,45e-14
Лог.	-48,93	Крит. Акаїке	105, 87
Крит Шварца	112,09	Крит. Хеннана-Куїна	108,0252

Статистика отримана по вхідним даним

Середня зав. перем.	4,4612	Ст. відкл. зав. Перемін.	1,51
Сума кв. залишків	14,60	Ст. помилка моделі	0,68

Джерело: побудовано автором за даними підприємств з використанням пакету Gretl.

Коефіцієнт регресії перед кожним фактором (рентабельність продажів, оборотність активів і рентабельність власного капіталу) показує, на скільки одиниць змінюється індекс інвестиційної привабливості підприємства при зміні цього фактора, за умови, що інші фактори залишаються незмінними.

Результати аналізу показують, що найбільший позитивний вплив на інвестиційну привабливість підприємств спричиняє рентабельність продажів. Це свідчить про те, що підвищення рентабельності продажів може сприяти збільшенню інвестиційної привабливості.

Збільшення оборотності активів і фінансового важеля негативно впливає на інвестиційну привабливість. Це означає, що виробництво та

оборот активів можуть знижувати інвестиційну привабливість підприємств. Модель також дозволяє здійснювати прогностичні розрахунки і розробляти стратегії для підвищення інвестиційної привабливості підприємства, є потужним інструментом для управління фінансовою стратегією підприємства та прийняття інвестиційних рішень.

Висновки до розділу 2

1. Структура управління підприємства базується на лінійно-функціональній організації, де функціональні підрозділи здійснюють технічні аспекти виробництва та роблять пропозиції щодо управління виробничими процесами. Аграрне підприємство "АгроІнвестор" здійснює діяльність в галузі рослинництва, свинарства, молочного скотарства, відгодівлі тварин, м'ясної переробки, відділку шкур, молочної переробки, має хлібзавод, мельницю та елеватор. Підприємство діє на принципах "виробництво-постачання", де кінцеві споживачі є отримувачами продукції.

2. Головним джерелом доходів ТОВ "АгроІнвестор" є прибуток від продажу сільськогосподарської продукції, яка включає продукцію рослинництва та тваринництва. Продукція рослинництва, зокрема зернові та зернобобові, кукурудза та соняшник є основною складовою структури продукції. Продукція тваринництва, включаючи молоко, також важлива для підприємства. Рентабельність підприємства має позитивну динаміку, а коефіцієнти фінансової стійкості свідчать про його платоспроможність та незалежність від зовнішніх кредиторів.

3. Аналіз фінансово-господарської діяльності та фінансового стану підприємства "АгроІнвестор" вказує на те, що підприємство є платоспроможним і має ліквідні активи. Рентабельність та фінансова стійкість підприємства також є на задовільному рівні, а рентабельність власного капіталу свідчить про прибутковість інвестицій.

4. Результати проведеного аналізу засвідчують, що ТОВ АП "АгроІнвестор" має стабільний фінансовий стан і успішно розвивається. Коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, автономії та фінансової стабільності свідчать про високий рівень фінансової стійкості. Рентабельність підприємства показує позитивну динаміку, а рентабельність власного капіталу свідчить про ефективність інвестицій, що дозволяє стверджувати, що ТОВ «АгроІнвестор» вигідно вирізняється за рівнем інвестиційної привабливості. Використання елементів економіко-математичного моделювання дозволило визначити, що найбільший позитивний вплив на інвестиційну привабливість підприємств спричиняє рентабельність продажів. Це свідчить про те, що підвищення рентабельності продажів може сприяти збільшенню інвестиційної привабливості.

РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями забезпечення інвестиційної привабливості підприємства

У сучасних умовах ринку всі підприємства, незалежно від їх галузевої спрямованості та видів діяльності, прагнуть досягти одних і тих же цілей: збільшення доходів, ринкової частки, конкурентних переваг і зниження витрат. Клієнти і постачальники підприємства мають прямий вплив на більшу частину цих цілей.

Успішні підприємства прагнуть здобути якнайбільше платоспроможних клієнтів на ринку та встановити надійні і якісні постачальницькі відносини. Побудова чітких та ефективних взаємовідносин з контрагентами є ключовим аспектом підприємницької діяльності, але це може бути важким, витратним і малоефективним завданням без використання спеціалізованих автоматизованих систем управління взаємовідносинами з клієнтами.

Для підприємств сільськогосподарського сектора особливо важливими є сумлінність постачальників та якість їхньої продукції. Тому для таких підприємств важливо мати добре налагоджені процеси співпраці з постачальниками. Взаємовідносини з клієнтами також мають велике значення, оскільки Україна є аграрною країною з великою кількістю сільськогосподарських підприємств, які конкурують за клієнтів та ринкову частку.

Вивчення питань оптимізації бізнес-процесів та впровадження CRM-систем в діяльність підприємств вже привернуло увагу багатьох вчених, як в Україні, так і за кордоном, наприклад: Кривов'язюк І.В., Рошкевич В.Ф., Стрільчук Р.М., Мозгова Г.В., Морозов А.О., Фомін О.Д., Степанова Т.В., Гринберг П., Шарапа О.М., Малюкіна А. О., Гарафонова О. І. та інші [45, 11,

12, 13, 14]. Актуальність цієї теми полягає в тому, що CRM-системи є новим напрямком автоматизації бізнес-процесів на ринку України, особливо в сільському господарстві. Тому дана тема потребує подальшого детального дослідження.

Розвиток підприємств сільськогосподарської галузі в сучасних умовах відбувається на швидкому та активному рівні. Ці підприємства постійно збільшують свій потенціал, розширюють географію діяльності та нарощують кількість контрагентів. Однак разом з цим зростає і складність управління та координації взаємодії зі всіма цими контрагентами. Впровадження CRM-системи стає важливим кроком для оптимізації господарської діяльності підприємств сільськогосподарської галузі. Ця система дозволяє ефективно управляти відносинами з клієнтами і постачальниками, зберігати та аналізувати важливі дані про них, автоматизувати процеси обробки інформації, і в результаті підвищує продуктивність та ефективність роботи підприємства.

ТОВ «АгроІнвестор» орієнтоване на вдосконалення техніко-виробничого процесу вирощування зернових та технічних культур з метою підвищення рентабельності виробництва та розширення можливостей реалізації готової продукції. Для досягнення цієї стратегії, можливо використовувати багато різноманітних ідей:

- впровадження нової технічної бази виробництва;
- вирішення проблеми ефективного використання основних засобів;
- розширення можливостей виробничих ліній;
- оптимізації використання трудових ресурсів, поліпшення класу якості зернових то олійних культур.

Проте, одним з основних напрямів забезпечення інвестиційної привабливості підприємства ТОВ «АгроІнвестор», на наш погляд, може стати саме впровадження CRM (Customer Relationship Management) системи. Ця система охоплює весь життєвий цикл виробництва продукції і спрощує процеси корпоративного управління для забезпечення швидкості і

доступності інформації. CRM є інноваційною модульною платформою, створеною відповідно до чинного законодавства і пропонує набір функцій, що охоплюють управління документами, комунікацію та обмін робочими процесами. Вона може бути налаштована для використання в будь-якому робочому середовищі, від окремих професіоналів до великих корпорацій.

CRM дозволяє авторизованим користувачам працювати над документами, зберігаючи всі згенеровані версії та коментарі, що прискорює процес формування досьє і допомагає уникнути помилок, що можуть виникнути при одночасному залученні багатьох експертів.

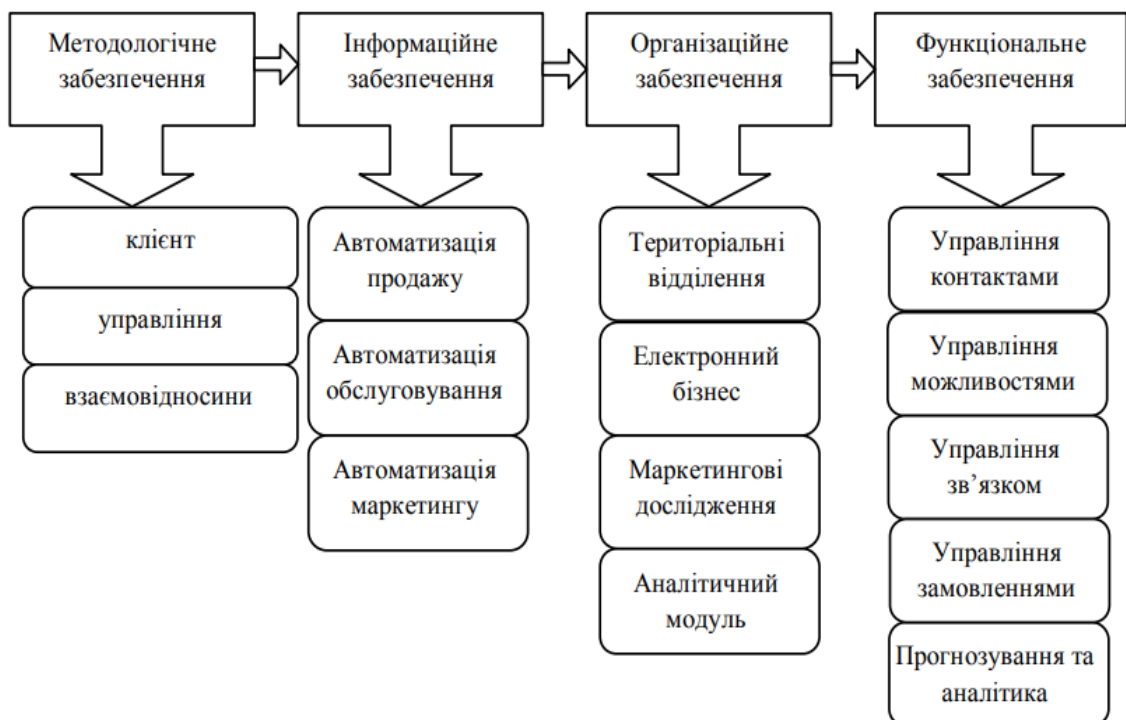


Рис. 3.1. Складові елементи CRM-концепції [17]

ТОВ «АгроІнвестор» прагне побудувати міжнародний бренд і для цього здійснює цифрову трансформацію компанії та впроваджує найсучасніші інструменти відповідно до стандартів ЄС і США. CRM стає стандартом для багатьох країн світу. При впровадженні проекту CRM системи передбачимо, що кількість авторизованих користувачів складе близько 100. CRM має кілька важливих переваг, що сприяють підвищенню інвестиційної привабливості ТОВ «АгроІнвестор» [35, 17]:

- Автоматизація документообігу та використання CRM. Зменшення часу на рутинні операції: CRM програма дозволяє автоматизувати процеси створення, обробки та обліку документів, що дозволяє спрацьовувати ефективніше та ефективно витратити час. Управління зовнішнім та внутрішнім документообігом: CRM програма надає інструменти для керування як зовнішнім, так і внутрішнім документообігом компанії, що спрощує взаємодію з клієнтами, постачальниками та співробітниками. Автоматичне формування документів: Система дозволяє створювати документи на основі шаблонів, що зменшує ймовірність помилок та сприяє однотипності документів. Електронне сховище документів: CRM програма дозволяє створити централізоване електронне сховище документів, що полегшує їх зберігання та пошук. Колективна робота з документами: CRM програма дозволяє організувати колективну роботу з документами, надаючи можливість співробітникам спільно працювати над документами та встановлювати права доступу. Електронне візування: CRM програма може підтримувати електронне візування документів, що спрощує процес схвалення та підписання. Підтримка взаємозв'язків між документами: Система дозволяє вести облік взаємозв'язків між різними документами, що полегшує їхнє відстеження та аналіз.

- Планування посівів та врожаю: CRM може бути використана для відстеження планування посівів та розподілу ресурсів, таких як насіння, добрива та обладнання. Це допомагає забезпечити оптимальне використання ресурсів та збільшити врожайність.

- Управління інвентарем: CRM може бути використана для ведення обліку інвентарю, такого як запаси насіння, добрива та інше обладнання. Це дозволяє підприємству забезпечити наявність необхідних ресурсів в потрібний час.

- Управління продуктивним портфелем: будь-якій комерційній організації важливо надавати продукти та послуги високої якості за конкурентними цінами, постійно вдосконалювати продуктивні лінійки. CRM

система дозволяє структурувати номенклатуру і управляти повним каталогом товарів і послуг компанії. Можливості CRM забезпечують ведення обліку спеціальних цін та знижок, аналіз даних і взаємозв'язків для надання клієнтам оптимальної пропозиції пакета послуг та визначення популярних продуктів.

- Мінімальний негативний вплив на навколишнє середовище: Зменшення використання паперу та інших ресурсів сприяє зниженню негативного впливу на довкілля.

- Автоматизація маркетингу в CRM програмах. CRM-система дозволяє оптимально організувати управління маркетингом компанії: проводити маркетингові заходи, управляти ресурсами та бюджетами на маркетинг, координувати маркетингові дії.

- Аналіз ринку. Одна з головних функцій CRM-системи - допомагати менеджерам планувати продажі, організовувати прозоре управління угодами та оптимізувати канали продажів.

- CRM є важливим інструментом для підвищення якості обслуговування клієнтів. Збільшення задоволеності клієнтів: CRM-система допомагає вести детальну базу даних про клієнтів та їхній історії взаємодії з компанією. З цієї інформації можна вивчити потреби та попередні запити клієнтів, що дозволяє надавати більш персоналізовані послуги. CRM допомагає визначити потенційних клієнтів та вести ефективну комунікацію з ними, що дозволяє розділити клієнтів на групи за різними критеріями, такими як інтереси, розмір замовлення або історія покупок. Це допомагає зосередити увагу на кожній групі та вигідно взаємодіяти з ними. В цілому, будь-яка компанія повинна розглядати перехід на CRM, коли вона досягає певного рівня активності та обсягу клієнтів. Це дозволяє ефективно використовувати ресурси та збільшувати прибуток.

- Моніторинг погодних умов: CRM системи можуть бути інтегровані з сервісами моніторингу погодних умов. Це допомагає сільськогосподарським підприємствам приймати рішення щодо поливу, обробки рослин та інших агрономічних заходів на основі актуальної інформації про погоду.

- Управління контрактами з постачальниками: CRM може бути використана для ведення контрактів з постачальниками сільськогосподарських ресурсів, таких як насіння, добрива, обладнання та послуги. Вона допомагає контролювати та відстежувати всі угоди та зобов'язання.

- CRM системи можуть бути інтегровані з сенсорами та IoT-пристроями для моніторингу росту рослин. Вони дозволяють відстежувати фізичні параметри, такі як вологість ґрунту, рівень освітлення та температура, що допомагає забезпечити оптимальні умови для вирощування.

- Планування обробки полів: CRM система може допомагати встановлювати графіки обробки полів, включаючи час та види обробки. Це сприяє оптимальному використанню обладнання та ресурсів.

- Аналіз врожаю: CRM може вести облік врожаю та аналізувати результати вирощування різних культур. Це допомагає приймати рішення щодо оптимального розподілу ресурсів на майбутні сівоزمіни.

Завдяки цим перевагам CRM може сприяти збільшенню інвестиційної привабливості ТОВ «АгроІнвестор». Подібні інновації та впровадження нових технологій можуть залучати інвесторів та підвищувати конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Таким чином, запропоновано напрям забезпечення інвестиційної привабливості підприємства: реалізація системи CRM.

3.2. Організаційний план впровадження інвестиційного проекту та оцінювання ризиків

Для досягнення успіху в управлінні проектом важливо враховувати кілька основних аспектів. Перший з них - це ефективне керування змістом проекту та його якістю. Це включає в себе чітке визначення мети та завдань проекту, а також точне формулювання його обсягу і змісту (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Складові управління змістом проєкту і якістю

№ з/п	Складові етапу	Проект 1
1	Тип проєкту	Інвестиційний
2	Актуальність проєкту	Можливість удосконалення системи управління виробництвом, збільшення точності прийняття рішень, підвищення рентабельності та зменшення ризиків компанії є важливою передумовою для ініціації проєкту. Проєкт був запропонований з метою розширення ринкових можливостей, підвищення прибутковості та необхідності підвищення інвестиційної привабливості компанії на ринку.
3	Цілі проєкту	<ul style="list-style-type: none"> - автоматизації документообігу та поліпшення управління документами на підприємстві. - Здійснити додатковий прибуток завдяки ефективнішому управлінню документами та зменшенню витрат. - Підвищити рентабельність діяльності підприємства завдяки оптимізації робочих процесів та збільшенню продуктивності. - Залучити додаткових клієнтів завдяки покращеному обслуговуванню та надійному управлінню документами. - Розширити частку на ринку завдяки покращеній репутації та більш конкурентоздатній пропозиції для клієнтів.
4	Результати проєкту	Загальний результат впровадження CRM системи полягає в покращенні управління підприємством, збільшенні прибутковості, підвищенні лояльності клієнтів, забезпеченні конкурентної переваги на ринку та підвищенні інвестиційної привабливості підприємства.
5	Обмеження і припущення	Тривалість проєкту повинна бути не більше 12 місяців. Інвестиції не повинні перевищувати 5,0 млн грн.

Джерело: [Складено автором]

Управління ресурсами проєкту включає в себе наступні основні кроки:

- Оцінка ресурсомісткості робіт. Визначення необхідних ресурсів для виконання різних етапів проєкту, включаючи робочу силу, матеріали, обладнання та інші ресурси.

- Оцінка вартості ресурсів. Розрахунок вартості необхідних ресурсів, їхньої оплати, закупівлі матеріалів і т. д.

- Оптимізація ресурсів. Пошук способів оптимізації використання ресурсів, щоб знизити витрати і підвищити ефективність.

- Складання графіків виконання робіт. Розроблення графіків, які визначають порядок виконання робіт, ресурси, що використовуються на кожному етапі, і тривалість проекту.

- Моніторинг та контроль ресурсів. Відстеження використання ресурсів на протязі виконання проекту, вирішення проблем і забезпечення, щоб ресурси були використані ефективно.

Таблиця 3.2

Структурна декомпозиція робіт проекту «Впровадження системи CRM з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства»

№ з/п	Цілі/Підцілі	Результати
1	Впровадження CRM системи	
2	Підготовчий етап	
3	Збір інформації про продукт	Звіт маркетингового відділу
4	Збір даних про інформаційні системи підтримки	Звіт маркетингового відділу
5	Оцінка технічних можливостей системи	звіт маркетингового відділу
6	Збір даних про обладнання	перелік необхідного обладнання
7	Підготовка бізнес-плану проекту, прийняття рішення про реалізацію	складання шаблону бізнесплану
8	Закупівля обладнання	укладання договорів з постачальниками обладнання
9	Підготовка документації для проведення тендеру	документи для участі в тендері
10	Розсилка пропозицій на участь в тендері	пропозиції на участь в тендері
11	Проведення тендеру, аналіз та вибір постачальника	документи для участі в тендері і пропозиції на участь в тендері
12	Технологічні дослідження	технічні характеристики обладнання
13	Розробка інформаційного забезпечення	технічні характеристики обладнання
14	Налагодження обладнання	технічні характеристики обладнання
№	Цілі/Підцілі	Результати
15	Тестування обладнання	технічні характеристики обладнання
16	Підготовка технічної документації	технічні характеристики обладнання
17	Навчання персоналу	інструктаж
18	Реалізація проекту	Документи по проекту

Джерело: [Складено автором]

У реалізації проекту беруть участь наступні трудові ресурси: відділ маркетингу, головний інженер і заступник директора з питань інформатизації. Проект передбачає фазу впровадження тривалістю 12 місяців.

Управління ризиками є важливою частиною проектного управління. Ризики проекту можуть бути розділені на кілька категорій, такі як фінансові, валютні, технологічні та виробничі. Для успішної реалізації проекту важливо аналізувати ці ризики і розробляти стратегії їх подолання або мінімізації.

Таблиця 3.3

Ризики реалізації проектів з підвищення інвестиційної привабливості компанії

№ з/п	Група ризиків	Ймовірність настання	Складові	Заходи зі зменшення та план дій
1	Вартість і час впровадження	0,3	Процес впровадження CRM може бути витратним та часоємним. Це включає витрати на програмне забезпечення, налаштування, навчання персоналу та інфраструктуру. Затримки та перевищення бюджету можуть бути значними ризиками.	Провести детальний аналіз вартості та графіка впровадження перед початком проекту. Створити резервний бюджет на випадок затримок чи перевищення витрат. Вивчити досвід і рекомендації інших компаній, які вже впроваджували CRM системи.
2	Невідповідність потребам	0,1	Якщо CRM система не буде належним чином налаштована та адаптована до специфічних потреб аграрної компанії, вона може бути неефективною і навіть завдати шкоди бізнесу.	Провести відповідну попередню оцінку потреб компанії та налаштувати CRM систему на їхнє задоволення. Залучити фахівців із досвідом впровадження CRM систем в аграрному секторі.

№ з/п	Група ризиків	Ймовірність настання	Складові	Заходи зі зменшення та план дій
3	Кадрові	0,15	Іноді співробітники можуть бути неприйнятними до змін та нової системи, що може спричинити опір та зниження продуктивності. Навчання персоналу використовувати нову CRM систему може бути трудомістким та вимагати витрат часу та ресурсів. Недостатнє керівництво та відсутність чіткого плану можуть призвести до невдачі проекту.	Провести навчання персоналу та створити інструкції для користувачів. Залучити внутрішніх чи зовнішніх тренерів, які допоможуть персоналу адаптуватися до нової системи. Створити навчальні програми та регулярно оновлювати їх. Забезпечити доступ до ресурсів для самонавчання персоналу. Призначити відповідального керівника проекту, який має досвід у впровадженні CRM систем. Створити докладний план проекту зі списком завдань та відповідальними особами.
4	Брак якості та безпеки даних	0,1	CRM система побудована на даних, тому якщо дані низької якості або застарілі, це може призвести до некоректних аналітичних результатів та неправильних рішень. Збереження та захист конфіденційних даних клієнтів є критичним завданням. Недостатня безпека може призвести до порушень даних та втрати репутації компанії.	Почати проект з аналізу та очищення даних, щоб вони були точними та актуальними. Використовувати сучасні методи шифрування та захисту даних. Регулярно оновлювати програмне забезпечення для забезпечення безпеки.
5.	Зміна бізнес-процесів	0,4	Впровадження CRM може вимагати перегляду та зміни існуючих бізнес-процесів, що може бути складним завданням.	Визначити, які бізнес-процеси потребують змін у зв'язку з впровадженням CRM системи. Залучити керівництво та ключових співробітників до процесу зміни.

Джерело: складено автором

Рівень ризикованості проекту є дуже низьким. Також більшість ризики вирішуються детальним та точним аналізом з оцінкою. Всіма ризиками можна управляти.

Управління комунікаціями та інформаційне забезпечення проекту - це критичний аспект успішного виконання проекту. Це включає в себе не тільки вибір продавців і постачальників, але і ефективну комунікацію зі всіма сторонами, які зацікавлені у проекті, а також забезпечення потрібною інформацією для внутрішньої команди проекту.

Організаційна структура проекту визначає, як різні підрозділи та команди будуть спілкуватися та співпрацювати між собою. Ось деякі ключові аспекти управління комунікаціями та інформаційним забезпеченням:

- вибір продавців та постачальників;
- комунікація зі зацікавленими сторонами. Ефективна комунікація з клієнтами, інвесторами, регуляторами та іншими зацікавленими сторонами проекту. Забезпечення вчасного та чіткого інформування про стан проекту та досягнення цілей;
- внутрішня комунікація: Систему комунікації всередині проектної команди;
- інформаційна політика: правила доступу до конфіденційної інформації та управління документацією;
- функціональні обов'язки: конкретні функціональні обов'язки та відповідальності мають різні підрозділи та співробітники в проекті. Це допоможе уникнути конфліктів та дублювання завдань;
- управління комунікаціями та інформаційним забезпеченням вимагає систематичного підходу та уважності до деталей, а також здатності ефективно спілкуватися з різними сторонами проекту.

Таблиця 3.4

**Характеристика і функції підрозділів управління проектом
«Реалізація CRM-системи»**

Підрозділ	Характеристика і функції
Менеджер проекту	Керує розробкою програмної системи. Несе повну фінансову відповідальність за виконання проекту. Контролює ресурси проекту
Група системної інженерії	Колектив виконавців, які несуть відповідальність за специфікацію системних вимог; їх розподіл за програмноапаратних компонентів; специфікацію інтерфейсів між компонентами; моніторинг проектування та реалізації цих компонентів у відповідності зі специфікаціями
Група програмної інженерії	Це колектив виконавців проекту (розробників і менеджерів), які несуть відповідальність за розробку і супровід ПЗ проекту.
Група підтримки розробки	Колективи виконавців (менеджери і штат), пов'язаних з різними аспектами програмної інженерії (оцінкою якості, управлінням конфігурацією та ін), але не несуть пряму відповідальність за продукт, що розробляється
Група процесу розробки ПЗ	Колектив фахівців, що займаються визначенням, супроводом і поліпшенням технологічного процесу
Група системного тестування	Колектив виконавців (розробники і штат), які несуть відповідальність за планування та проведення незалежного системного тестування ПЗ з метою встановлення відповідності продукту ПЗ вимогам
Група управління конфігурацією ПЗ	Колектив виконавців (менеджери і штат), що виконують планування і реалізацію дій, що гарантують дотримання дисципліни розробки відповідно до вимог технологічного процесу і стандартів.
Група навчання	Колектив виконавців (менеджери і штат), які несуть відповідальність за координацію та систематизацію діяльності з навчання в організації (підготовка навчальних матеріалів, проведення навчання).
Навчальний центр	Забезпечення ознайомлення працівників з нововведеннями продукту, проведенням тренінгів
Науково-технічна рада	Науково-технічна рада розглядає та обговорює найважливіші технічні питання щодо діяльності компанії, розглядає концепції з перспективних напрямків розвитку, стратегічні питання
Служба якості	З метою зниження ризику, пов'язаного з розробкою проектів ПЗ, працює незалежно від менеджера проекту і несе відповідальність безпосередньо перед віце-президентом.
Служба маркетингу та реклами	Аналіз і прогнозування ринку, розробка комунікаційної політики, заходів стимулювання збуту. рекламна діяльність

Джерело: складено автором

Управління конфігураціями та змінами - це важлива галузь управління проектом, яка включає в себе встановлення процедур для обробки змін та

запитів на їхнє виконання в рамках проекту. Основні аспекти управління конфігураціями та змінами включають [20]:

1. Процедури обробки змін: розробка чітких та структурованих процедур для прийняття, реєстрації, оцінки та впровадження змін у проєкті. Це включає в себе визначення відповідальних осіб та кроків, необхідних для впровадження змін.

2. Управління конфігураціями: систематичний контроль та управління версіями різних елементів проєкту, включаючи програмне забезпечення, документацію та інші складові. Це допомагає уникнути конфліктів та забезпечити цілісність проєкту.

3. Відстеження змін. Постійне відстеження змін та їхнього впливу на проєкт. Важливо забезпечити, щоб всі зміни були відомі та враховані в планах проєкту.

4. Підбір інструментів. Визначення необхідних інструментів та технологій для управління конфігураціями та змінами. Це може включати в себе використання спеціалізованих програмних засобів.

5. Управління ризиками. Оцінка ризиків, пов'язаних зі змінами в проєкті, та прийняття заходів для їх управління та мінімізації.

6. Управління конфігураціями та змінами допомагає забезпечити стабільність та контроль у проєкті, а також уникнути непередбачуваних проблем та змін у планах проєкту.

7. Управління проєктним середовищем і технологіями, контроль і моніторинг стану проєкту також є важливими аспектами управління проєктом. Вони допомагають забезпечити ефективне виконання проєкту та досягнення поставлених цілей.

Визначимо зведені витрати на розробку та обслуговування CRM-системи (табл.3.5).

Таблиця 3.5

Зведені витрати на розробку та обслуговування CRM-системи

Назва групи/компонента системи	у.о з урахуванням ПДВ	Термін розробки	Загальна вартість розробки, у.о
Електронний архів	120	6 міс	8400
Автоматизація ділових процесів (Workflow)	80		
Обмін даними (Data Exchange)	900		
Адміністрування та безпека	300		
Функціональні підсистеми			
Діловодство та контроль виконавчої дисципліни	180	5 міс	2700
Звернення громадян та пайщиків	180		
Підготовка документів	30		
Архівна справа	150		
Додаткові модулі			
Текстовий пошук	15	5 міс	1685
Штрих-кодування	20		
Сканування та розпізнавання	150		
Будівник процесів	500		
Web-клієнт	100		
Інструментарій розробника	400		
Помічник на основі OpenAi ChatGPT4	500		

Джерело: [Складено автором]

Таким чином, загальна вартість розробки CRM-системи становитиме 468.000 тис. грн (12 785 дол).

3.3. Економічне обґрунтування проекту забезпечення інвестиційної привабливості

Опрацювання позитивних практик впровадження CRM-систем для підприємств вітчизняного АПК доводить, що подібна новація сприяє

збільшенню об'сягів продажу на 50 %, рівня задоволеності клієнтів – на 20 %, зниженню витрат на збут і обслуговування – 21 % [17], підвищення ефективності персоналу на 15%, скорочення циклу реалізації послуги на 10%, скорочення втрат клієнтів на 5%, зменшення дебіторської заборгованості на 15% [39]. Враховуючи вищенаведені обґрунтування щодо реалізації проекту «Реалізація CRM-системи», здійснимо економічне обґрунтування проекту забезпечення інвестиційної привабливості та оцінимо його вплив на фінансові результати підприємства, позитивний вплив на показники економічної ефективності діяльності та підвищення результатів діяльності, в першу чергу, прогнозуючи обсяги зростання реалізації продукції і зниження витрат на збут.

Таблиця 3.6

Витрати на реалізацію проекту «Впровадження CRM-системи з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства»:

Етап	Назва фази/задачі	Витрати
1	2	3
	Інвестиційні витрати	1315000,00 грн
1	Впровадження CRM-системи	615000,00 грн
	Підготовчий етап	20000,00 грн
	Збір інформації про продукт	5000,00 грн
	Збір даних про інформаційні системи підтримки	6000,00 грн
	Оцінка технічних можливостей системи	4000,00 грн
	Збір даних про обладнання	1000,00 грн
	Підготовка бізнес-плану проекту, прийняття рішень про реалізацію	11000,00 грн
	Закупівля обладнання	4500,00 грн
	Підготовка документації для проведення тендеру	2500,00 грн
	Проведення тендеру, аналіз та вибір постачальника	1500,00 грн
	Технологічні дослідження	30000,00 грн
	Розробка інформаційного забезпечення	468000,00 грн
	Налагодження та тестування обладнання	7000,00 грн
	Тестування обладнання	4500,00 грн
	Підготовка технічної документації	4000,00 грн
	Навчання персоналу	30000,00 грн
	Реалізація проекту	16000,00 грн
2	Витрати на придбання обладнання	
	Обладнання	700 000 грн

Джерело: [розраховано автором]

Таким чином, інвестиційні витрати за проектом становлять 1315000 грн, 700000 грн – це витрати на придбання обладнання для впровадження проекту «Впровадження CRM-системи із метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства». 615000 грн складають витрати на впровадження системи, зокрема на підготовчий етап та процес організації вибору та проведення тендеру на придбання обладнання.

Здійснено економічне обґрунтування проекту забезпечення інвестиційної привабливості. Враховуючи фактичні показники діяльності ТОВ «АгроІнвестор» у 2018-2022 рр. побудуємо моделі та визначимо прогностні показники діяльності підприємства на 2023-2024. Для цього скористаємося засобами MS Excel та побудуємо рівняння регресії.

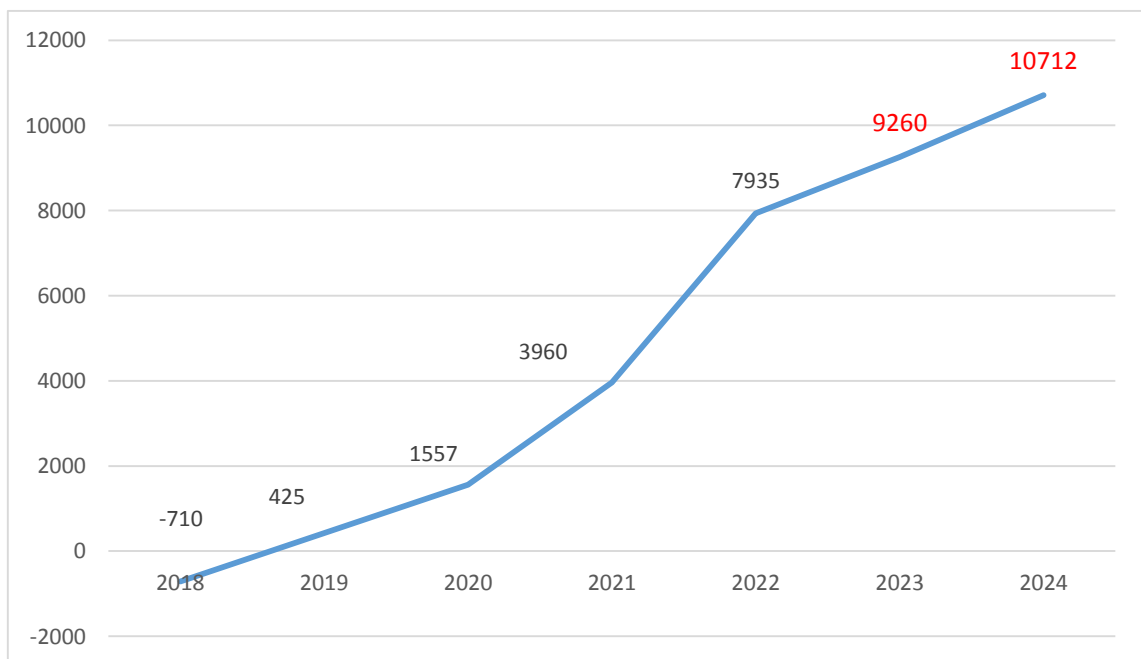


Рис. 3.2. Лінія тренду динаміки чистого прибутку

Використаємо рівняння регресії: $y = a + bX$

для прогнозування чистого прибутку на 2023-2024 роки.

2023 рік 9260 тис. грн.

2024 рік 10712 тис. грн.

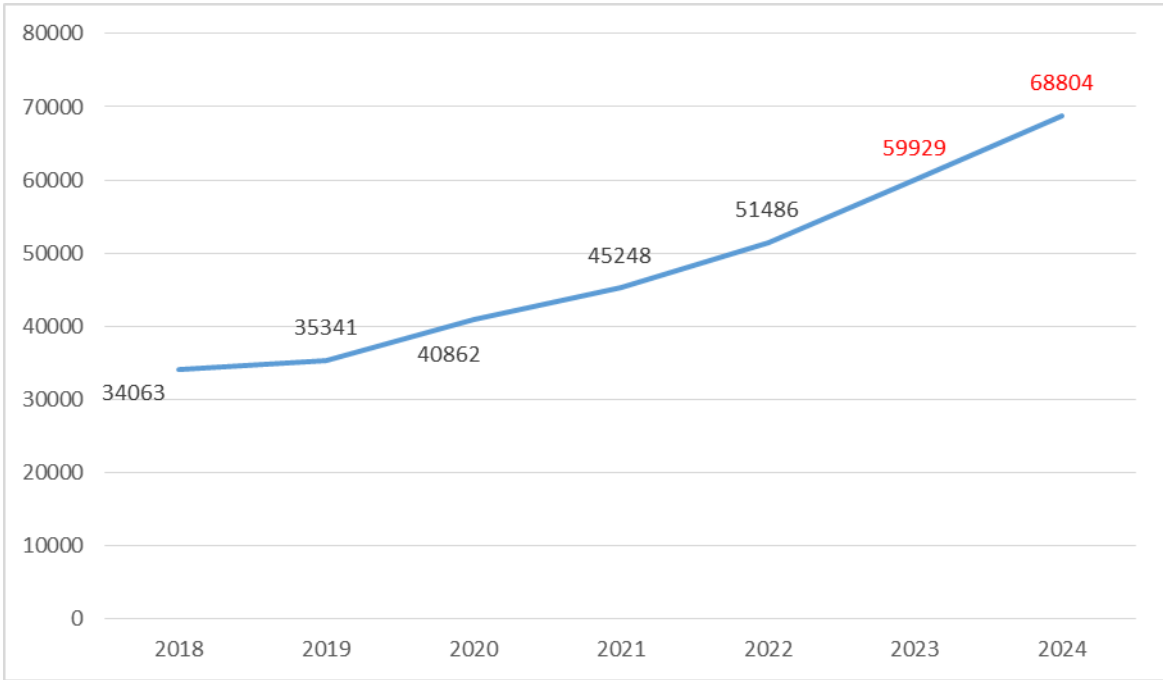


Рис. 3.3. Лінія тренду динаміки виручки

Отже, використаємо рівняння регресії для прогнозування виручки на 2023-2024 роки :2023 рік 59929 тис. грн; 2024 рік 68804 тис. грн Проведемо аналогічні розрахунки для прогнозу активів та власного капіталу (рис. 3.4, 3.5).

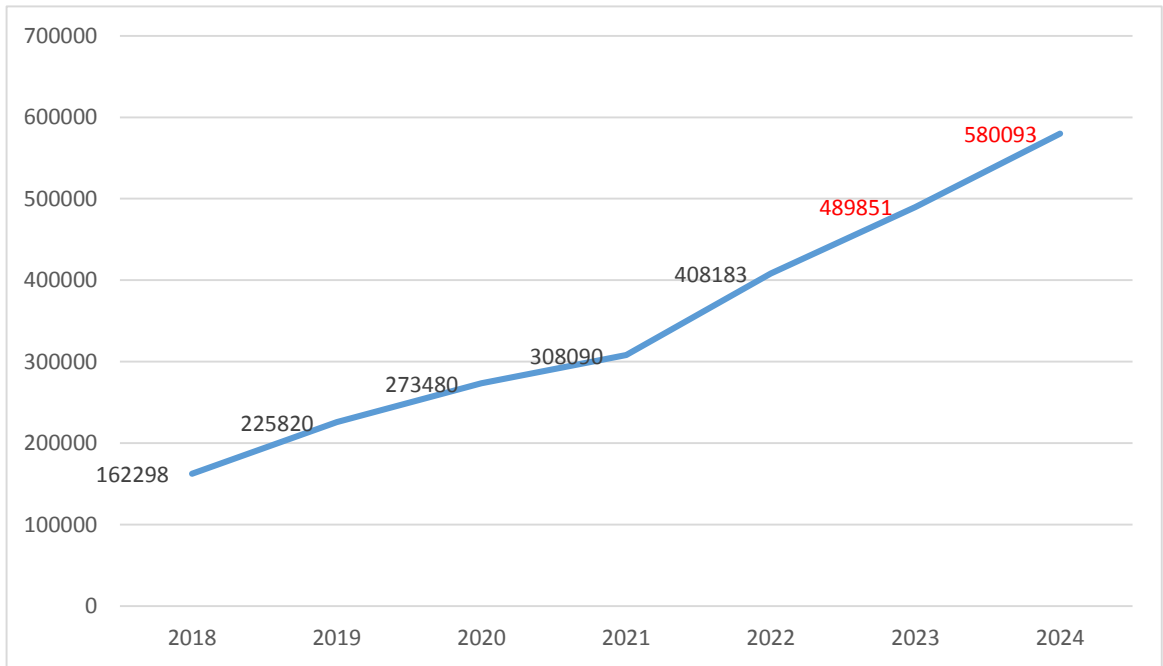


Рис. 3.4. Лінія тренду динаміки активів

Використаємо рівняння регресії: $y = a + bX$

для прогнозування активів на 2023-2024 роки:

2023 рік 489851 тис. грн; 2024 рік 590093 тис. грн;

Зробимо аналогічні розрахунки для прогнозу активів та власного капіталу (рис. 3.7, 3.8).

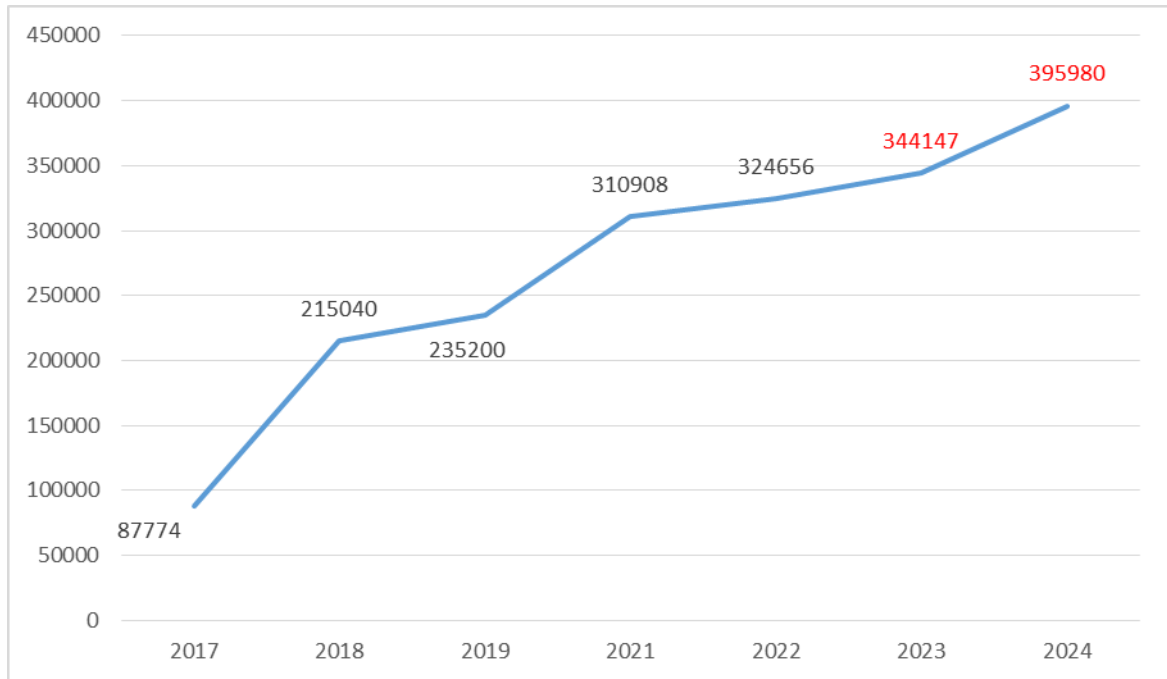


Рис. 3.5. Лінія тренду динаміки власного капіталу

Використання рівняння регресії:

$$y = a + bX$$

Y - рівень власного капіталу; X – рік; a - вільний член (початковий рівень власного капіталу); b - нахил (коефіцієнт);

- для прогнозування власного капіталу на 2023-2024 роки виявило такі результати - 2023 рік 344147 тис. грн; 2024 рік 395980 тис. грн.

Зведемо у табл. 3.7 показники для розрахунку інвестиційної привабливості проекту. Згідно розрахунку, інвестиційні витрати ТОВ «АгроІнвестор» у порівнянні з його показниками діяльності, зокрема з чистим прибутком, досить низькі, то інвестиційний проект привабливий для впровадження. Індекс дохідності вищий за 100%, а період окупності менше 1 року при запланованому періоді реалізації 12 місяців.

Таблиця 3.7

Показники для розрахунку інвестиційної привабливості проекту:

Показники	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Чистий прибуток, тис. грн	3960	7935	9260	10712
Виручка, тис. грн	34065	51490	59929	68804
Активи, грн	273480	308090	489510	580093
Власний капітал, тис. грн	310908	324656	344147	395980
Чистий грошовий потік, тис. грн		7935	9260	10712
Інвестиційні витрати, тис. грн		-1315		
Коеф. дисконтування		1	0,83	0,69
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.		7935	7685	7391
Чистий приведений дохід, тис. грн		6620	7685	7391
Індекс дохідності проекту	Більше 100%			
Період окупності проекту	Менше 1 року			

Джерело: [складено автором]

Унаслідок реалізації проекту планується підвищення виручки та чистого прибутку на 2023-2024 роки (рис. 3.6)

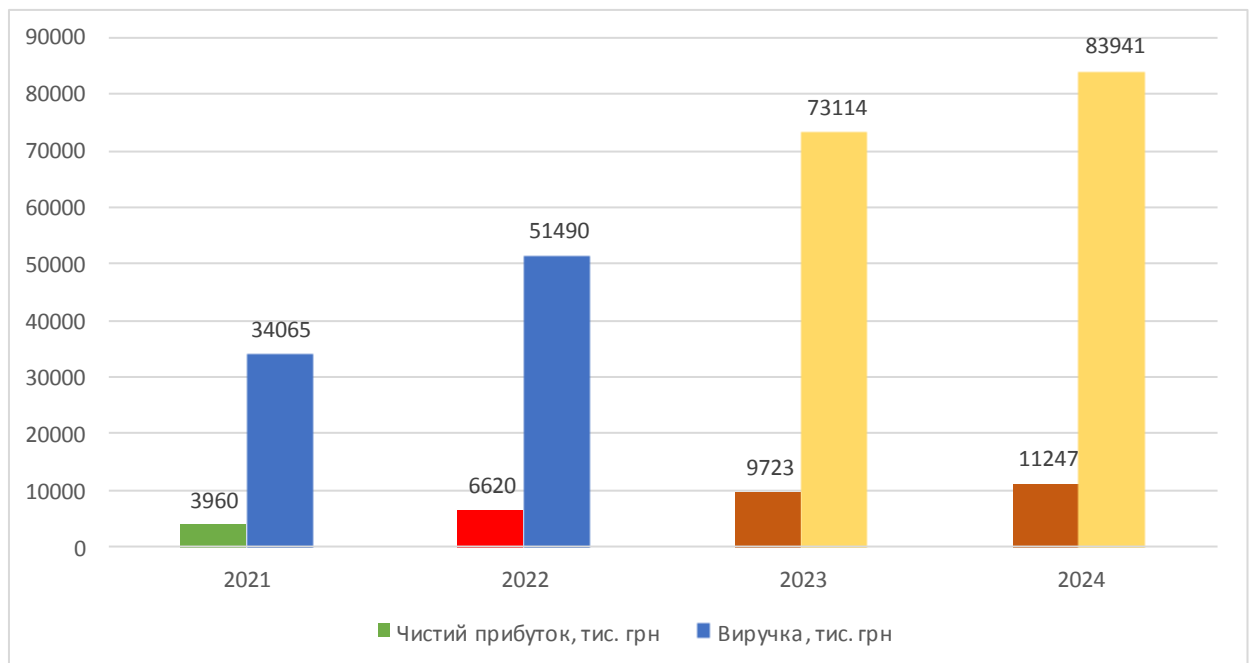


Рис. 3.6 Динаміка виручки та чистого прибутку
внаслідок реалізації проекту

Таблиця 3.8

Характеристики фінансової ефективності впровадження CRM-системи

Зміни показників	Прогнозований показник тис. грн.	
	2023	2024
1	2	3
Зростання обсягу продажів (збільшення чистого доходу від реалізації продукції тис. грн) (на 22%)	74911	86005
Збільшення фінансового результату (прибутку тис. грн) (на 5%) З врахуванням зниження: - адміністративних витрат на продаж та маркетинг (на 21%) - підвищення ефективності персоналу на 15%, - скорочення циклу реалізації послуги на 10%, - скорочення втрат клієнтів на 5%, - зменшення дебіторської заборгованості на 15%	9723	11247

Джерело: [складено автором]

Далі, здійснимо розрахунок показників рентабельності продажу, оборотності активів, фінансового важеля та рентабельності власного капіталу за моделлю Дюпона, представленої в другому розділі:

Таблиця 3.9

Прогнозні показники ефективності діяльності за моделлю Дюпона:

Показники	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Чистий прибуток, тис. грн	3960	6620	9723	11247
Виручка, тис. грн	45250	51490	73114	83941
Активи, грн	273480	408183	489510	590093
Власний капітал, тис. грн	301908	324656	344147	395980
Рентабельність продажу (Return on Sales) RS	0,087	0,128	0,133	0,134
Оборотність активів (Asset Turnover) AT	1,41	0,51	0,74	0,73
Фінансовий важіль (Financial Leverage) FL	1,28	1,33	1,38	1,41
Рентабельність власного капіталу (Return on Equity) ROE	0,98	1,11	1,23	0,32
Індекс інвестиційної привабливості	5,33	5,40	5,45	5,57

Індекс інвестиційної привабливості підприємства на прогностичний період демонструє позитивну динаміку росту, що є позитивним сигналом. Наприклад, у 2024 році він очікується на рівні 5,57, що вище, ніж в 2022 році (5,40). Важливо відзначити, що загальний характер цього показника є сталим без раптових різких змін у напрямку збільшення чи зменшення. З цього аналізу можна зробити висновок, що прогностичні показники відповідають фактичним, що свідчить про стійкість фінансової моделі. Отже, висунута гіпотеза про вплив рентабельності продажів на інвестиційну привабливість підприємства підтверджується.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі, на підставі аналізу, проведеного в попередньому розділі, та у відповідності до висунутих гіпотез, було запропоновано впровадити CRM-систему для підприємства ТОВ «АгроІнвестор». На початковому етапі було розроблено план впровадження CRM-системи з делегуванням виконавчих функцій відділу продажів.

1. На першому етапі запровадження інвестиційного проєкту, спрямованого на підвищення інвестиційної привабливості, було створено докладний план впровадження CRM-системи. При його формуванні враховані всі ключові показники ефективності підприємства за попередній період. Також проведено тестування CRM-системи протягом одного місяця. За результатами тестової роботи менеджера з продажів, який використовував інструменти автоматизації процесу, загальний рівень ефективності зріс на 8,3%, в порівнянні з очікуваними 5%, використання системи підвищило ефективність комунікацій з очікуваних 50% до фактичних 30,07%.

2. Обґрунтовано, що запровадження нової системи сприяє покращенню двох ключових операційних показників - кількості контактів та кількості комунікацій. Зростання кількості співробітників та впровадження CRM-системи також підвищує суму витрат, але цей розрив між доходами і

витратами залишається позитивним. Згідно проведених розрахунків, інвестиційні витрати ТОВ «АгроІнвестор» у порівнянні з його показниками діяльності, зокрема з чистим прибутком, досить низькі, а інвестиційний проект привабливий для впровадження. Індекс дохідності вищий за 100%, а період окупності менше 1 року при запланованому періоді реалізації 12 місяців

4. Визначено, що індекс інвестиційної привабливості підприємства на прогностичний період демонструє позитивну динаміку зростання. Так у 2024 році він очікується на рівні 5,57, що вище, ніж в 2022 році (5,40). Важливо відзначити, що загальний характер динаміки цього показника є сталим без раптових різких змін у напрямку збільшення чи зменшення. Відтак, висунута гіпотеза про вплив рентабельності продажів на інвестиційну привабливість підприємства підтверджується.

5. Обгрунтовано, що обсяг реалізації і чистий прибуток при впровадженні запропонованої системи зростатимуть. Відповідно до прогностичної моделі, рентабельність продажів, рентабельність власного капіталу і оборотність активів є суттєвими факторами, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного дослідження і розрахунків в кваліфікаційній роботі можна зробити наступні висновки і пропозиції:

1. Обґрунтовано дискусійний характер поняття «інвестиційна привабливість підприємства» та відсутність одностайності в його трактуванні вченими. Запропоновано визначати категорію «*інвестиційна привабливість підприємства*» як інтегральну характеристику фінансової стійкості й економічної ефективності підприємства, що відбивають синергетичну взаємодію кількісних та якісних показників його платоспроможності, стійкості фінансового стану, структури виробничого процесу, якості і асортименту продукції, ефективності використання інформаційно-комунікативних технологій для управління і взаємодії з інвесторами, постачальниками, споживачами.

2. Досліджено інструментарій аналізу інвестиційної привабливості підприємства, що включає в себе значний спектр показників, які використовуються для оцінки фінансового стану, ринкової позиції та перспектив діяльності підприємства. Констатовано відсутність єдиного методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Узагальнення наявних підходів дозволило обґрунтувати переваги й недоліки методів дисконтування, експертного аналізу, рейтингової оцінки тощо.

3. Структура управління досліджуваного підприємства базується на лінійно-функціональній організації, де функціональні підрозділи реалізують технічні аспекти виробництва та формують пропозиції щодо управління виробничим процесом. ТОВ "АгроІнвестор" проводить діяльність в галузі рослинництва, свинарства, молочного скотарства, відгодівлі тварин, м'ясної переробки, відділку шкур, молочної переробки, має хлібзавод, мельницю, елеватор. Головним джерелом доходів ТОВ "АгроІнвестор" виступає прибуток від продажу аграрної продукції. Рентабельність підприємства має

позитивну динаміку, а коефіцієнти фінансової стійкості свідчать про його платоспроможність й незалежність від зовнішніх кредиторів.

4. Оцінка фінансово-господарської діяльності і фінансового стану ТОВ "АгроІнвестор" вказує на те, що підприємство платоспроможне, має стабільний фінансовий стан, успішно розвивається. Коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, автономії і фінансової стабільності вказують на високий рівень фінансової стійкості. Рентабельність підприємства має позитивну динаміку, а рентабельність власного капіталу доводить ефективність інвестицій, що дозволяє стверджувати, що «АгроІнвестор» вирізняється за рівнем інвестиційної привабливості. Використання інструментарію економіко-математичного моделювання дозволило встановити, що найбільший позитивний вплив на інвестиційну привабливість спричиняє рентабельність продажів.

5. З метою підвищення інвестиційної привабливості досліджуваного підприємства запропоновано впровадити реал CRM-систему. При формуванні плану впровадження CRM-системи враховані ключові показники ефективності діяльності підприємства за попередні роки.

6. Для апробації інвестиційного проекту здійснене тестування CRM-системи протягом місяця. Було виявлено зростання загального рівня ефективності на 8,3% (порівнянні з очікуваними 5%), підвищення ефективності комунікацій з прогнозованих 50% до фактичних 30,1%. Доведено, що запровадження нової системи сприятиме покращенню 2 ключових операційних показників (кількості контактів і кількості комунікацій).

7. Проведені розрахунки виявили, що інвестиційні витрати ТОВ «АгроІнвестор» у порівнянні з його показниками діяльності, зокрема з чистим прибутком, не високі, а інвестиційний проект привабливий для впровадження. Індекс дохідності є вищим за 100%, а період окупності менший від 1 року при запланованому періоді реалізації у 12 місяців.

8. Визначено, що індекс інвестиційної привабливості ТОВ «АгроІнвестор» на прогностичний період має позитивну динаміку зростання. Так у 2024 р. він очікується на рівні 5,57, що є вищим, ніж в 2022 р. (5,40). В той же час, о загальний характер динаміки показника є сталим. Доведено, що обсяг реалізації і чистий прибуток при впровадженні CRM-системи зростатимуть. Відповідно до прогностичної моделі, рентабельність продажів, рентабельність власного капіталу й оборотність активів є суттєвими факторами, які впливатимуть на інвестиційну привабливість підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23 лютого 1998 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (дата звернення: 15.04.2020).
2. Вахович І. М., Денисюк Г. Л. Концептуальні засади інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону. Актуальні проблеми економіки.
3. Балдинюк А. Г. Побудова та реалізація інвестиційних стратегій розвитку підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 12. С. 30–34.
4. Економічна статистика, Економічна діяльність, Капітальні інвестиції https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ioz_19.htm
5. Білик В.В. Сутність інвестицій та наукові підходи до інвестиційної діяльності / В.В. Білик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 2, Т. 2. – С. 112–115
6. Толюпа Н. В. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління. Економіка та держава. 2015. №4. С. 65–66.
7. Близнюк А. О., Шершенюк О. М. Інвестиційна діяльність в період економічної кризи. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 11. С. 4–6.
8. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика : навч. посібник. К. : Знання, 2010. 470 с.
9. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підручник. К. : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
10. Боярко І. М., Грищенко Л. Л. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2011. 400 с.
11. Багорка М.О. Формування комплексу маркетингу на сільськогосподарському підприємстві. Інфраструктура ринку. Випуск № 24, 2018. С.105-110.

12. Артимонова І.В. Засади та напрями впровадження сучасної концепції маркетингу у практичну діяльність аграрних товаровиробників. Вісник Білоцерківського державного аграрного університету. Біла Церква, 2009. Вип. 63. С. 136–140.

13. Грановська В.Г. Формування стратегії підприємств аграрного сектору в умовах глобальної конкуренції. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 110. С. 308–312.

14. Кирилов Ю.Є. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації: монографія. Херсон: Олді – Плюс, 2015. 420 с.

15. Вахович І. М., Денисюк Г. Л. Концептуальні засади інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону. Актуальні проблеми економіки. 2011. №1. С. 138–145.

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

17. CRM-концепція як інструмент бізнес-маркетингу для підприємств апк
http://ir.polissiauniver.edu.ua/bitstream/123456789/2752/1/VZNAU_2013_1-2_2_107-117.pdf

18. Ворсовський О. А. Вплив ринку цінних паперів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Економіка та держава. 2015. № 12. С. 54–58.

19. Гайдучий А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки.
URL: http://eip.org.ua/docs/EP_04_4_119_uk.pdf (дата звернення: 23.04.2020)

20. Міцкевич Н.В., Ковальов Р.О. Впровадження CRM- систем управління в діяльність підприємства / Н.В. Міцкевич, Р.О. Ковальов // THE INTELLECTUAL DEVELOPMENT OF HUMANITY ‘2020

21. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: [монографія] / П.С. Харів. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – 326 с

22. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. Інвестування : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. 2-ге вид., допрац. і доп. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. 404 с.85.

23. Гришова І. Ю., Стоянова-Коваль С. С. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 2 (2). С. 195–203.

24. Денисенко М., Голубєва Т., Колос І. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2009_647/08.pdf (дата звернення: 13.09.2023).

25. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. Перспективи використання сучасних форм фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств : колективна монографія / під ред. Л. М. Савчук. Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств. Дніпропетровськ : Пороги, 2016. С. 178–184.

26. Дідух С. М. Сценарії формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств з виробництва продуктів харчування та напоїв. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 23. С. 39–44.

27. Hsu W. H., A. Mamun, L. C. Rose. Lead bank quality and adverse rating announcements. Studies in Economics and Finance. 2010. № 4. Vol. 27. P. 340–357.

28. Жигір А. А. Розвиток інвестиційної діяльності підприємницьких структур. Економіка та держава. 2015. № 10. С. 53–57.

29. Замлинський В. А. Європейська орієнтація інвестиційної політики підприємств харчової промисловості України. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2015. № 2 (2). С. 101–107.

30. Інвестиційна привабливість галузей народного господарства України. Закарпатська обласна державна адміністрація : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/1965.htm> (дата звернення: 07.09.2023).

31. Індекс інвестиційної привабливості. URL: <http://www.eba.com.ua/uk/component/k2/item/7?Itemid=13> (дата звернення: 07.09.2023)

32. Кабалюк А. І., Григорців М. В. Управління інвестиційною діяльністю підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 6. С. 40–42.

33. Керанчук Т. Л., Басюк Т. П. Управління інвестиційними проектами підприємства на основі ціннісно-орієнтованих підходів. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 9 . С. 137–143.

34. Кірейцев Г. Г. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2013. 268 с.

35. Hubspot. URL: <https://www.hubspot.com>

36. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві / Г. В. Козаченко, О. М. Антіпов, О. М. Ляшенко, Г. І. Дібніс. К. : Лібра, 2004. 368 с.

37. Корпоративна звітність. «ТОВ АгроІнвестор». (дата звернення: 07.09.2023).

38. Крайнік О. М. Розробка інвестиційного проекту на підприємстві. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 8. С.12–15.

39. Леонов, С. В., & Олещук, М. Г. (2014). Діяльність кредитних спілок: світовий досвід і перспективи їх функціонування на вітчизняному ринку кредитних послуг. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України, (39), 119-126.

40. Крилов Д. В. Методи управління інвестиційними проектами як складові організаційно-економічного механізму їх реалізації на промислових підприємствах. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 7. С. 34–37.

41. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2018-2022 роках. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.09.2023).

42. Лейфура М. В. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємництва в умовах тінізації економіки. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 4. С. 10–14.87
43. Лендел О. М. Теоретико-методичні аспекти здійснення інвестиційної діяльності в сучасних економічних умовах. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 18. С. 83–87.
44. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підручник. К. : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
45. Марусей Т. Впровадження CRM-систем у маркетингову діяльність підприємства / Т. Марусей // Економіка та держава. – 2016. – № 6.
46. Польшаков В. І., Ткаленко Н. В. Інвестиційний менеджмент : навч. посібник. К. : Кондор, 2009. 172 с.
47. Мельник О. Г., Адамів М. Є. Гармонізація інформаційного та методичного забезпечення діагностики інвестиційної привабливості бізнесструктур в умовах європейської інтеграції. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 21. С. 5–11.
48. Алексєєнко Л.М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л.М. Алексєєнко // Економічний форум. — 2009. — № 3. — С. 94-102.
49. Семенов А. Г. Моделювання інвестиційної діяльності підприємств. Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. 2016. № 6. С. 89–95.
50. Honcharenko, O., Bokoch, O., Nenakhova, M., & Vladimirov, I. (2023). Innovative trends in the development of agricultural production subjects. Food Industry Economics, 15(2), 55-61.