

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПЗВО «МІЖНАРОДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
Навчально-науковий інститут «Європейська школа бізнесу»  
Кафедра менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри  
менеджменту, фінансів та  
бізнес-адміністрування

\_\_\_\_\_ Наталія ПРИЙМАК

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 року

# КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

ТЕМА: «Розробка та реалізація інвестиційної  
привабливості підприємства»

Виконавець: Пломадялов Богдан Євгенович

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Освітня програма: «Менеджмент»

Науковий керівник: Приймак Наталія Володимирівна

Київ-2024

**МІЖНАРОДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
 Навчально-науковий інститут «Європейська школа бізнесу»  
 Кафедра менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування  
 Спеціальність 073 «Менеджмент»  
 Освітня програма «Менеджмент»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри  
 менеджменту, фінансів та  
 бізнес-адміністрування

\_\_\_\_\_ Наталія ПРИЙМАК

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 року

**ЗАВДАННЯ НА ВИКОНАННЯ  
 КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ НА  
 ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ  
 «БАКАЛАВР»**

**Пломадялов Богдан Євгенович**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Розробка та реалізація інвестиційної привабливості підприємства», науковий керівник роботи Приймак Наталія Володимирівна, к.е.н., затверджені наказом по університету № 19-С від «29» січня 2024 р.
2. Термін виконання роботи: з 20.05.2024 по 23.06.2024.
3. Вихідні дані до роботи: звіт підприємства 2019-2023 рр.
4. Зміст пояснювальної записки: 1) дослідити теоретичні основи оцінки інвестиційної привабливості підприємства; 2) провести оцінювання інвестиційної привабливості підприємства; 3) надати рекомендації шляхів забезпечення та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.
5. Перелік графічного матеріалу: таблиці, рисунки, графіки.
6. Консультанти роботи із зазначенням розділів, які вони консультують:

Розділ	Консультант (посада, ПІБ)	Дата, підпис	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Завідувач кафедри Приймак Н.В.		
Розділ 2	Завідувач кафедри Приймак Н.В.		
Розділ 3	Завідувач кафедри Приймак Н.В.		

## 7. Календарний план

№ з/п	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	Відмітка про виконання
1.	Визначення мети та завдання, опрацювання літературних джерел		Виконано
2.	Складання плану роботи та погодження його з керівником, підготовка вступу та першого розділу роботи		Виконано
3.	Збір і обробка економічної та статистичної інформації, підготовка другого розділу роботи		Виконано
4.	Підготовка третього розділу роботи та висновків; перевірка роботи на антиплагіат		Виконано
5.	Попередній захист роботи на кафедрі		Виконано
6.	Одержання відгуку від наукового керівника, зовнішнє рецензування роботи		Виконано
7.	Здача роботи на кафедрі		Виконано
8.	Захист кваліфікаційної роботи		Виконано

Здобувач вищої освіти \_\_\_\_\_

Богдан ПЛОМАДЯЛОВ

Керівник

кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_

Наталія ПРИЙМАК

## РЕФЕРАТ

Загальний обсяг пояснювальної записки до кваліфікаційної роботи «Розробка та реалізація інвестиційної привабливості підприємства» складає 97 сторінок та містить 2 таблиці, 13 рисунків, 54 використаних джерела.

### СТРАТЕГІЯ, ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ, ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА, ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Кваліфікаційна робота присвячена питанням інвестиційної стратегії, її суть, та оцінювання інвестиційної привабливості.

Перший розділ кваліфікаційної роботи присвячено дослідженню теоретичних основ оцінки інвестиційної привабливості.

Другий розділ кваліфікаційної роботи присвячено оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, техніко-економічні показники підприємства, та аналіз фінансового стану підприємства.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи надані шляхи забезпечення та підвищення інвестиційної привабливості підприємства та які є напрями.

Матеріали кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати для розроблення інвестиційної роботи для підприємств, для ознайомлення з теоретичними засадами оцінки інвестиційної привабливості.

## ABSTRACT

The full length of the explanatory note for the qualification work «Development and implementation of an investment attractiveness for an enterprise» consists of 97 pages and contains 2 tables, 13 drawings, 54 victorious pages.

### STRATEGY, INVESTMENT ATTRACTIVENESS, INVESTMENT STRATEGY OF THE COMPANY, ASSEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS

The qualification of the work is dedicated to the nutrition of the investment strategy, which is the essence of the assessment of investment profitability.

The first section of qualified work is devoted to the study of the theoretical foundations for assessing investment profitability.

Another section of qualified work is devoted to the assessment of the investment value of the enterprise, technical and economic indicators of the enterprise, and analysis of the financial situation of the enterprise.

The third section of qualified work is responsible for ensuring and directly increasing the investment value of the enterprise.

Materials of qualified work are recommended to be used for the disaggregation of investment work for businesses, to become familiar with the theoretical aspects of assessing investment profitability.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	7
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	9
1.1. Сутнісна характеристика інвестиційної привабливості підприємства.....	9
1.2. Інструментарій оцінювання інвестиційної привабливості підприємства.....	22
1.3. Методи аналізу інвестиційної привабливості підприємства.....	27
<b>РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПП «ДОВІР'Я»</b> .....	47
2.1. Загальна характеристика діяльності ПП «Довір'я» та техніко-економічних показників підприємства.....	47
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства.....	61
2.3. Оцінювання інвестиційної привабливості ПП «Довір'я».....	67
<b>РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	72
3.1. Напрями забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.....	72
3.2. Рекомендації для покращення інвестиційної привабливості ПП «Довір'я».....	80
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	85
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	88
<b>ДОДАТКИ</b> .....	94

## ВСТУП

**Актуальність теми.** У сучасному економічному кліматі, де динамічні зміни та нестабільність є постійною реальністю, розробка та реалізація інвестиційної привабливості є необхідною умовою успіху будь-якого бізнесу.

Посилення конкуренції, швидкий розвиток технологій, зміна зовнішньоторговельних відносин і політичні потрясіння створюють унікальні виклики та можливості для компаній.

У цьому нестабільному середовищі формулювання та ефективна реалізація інвестиційної привабливості, а саме її стратегія, є стратегічним елементом для успішного виживання та розвитку компанії.

Прискорення глобалізації та посилення ринкової конкуренції вимагають від компаній постійної адаптації до нових ситуацій і пошуку інноваційних рішень для забезпечення сталого зростання та розвитку.

У той же час відбуваються геополітичні та економічні збої, такі як торговельні війни та санкції, а політичні конфлікти створюють невизначеність і ризику для інвесторів і бізнесу.

У цій ситуації менеджери повинні бути не тільки гнучкими, але й здатними розуміти та швидко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі управління інвестиціями.

Тому в сучасному бізнес-середовищі дослідження та реалізація інвестиційної привабливості важливі як ніколи.

Вирішення цих проблем вимагає від компаній здатності адаптуватися до змін, виявляти й ефективно використовувати нові можливості, а також раціонально використовувати ресурси для досягнення стратегічних цілей розвитку.

**Метою** кваліфікаційної роботи є удосконалення теоретикометодологічних положень та практичних рекомендацій щодо реалізації інвестиційної привабливості підприємства.

**Об'єктом** дослідження - процес розробки та реалізації інвестиційної привабливості підприємства.

**Предмет** дослідження – теоретичні та практичні аспекти процесу розробки та реалізації інвестиційної привабливості підприємства.

**Методи дослідження.** У роботі застосовувались діалектичний метод пізнання; логічний і формальнологічний методи; метод порівняння, узагальнення, систематизації та синтезу (при дослідженні сутності інвестиційної привабливості); групування, статистичні, математичні, графічного аналізу (при оцінюванні інвестиційної привабливості підприємства); системний і комплексний підходи, економіко-статистичні, методи прогнозування (для визначення шляхів удосконалення процесу розробки та реалізації інвестиційної привабливості підприємства); графічні – використовуються для наочного представлення результатів дослідження.

**Інформаційною базою** дослідження є посібники, монографії вітчизняних та зарубіжних вчених з питань розробки та реалізації інвестиційної привабливості підприємства, статті періодичного друку, аналітичні матеріали, статистичні матеріали та Інтернет-ресурси з питань інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Дослідження проводилися на матеріалах підприємства.

**Практичне значення** одержаних результатів проведеного дослідження спрямоване на реалізацію плану інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

**Структура кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг становить 97 сторінок та містить 13 рисунків, 2 таблиці, 54 використаних джерел, 4 додатки.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Сутнісна характеристика інвестиційної привабливості підприємства

Почнемо з того, щоб зрозуміти сутність інвестиційної привабливості підприємства, ми повинні розглянути кілька відомих керівників, які працюють у різних галузях.

1. Один з найвідоміших американських інвесторів та голова Berkshire Hathaway – Уоррен Баффет. Високо оцінено його стратегічний підхід до здійснення інвестицій, а також оцінку економічної привабливості компаній [7].

2. Мері Барра – керівник та головний виконавчий директор General Motors, який займається стратегією підвищення інвестиційної привабливості компанії у галузі автомобілебудування [9].

3. Ларрі Фінк, будучи головним виконавчим директором та головою інвестиційного фонду BlackRock, який є найбільшим у світі приватним інвестиційним фондом, займається дослідженням та оцінкою привабливості компаній для інвесторів [16].

4. Глава Європейського центробанку, Крістін Лагард, є одним із ключових осіб у сфері впливу на фінансові ринки та може впливати на інвестиційну привабливість європейських компаній [4].

5. Ілон Маск є одним із засновників таких компаній, як Tesla, SpaceX, а також інших, які займаються розробкою та впровадженням нових технологій. Він відомий як підприємець, який активно займається розвитком проектів та залученням коштів у автомобільну та космічну індустрію [8].

Уоррен Баффет [7] є одним із найбільш популярних та успішних інвесторів у світі. Він є головою та головним виконавчим директором компанії

Berkshire Hathaway. Його інвестиційний підхід та його успіх у фінансовому світі були зумовлені його стратегічним підходом до інвестування. Його позиція стосовно "основним характеристикам інвестиційної привабливості компанії" полягає в наступному:

1. Залучення коштів за допомогою фундаментального аналізу: Уоррен Баффет приділяє особливу увагу аналізу компаній перед тим, як інвестувати. Попередньо Уоррен Баффет оцінює фінансовий стан компанії, її бізнес-стратегію та конкурентні переваги, а також потенціал ринку для подальшого розвитку, перш ніж ухвалити рішення щодо інвестування. На його думку «...для обчислення справжньої вартості не існує жодної формули. Ви просто повинні добре знати той бізнес, де збираєтесь купувати пакет акцій» [32].

2. Довгостроковість: Баффет відомий своїм довгостроковим інвестиційним підходом. Баффет шукає компанії з сильними фундаментальними показниками, які будуть генерувати прибуток протягом багатьох років. Він стверджував, що «...основний критерій для купівлі акцій компанії - конкурентоспроможність компанії через 10 років» [32].

3. Ризик і безпека: Баффет уникає ризикованих інвестицій і обирає компанії з низьким рівнем ризику та фінансовою стабільністю, підкреслюючи важливість балансу між ризиком і прибутковістю. Його думка висловлюється так, «...я не шукаю 7 - футові поперечини, щоб стрибати через них; я шукаю 1 - футові поперечини, через які я можу переступити» [32].

За допомогою цих цитат можна показати важливість уважного ставлення до інвестицій та прийняття відповідальних рішень на момент прийняття інвестиційних рішень. Успіх інвестування залежить від глибокого аналізу та стратегічного мислення, вважає Уоррен Баффет [18].

У той час, Мері Барра займала посаду генерального директора General Motors (GM) як представник Америки. Вважаючи, що компанія має високу інвестиційну привабливість, вона може узагальнити свої погляди таким чином:

1. В галузі інновацій та технологій Мері Барра активно підтримує розвиток передових технологій в автомобілебудуванні. Залучення інвестицій у нові технології, такі як автономні системи управління та зв'язку, дозволить підвищити конкурентоспроможність компанії на ринку та збільшити привабливість її для потенційних клієнтів, вважає Мері Барра.

2. Існує кілька стратегій стратегічного партнерства між компаніями GM та іншими компаніями-гігантами галузі. Мері Барра, як президент компанії, сприяла об'єднанню зусиль цих компаній у стратегічному ключі. Ці партнерства надають нові можливості для розвитку та інвестування у майбутні інноваційні проекти, завдяки яким створюються нові можливості для зростання та розвитку.

3. Мері Барра прагне зробити компанію більш привабливою для потенційних інвесторів. Вона намагається забезпечити їй стійкість, і навіть підвищити ефективність управління. Для забезпечення стабільної та прибуткової діяльності компанії, Мері Барра проводить низку заходів щодо покращення фінансового стану та оптимізації бізнес-процесів.

4. Відповідно до думки Мері Барра, інвестування має ґрунтуватися на збалансованому підході, який враховуватиме як фінанси, так і стратегічні аспекти бізнесу. З метою забезпечення сталого зростання та розвитку, Мері Барра виступає за те, щоб інвестиції прямували до тих проектів, які мають найбільший потенціал для подальшого розвитку. Та Марія каже на цей рахунок, що «...виконуйте кожну роботу так, ніби ви збираєтесь її робити все життя, і демонструйте своє володіння нею» [40].

Погляди Мері Барри відображають її прагнення будувати стійкі та конкурентоспроможні компанії, які приваблюють інвесторів завдяки інноваціям, стратегічному партнерству та ефективному управлінню [10].

Що ж на рахунок Ларрі Фінк, він є головою та генеральним директором BlackRock, однієї з найбільших у світі компаній з управління інвестиціями. Будучи дуже впливовою фігурою на світових фінансових ринках, Фінк часто висловлює свої погляди на теми, пов'язані з інвестиціями та фінансами. Тут ми

представляємо його погляди на «ключові характеристики інвестиційної привабливості компанії»:

1. Комплексний аналіз: Ларрі Фінк переконаний у важливості системного підходу до аналізу основних показників компанії перед тим, як інвестувати кошти. За допомогою нього підкреслюється важливість довготривалої стійкості та здатності підприємств отримувати прибуток у майбутньому.

2. У сфері екології та соціальної відповідальності, Фінк активно підтримує концепцію сталого розвитку та корпоративної відповідальності. Він переконаний у тому, що компанії, які займаються вирішенням проблем екології та соціальної сфери, можуть бути привабливішими для потенційних інвесторів.

3. Стратегія: Фінк віддає перевагу стратегії довгострокового інвестування, яка спрямована на сталий розвиток та стабільний прибуток. Фінк дає можливість інвесторам оцінювати перспективи та розуміти, які ризики та тенденції можуть виникнути у майбутньому.

4. За словами Ларрі Фінка, важливо проводити ефективне управління ризиками, щоб забезпечити стійкість та надійність інвестиційних портфелів. На його думку, компанії мають бути зацікавлені в тому, щоб їхні ризики були прозорими та вживати заходів для зниження їхнього рівня [16].

Як приклад, можна навести кілька висловлювань Ларрі Фінка щодо інвестиційної привабливості компаній:

- «..у сьогоdnішньому глобальному взаємопов'язаному світі компанія має створювати цінність та бути оціненою всіма зацікавленими сторонами, щоб запечатити довгострокову цінність своїх акціонерів» [41];

- «...в основі капіталізму лежить процес постійного переосмислення: компанії повинні постійно розвиватися в міру того, як світ навколо них змінюється, інакше вони ризикують замінити нових конкурентів» [41].

Крістін Лагард займає пост президента Європейського центрального банку (ЄЦБ) і дуже впливає на діяльність ринків Європи та світу в цілому. З погляду її поглядів на інвестиційну привабливість компаній, можна сказати, що вони були сформульовані так:

1. За словами Лагарди, макроекономічна стабільність є ключовим фактором для інвестиційної привабливості компаній. Вона підтримує політику, спрямовану на підтримку стабільності обмінного курсу, зниження рівня інфляції та мінімізацію ризику для інвесторів.

2. Поведінка у стратегічній сфері. Як президент ЄЦБ, Лагард прагне до створення сприятливого регуляторного середовища для бізнесу та сприяє його покращенню. Підтримуючи реформи в галузі регулювання економіки та стимулювання інвестицій, вона також підтримує проведення реформ щодо полегшення бізнес-середовища та залучення коштів.

3. На думку Лагарда, важливо підтримувати стійкість грошової системи у тому, щоб забезпечити інвестиційну привабливість бізнесу. Він бере активну участь у профілактиці та запобіганні фінансовим кризам, проводячи заходи з мікропруденції та фінансового нагляду.

4. За допомогою інновацій та розвитку, які є важливим фактором для підвищення інвестиційної привабливості компаній, Лагард сприяє тому, щоб стимулювати розвиток інноваційних технологій та інновацій у бізнесі.

Звернемося до кількох слів, які говорять про погляди Крістін Лагард на фінансову промисловість:

«...фінансова промисловість – це сфера послуг. Він повинен служити іншим перед тим, як служити самому собі» [37].

Дані цитати є виразом поглядів Крістін Лагард на інвестиційну привабливість бізнесу та відображають важливість стабільності, інновацій, а також ефективного регулювання для того, щоб стимулювати інвестиційний клімат.

Ілон Маск, будучи підприємцем-візіонером та генеральним директором таких компаній, як Tesla, SpaceX та Neuralink, займається дослідженням

питань інвестиційної привабливості за допомогою інновацій, амбіцій та готовності до ризику. Оригінальні погляди на світ Ілона Маска представлені нижче.

1. Інновації та підриг: Ілон Маск є одним із тих, хто займається інноваціями та підригає традиційні галузі. Як вважає він, саме інвестиції в інноваційні розробки та проривні технології здатні збільшити вартість для інвесторів та суспільства загалом.

2. Інновації в різних галузях: від електромобілів до освоєння космосу - підприємства Маска мають чітку стратегію, яка включає довгострокове бачення того як будуть змінюватися ці галузі. Він акцентує увагу на важливості наполегливості та завзятості у досягненні цих амбітних цілей.

3. Ілон Маск відомий своїм прагненням до ризику, він здатний запускати багаторазові ракети, а також розробляти технології, які можуть бути автономними. За його словами, інновації часто мають справу з невизначеністю, і він готовий приймати ризик, пов'язаний із ними.

4. Вклад, який спрямований на мету: компанії Маска мають сміливі плани щодо перетворення світу на стійку енергетику або перетворення людства на мультипланетарне. Вважає він, що інвестиції в компанії, які мають чітку та ефективну мету, можуть залучити як інвесторів, так і талановитих людей.

Нижче наведено кілька цитат, які можуть узагальнити підходи Ілона Маска до інвестування:

«...говорячи про бізнес, я думаю, найкраще починати в нижчій точці і виходити на ринок на піку, ніж навпаки» [42].

У цих словах можна побачити сміливість і наполегливість Маска, його віру в те, що інновації можуть принести користь його підприємствам та підвищити їхню інвестиційну привабливість [8, с. 231-240].

На питання про те, які саме аспекти інвестиційної привабливості компаній є найважливішими, можна подивитися з різних ракурсів, розглянувши погляди Ілона Маска, Уоррена Баффета, Мері Барра, Ларрі Фінка

та Крістін Лагард. У той час як їхні підходи різняться залежно від того, які методи та пріоритети вони використовують, їхні погляди поєднують прагнення до створення стійких, інноваційних та соціально відповідальних компаній, які можуть залучити інвестиції та сприяють економічному зростанню.

Як зазначає сам Ілон Маск, для успішної діяльності необхідні інновації, довгострокове бачення та ризиковий інвестиційний підхід. Йому видається, що з допомогою революційних технологій можна здійснити трансформацію галузей і перетворити глобальний ландшафт [8, с. 234].

Уоррен Баффет говорить про важливість фундаментального аналізу та довгострокового інвестування. За його словами, для того, щоб забезпечити стабільний прибуток, важливо мати на увазі збалансований підхід до ризиків і можливостей [7, с.36].

Мері Барра, на відміну від багатьох інших підприємців, віддає перевагу стратегічним партнерствам та інноваціям, які сприяють сталому розвитку бізнесу. Воно акцентує увагу на важливості регуляторного середовища та соціальної відповідальності [9].

Фінансова система Ларрі Фінка має стабільність та ефективне управління ризиками, що сприяє підвищенню інвестиційної привабливості. Він підтримує реформи в галузі регулювання, які спрямовані на створення сприятливих умов для ведення бізнесу [16].

Узагальнюючи сказане, Крістін Лагард зазначає, що макроекономічна стабільність та ефективне управління є ключовими елементами інвестиційної привабливості. Крістін Лагард має бажання просувати інновації, а також соціальну відповідальність як ключові фактори економічного зростання [4].

Ключові аспекти, які впливають на інвестиційну привабливість компаній, охоплюються їхніми поглядами. Це стосується технологічних інновацій, соціальної відповідальності та фінансового благополуччя.

На нашу думку, інвестиційна привабливість компанії – це комплексна та багатофакторна характеристика. Вона визначає здатність компанії залучати та

утримувати інвестиції на ринку, який є конкурентним. Ця характеристика має велике значення як самої компанії, так потенційних інвесторів, які хочуть отримати можливість інвестування своїх коштів.

Фактором, що впливає на інвестиційну привабливість, є фінансова стійкість та ефективне управління фінансовими ресурсами.

Власники компаній, які мають хорошу фінансову стійкість (існують стабільні доходи, низькі витрати та висока ліквідність), як правило, привабливіші для інвесторів.

У оцінці інвестиційної привабливості також значної ролі грають перспективи розвитку ринку. Передбачувані інвестори оцінюють стан ринку, його розмір та динаміку. Вони також оцінюють можливість зростання та можливі ризики у зв'язку з ринковим середовищем [3, с.219].

Потенціал управління компанією також є важливим для інвесторів. Інвестиційна привабливість компанії підвищується, якщо вона має гарне керівництво, ефективне використання ресурсів та стратегічне бачення.

Основними показниками, що впливають на інвестиційну привабливість компанії, є її фінансова стійкість та ефективність роботи.

При цьому вони мають відношення до фінансових можливостей забезпечити прибуткові операції, ліквідність та платоспроможність.

Ці слова відображають завзятість і сміливість Маска, його віру в те, що інновації можуть допомогти його підприємствам стати привабливішими для інвесторів.

Ви можете розглянути різні аспекти інвестиційної привабливості компаній з різних ракурсів, розглянувши погляди Ілона Маска, Уоррена Баффета, Мері Барра та Ларрі Фінка на питання про те, які саме аспекти є найважливішими. І незважаючи на те, що їхні підходи мають відмінності в залежності від того, які стратегії та методи вони застосовують для досягнення цілей, їх прагнення поєднуються у прагненні до створення стійких, інноваційних та соціально відповідальних компаній, які можуть забезпечити залучення інвестицій та сприяють економічному зростанню.



Внесок у інвестиційну привабливість компаній, які мають погляди, залежить від своїх поглядів на ключові аспекти. У цьому контексті йдеться про технологічні розробки, соціальну відповідальність і фінансове благополуччя.

На нашу думку, інвестиційна привабливість підприємства є комплексним та багатофакторним поняттям. У ній полягають основні характеристики, які визначають здатність компанії залучати та утримувати інвестиції на конкурентному ринку. Показники цієї характеристики мають значення як самого підприємства, так тих інвесторів, які хочуть отримати можливість інвестування своїх коштів.

Фінансова стійкість та ефективне управління фінансами є основними факторами, що впливають на інвестиційну привабливість. Інвестори частіше вибирають компанії, які мають хорошу фінансову стійкість (існують стабільні доходи, низькі витрати і висока ліквідність), а також мають високий рівень стійкості до зовнішніх впливів.

Рівень розвитку ринку грає велику роль оцінці інвестиційної привабливості. Інвестори, які можуть бути зацікавлені у ринку, мають оцінити його стан, розмір та динаміку. Вони оцінюють ймовірність зростання та можливі ризики, пов'язані з ринковим середовищем, також аналізуючи можливості для подальшого розвитку [27, с.9-11]

Для інвесторів також має значення здатність керування компанією. Якщо компанія має гарне керівництво, ефективне використання ресурсів та стратегічне бачення свого розвитку, то вона матиме більшу інвестиційну привабливість.

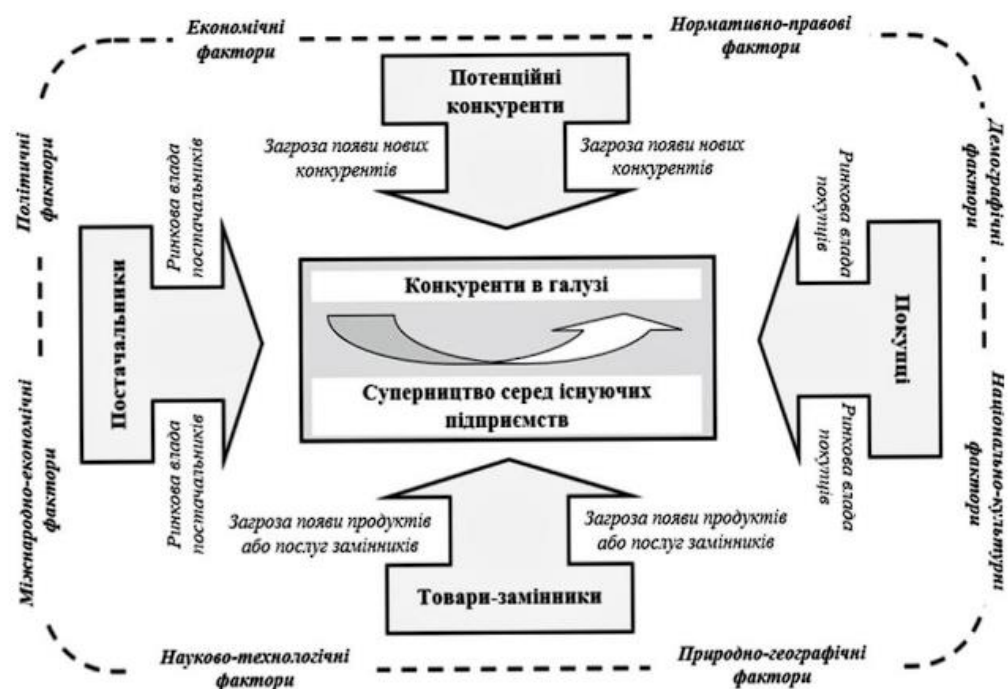
Основними показниками, що впливають на інвестиційну привабливість компанії, є її фінансова стійкість та ефективність діяльності.

Крім цього, вони мають відношення до фінансових можливостей забезпечити ліквідність та платоспроможність операцій, а також їх прибуткові операції.

Інвестиційні компанії, які мають високі показники прибутку, стабільну та ефективну діяльність, можуть бути привабливими для інвесторів.

Визначальними чинниками інвестиційної привабливості підприємства є її позиція над ринком і конкурентна перевага. Успішність на ринку та конкурентні переваги в порівнянні з іншими учасниками ринку відображаються у цих аспектах. Слід розглянути їх детальніше.

Основні фактори, що впливають на позицію компанії на ринку (див. рис. 1.1.): це частка ринку, вплив компанії на конкурентів та споживачів, а також впізнаваність бренду. Інвестори вважають, що компанії, які мають сильну позицію на ринку, є успішними та стійкими на ринку. Високий ступінь унікальності продукту: конкурентна перевага компанії формується із здатності надавати клієнтам унікальні послуги та продукти, які найкраще відповідають їхнім потребам. У інвесторів є бажання отримати якісні переваги, які включають інновації, ефективне управління ланцюжком поставок і високу якість послуг [39, с.19].



**Рис. 1.1. Основні фактори впливу на позицію компанії на ринку**

*Джерело: сформовано автором на основі [43]*

Репутація компанії: Наявність сильної репутації бренду є важливою конкурентною перевагою для бізнесу, яка допомагає йому в залученні та

утриманні клієнтів. Ключовим фактором, який впливає на успіх та стабільне функціонування компанії на ринку, на думку інвесторів, є репутація бренду компанії. Стійкість до змін: компанії, які мають конкурентну перевагу, можуть швидко реагувати на зміни ринку, адаптуватися до потреб клієнтів та використовувати нові технології. Інвестори цінують цю здатність забезпечити майбутній успіх компанії. Загалом, позиція на ринку та конкурентна перевага є ключовими факторами для оцінки інвесторами інвестиційної привабливості компанії.

Компанії з сильними ринковими позиціями та унікальними конкурентними перевагами, як правило, залучають більше інвесторів і мають вищі шанси на успіх на ринку [3, с.95-96].

Потенціал зростання та розвитку є важливим фактором формування інвестиційної привабливості компанії. Ці аспекти відображають можливості розширення діяльності, впровадження нових продуктів і послуг, а також підвищення ефективності та прибутковості.

Розглянемо їх детальніше:

1. Розширення бізнесу: Компанії з потенціалом зростання мають можливість розширити свій бізнес на нові ринки, регіони та клієнтські сегменти. Це і відкриття нових відділень, і розширення дистриб'юторської мережі, і запровадження нових каналів збуту.

2. Запровадити нові продукти та послуги: Компанії з потенціалом зростання можуть розробляти та продавати нові продукти та послуги, які відповідають мінливим потребам ринку та забезпечують конкурентну перевагу. Це дозволить розширити асортимент продукції та послуг, збільшити продажі та збільшити прибуток.

3. Підвищити продуктивність і прибутковість: Компанії з потенціалом зростання можуть покращити внутрішні процеси та методи управління, щоб підвищити ефективність використання ресурсів і прибутковість. Це і впровадження нових технологій, і оптимізація виробничих процесів, і підвищення якості продукції.

4. **Інновації:** Компанії з потенціалом зростання активно впроваджують нові технології, ідеї та підходи, щоб стимулювати інновації в продуктах, маркетингу та менеджменті. Інновації дозволяють компаніям виходити за межі існуючих ринків і створювати нові можливості для зростання та розвитку.

5. **Міжнародна експансія:** Компанії з потенціалом зростання можуть розглянути можливість міжнародної експансії, вивчення нових ринків і залучення міжнародних інвесторів. Це могло б розширити їхню географічну присутність і підвищити їх міжнародну конкурентоспроможність.

Загалом потенціал зростання та розвитку характеризується можливостями розширення діяльності, впровадження нових продуктів і послуг, а також підвищення ефективності та прибутковості. Компанії з таким потенціалом залучатимуть інвесторів і матимуть вищі шанси на довгостроковий успіх [19, с.280-282].

Стратегічне планування та управління є ключовими факторами, які створюють інвестиційну привабливість компанії. Ці фактори відображають якість стратегічного управління та здатність компанії адаптуватися до розвитку ринку та досягати поставлених цілей. Для більшого розуміння даного аспекту, пропонуємо розглянути їх детальніше:

1. **Чітка стратегія розвитку:** Компанії з привабливим потенціалом мають чітку стратегію розвитку, визначаючи місію, цілі та стратегічний напрямок своєї основної стратегії. Ця стратегія враховує внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на бізнес, і встановлює план дій для досягнення майбутнього успіху.

2. **Ефективне управління ресурсами:** Організації можуть ефективно управляти своїми ресурсами, включаючи фінансові, людські, фізичні та інтелектуальні. Це включає оптимізацію використання ресурсів, управління витратами та мінімізацію ризиків.

3. **Гнучкість і адаптивність:** Підприємства повинні бути гнучкими та здатними швидко реагувати на зміни в бізнес-середовищі. Це включає в себе

здатність адаптуватися до нових технологій, ринкових умов і конкурентного тиску, щоб залишатися конкурентоспроможними і забезпечувати сталий розвиток.

4. Стратегічне планування: Компанії повинні проводити систематичний аналіз свого ділового та ринкового середовища, щоб визначити стратегічні можливості та загрози. На основі цього аналізу необхідно встановити стратегічні цілі та розробити плани дій для їх досягнення.

5. Ефективне управління ризиками: Організація повинна мати можливість ефективно управляти ризиками, пов'язаними з її діяльністю.

Це включає виявлення, оцінку та управління ризиками для забезпечення стійкості та життєздатності бізнесу. Загалом стратегічне планування та управління мають важливе значення для забезпечення довгострокового успіху та стійкості бізнесу. Організації з сильним стратегічним керівництвом і ефективним менеджментом можуть досягати своїх цілей і процвітати в постійно мінливому середовищі [27, с.56-60].

Економічне та політичне середовище є важливими факторами, що впливають на інвестиційну привабливість бізнесу. А саме:

1. Макроекономічні показники, такі як зростання ВВП, безробіття та інфляція, впливають на бізнес через споживчі витрати, інвестиційний ринок навколишнього середовища та споживчий попит:

- Фінансовий ринок умови: Наявність кредиту, процентні ставки та доступ до капіталу мають значний вплив стосується здатності компанії залучати капітал.

- Нормативно-правове середовище: Правові та нормативні зміни, такі як податки, правила ведення бізнесу та адміністративні правила, можуть вплинути на операційні витрати та прибутки компанії.

2. Політичне середовище.

- Нестабільність уряду, політичні заворушення та конфлікти можуть створити нестабільність і ризик для бізнесу. Регуляторне середовище

Законодавчі зміни, політичні рішення та нормативні зміни можуть вплинути на компанію, її вартість і прибутковість.

– Міжнародні відносини Геополітичні конфлікти, торговельні війни та інші міжнародні події можуть мати значний вплив на міжнародні операції та діяльність компанії.

3. Інвестиційне середовище - Стабільність та прозорість правової системи: Стабільне та прозоре правове середовище сприятиме залученню інвестицій та розвитку бізнесу.

– Корупція та державні перешкоди: Високий рівень корупції та бюрократичні перешкоди можуть ускладнити бізнес-процес та знизити інвестиційну привабливість [3, с.59].

Врахування економічного та політичного середовища може допомогти компаніям розробити стратегії, які забезпечують сталий розвиток і мінімізують ризики. Компанії, які успішно адаптуються до цих змін навколишнього середовища, мають більше шансів досягти успіху в довгостроковій перспективі та досягти сталого зростання.

## **1.2. Інструментарій оцінювання інвестиційної привабливості підприємства**

Інвестори мають особливу віру в те, що ця здатність може гарантувати стабільний успіх компанії. Ключовими чинниками для оцінки інвесторами інвестиційної компанії є конкурентна позиція та можливість отримання прибутку. Це впливає із визначення, наведеного вище. Компанії із сильними позиціями на ринку та унікальними позиціями. Якщо переваги є конкурентними, то вони залучають більше інвесторів і мають великі шанси на успіх на ринку. Потенціал зростання та розвитку є найважливішим фактором, який впливає на формування інвестиційної компанії.

Також ці аспекти показують можливості для розширення діяльності, просування нових продуктів та послуг, а також для підвищення якості та зручності роботи. Вони також можуть допомогти підвищити ефективність та безпеку бізнесу [22, с.116].

Розглянемо їх детальніше.

1. Компанії, які мають потенціал для зростання, мають можливість розширити свій бізнес, зокрема, на нові ринки, сегменти ринку та інші сфери. Вони можуть використовувати можливості для розвитку бізнесу. Все це включає і відкриття нових відділень, і розширення діяльності дистриб'юторів, і створення нових каналів для поширення інформації.

2. Створити нові продукти та послуги: Компанії, які мають потенціал для розвитку, можуть виробляти та продавати нові продукти та сервіси, які відповідатимуть потребам ринку у мінімальній кількості продуктів чи послуг, а також забезпечать конкурентне перевагу. Це дозволить збільшити асортимент товарів та послуг, а також підвищити їх продаж, а також забезпечити більш високий рівень прибутку.

3. Для того, щоб підвищити продуктивність та прибутковість компаній, які мають потенціал зростання, необхідно провести зміни в їх внутрішніх процесах та методах управління. Це дозволить підвищити ефективність використання ресурсів та їхню якість. В результаті цього буде підвищено продуктивність та забезпечено прибуток. У цьому полягає і впровадження новітніх технологій, і оптимізація технологічних процесів, і підвищення якості продукції, що виробляється.

4. Компанії, які мають потенціал для розвитку та зростання, можуть бути інноваційними. Нововведення у технології, ідеї та підходи сприяють стимулюванню інновацій у продукції, маркетингу та менеджменті. Нововведення дозволяють компаніям здійснювати переходи через межі існуючих ринків та створюють нові можливості для зростання та розвитку бізнесу. Інновації дають можливість компаніям переміщатися за межі ринків і створювати нові можливості для подальшого розвитку [15].

5. Міжнародна кооперація: Компанії з потенціалом зростання мають дозволити розглянути допустимість міжнародної експансії, використання нових ринків та залучення міжнародних інвесторів. Це могло б допомогти їм розширити їхню географічну присутність і підвищити їхню конкурентоспроможність на міжнародному рівні. Це могло б також підвищити їхню здатність до конкуренції [15].

У потенціалі зростання та розвитку знаходяться можливості для здійснення нових продукцій та послуг, а також для підвищення ефективності та прибутковості. У компаній з цим потенціалом є можливість отримати інвестиції та отримати шанс на довгостроковий розвиток. Крім того, вони мають змогу отримати підтримку з боку інвесторів.

Інвестиційна привабливість компанії залежить від стратегічного планування та управління. Ці чинники є ключовими у тому, щоб забезпечити інвестиційну привабливість підприємства. Вони відбиваються якості стратегічного управління, здатність організації адаптуватися до динаміки ринку України і досягати поставлені мети. Ці чинники відбивають ступінь спроможності компанії відповідати вимогам ринку та виконувати свою роботу:

1. Кількісна стратегія розвитку: Компанії, які мають привабливий потенціал для того, щоб працювати у напрямку зростання, повинні мати чітку стратегію свого розвитку, охоплюючи при цьому цільову та стратегічну структуру своєї основної стратегії. Ця стратегія включає внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на бізнес, і визначає план дій, спрямований на досягнення цілей, які будуть досягнуті в майбутньому [29].

2. Ефективне управління ресурсами: Організації можуть ефективно управляти своїми ресурсами, охоплюючи фінанси, людські, фізичні та інтелектуальні ресурси.

Управління ресурсами за допомогою ефективних методів: Організації можуть використовувати ефективні методи управління для того, щоб ефективно управляти своїми фінансами, людьми, матеріально-технічними



ресурсами та інтелектуальною власністю. Тут йдеться про те, що необхідно оптимізувати використання ресурсів та керувати витратами, а також знизити рівень ризику [29].

3. Для того, щоб підприємства могли успішно реагувати на зміни у своїй діяльності, вони повинні мати гнучкість і адаптивність. Для того, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку і забезпечувати стійке зростання економіки, необхідно мати здатність адаптуватися до нових технологій, конкурентних розумів і конкурентного тиску. Саме це є ключовим у цьому процесі.

4. Компанії повинні проводити систематичний аналіз свого фінансового та товарного становища, щоб визначити можливості та загрози, які можуть виникнути в майбутньому. Це стратегічне планування. Для того, щоб провести аналіз стратегій та визначити конкретні дії, які допоможуть досягти їх, необхідно встановити стратегічні цілі та розробити плани дій для їх досягнення.

5. Результати діяльності організації повинні бути ефективними в управлінні ризиками, які безпосередньо пов'язані з її діяльністю. Для цього організація повинна мати змогу ефективно керувати цими ризиками. До переліку включаються: подання, оцінка та контроль за ризиками для того, щоб забезпечити стійкість та життєздатність бізнесу. У цьому полягає діяльність із забезпечення стабільності та життєздатності бізнесу.

В момент стратегічного планування та управління, вони мають важливе значення для забезпечення довгострокового успіху бізнесу та його стабільності. Це важливий етап для забезпечення сталого розвитку бізнесу [29].

Організації, у яких є сильна стратегія та чіткий менеджмент, мають виконувати свої цілі та процвітати у постійно бідній середовищі.

Вплив економічної та політичної ситуації у країні впливає інвестиційну привабливість бізнесу. Ці чинники є ключовими підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Наприклад:

1. Показники макроекономічної ситуації, такі як зростання ВВП, інфляція та безробіття, впливають на бізнес через доходи та витрати, а також інвестиційний клімат у середньостроковій перспективі. Вплив цих показників на бізнес можна побачити на прикладі споживчих витрат, інвестиційного ринку з високою ймовірністю та споживчого доходу.

Фінансовий ринок - це сукупність понять, які стосуються таких питань як: наявність кредиту, відсоткові ставки, доступом до капіталу та його впливом геть здатність підприємства отримати капітал [35, с.2].

Прийняття правових та нормативних змін, таких як податки, правила організації бізнесу та адміністративні процедури можуть вплинути на операційні витрати та прибуток компанії. І тут слід використовувати термін «нормативно-правове середовище».

## 2. Політичний центр.

Порушення правил та конфліктів у політиці, а також конфліктні ситуації можуть призвести до нестабільності та нестабільного бізнесу. Це може створити проблеми для компанії [12].

Взаємодія із суспільством. Зміни у законодавстві, політичні рішення та нормативні зміни можуть вплинути на діяльність компанії, її ефективність та прибутковість. Для того щоб це сталося, необхідно створити регуляторну рівновагу [12].

Національні відносини, конфлікти нації, торговельні сполохи, інциденти, що стосуються сфер геополітики та інших сфер, що мають відношення до міжнародних операцій, можуть вплинути на діяльність компаній та їх діяльність.

3. Завдяки стабільності та прозорливості правової системи, можна отримати інвестиції в бізнес та розвивати його. У цьому допоможе інвестиційне середовище. Воно також сприяє стабілізації економіки.

4. Правова рівновага - Стабільність та проникливість правової системи: стабільна та прозора правова система сприятиме отриманню інвестицій та розвитку бізнесу.

Якщо спостерігається високий рівень корупції та бюрократизму, це може призвести до зниження інвестиційної привабливості бізнесу. Також наявності високого ступеня корупції це може знизити інвестиційну привабливість.

Взаємодія економічного та політичного середовища може допомогти фірмам у розробці стратегій, які гарантуватимуть стабільне зростання та мінімізують ризики. У процесі такої взаємодії можуть бути використані різні стратегії, спрямовані на забезпечення стабільності та розвитку.

Для компаній, які добре адаптуються до змін у середовищному рівні, є більше шансів на успіх у довгостроковій перспективі та на досягнення вищого рівня розвитку. Також вони мають більші можливості для досягнення більшого прогресу в майбутньому.

### **1.3. Методи аналізу інвестиційної привабливості підприємства.**

Процес фінансового аналізу - це процес, в ході якого відбувається перевірка фінансового стану компанії для того, щоб визначити її фінансову стійкість, ефективність і рівень комфорту. Фінансовий аналіз включає аналіз фінансового стану підприємства, оцінку його фінансової стійкості, а також ряд інших методів для отримання інформації про фінансове становище підприємства. До переліку послуг, які надає компанія, входить також аналіз фінансового стану та розробка бізнес-плану [21].

Встановлено, що основними етапами фінансового аналізу є:

1. Фінансово-статистична звітність включає аналіз фінансового стану компанії, в тому числі: дані про прибутки і збитки, відомості про структуру витрат і їх співвідношенні з доходами.

2. Будь-то ліквідність, плановоспроможність, прибутковість чи використання активів і зобов'язань, - це все разом взято для того, щоб провести розрахунок фінансових показників. За допомогою таких даних можна провести аналіз фінансової діяльності підприємства та порівняти її з

аналогічною діяльністю конкурентів. Крім того, ці дані дають змогу порівнювати показники діяльності компанії з іншими аналогами [21].

3. Фінансовий аналіз показує тенденції у фінансовому становищі компанії, що дозволяє побачити зміни протягом певного періоду часу. Це дає можливість прогнозувати можливі ризики та можливості для бізнесу.

4. Встановлення тенденцій: Трендовий аналіз фінансових показників допомагає виявити тенденції у фінансовому стані компанії за певний період. Це дозволяє зробити прогноз можливих ризиків та можливостей для бізнесу.

5. Для того щоб провести порівняльний аналіз фінансових показників компанії з аналогічними показниками конкурентів, необхідно провести їх порівняння. Через війну такого порівняння можна дійти невтішного висновку у тому, наскільки висока конкуренція над ринком і яка ринкова позиція компанії.

Фінансовий аналіз – важливий елемент, спрямований на оцінку фінансового становища компанії. Показники фінансової стійкості допомагають зрозуміти, наскільки компанія може протистояти економічним викликам і залишатися фінансово стійкою для кредиторів і інвесторів. Ці дані допоможуть інвесторам та кредиторам краще зрозуміти, як організація може протистояти економічним загрозам. Нижче представлено основні показники фінансової стійкості (див. рис. 1.2.) [34].

#### 1. Показник рівня ліквідності.

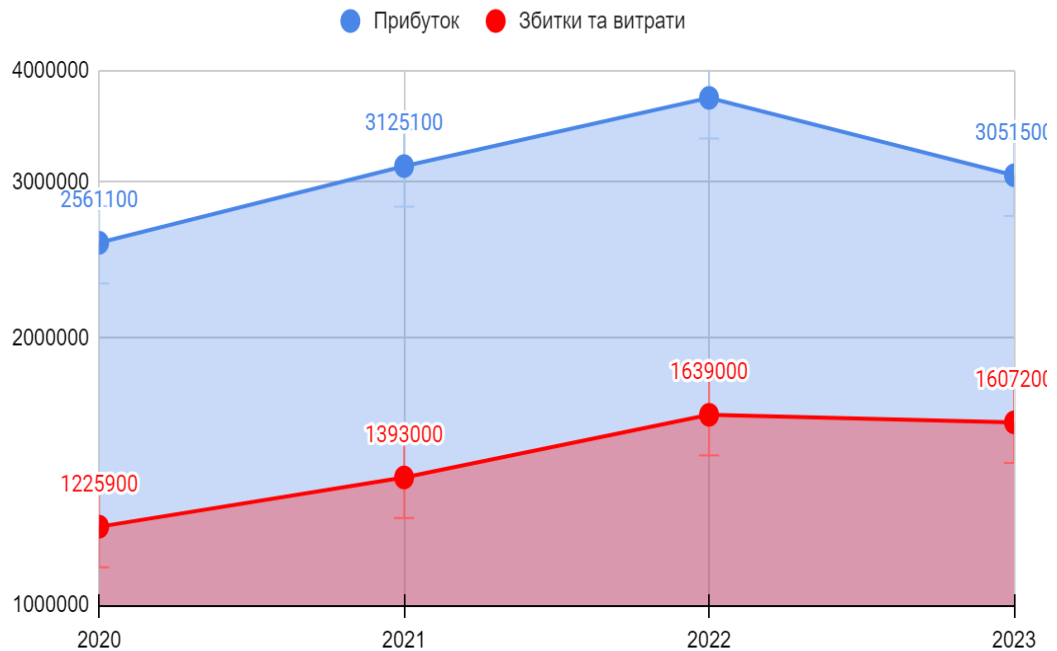
Цей показник показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань [38]. Значення 1 і більше є показником високого рівня ліквідності.

Показник, що показується як коефіцієнт поточної ліквідності (або кисневий коефіцієнт) дозволяє знищувати запаси компанії без заборони їх урахування.

#### 2. Хто є фахівцем із фінансового стану?

Вказує на те, що певна частина активів компанії одержує кошти за рахунок розрахунків позиційних доходів (торгових та особистих). Це важливий показник.

## Фінансово-статистична звітність



**Рис. 1.2. Основні показники фінансової стійкості**

*Джерело: сформовано автором на основі [5].*

Фінансовий пріоритет: цей документ показує, що деяка частина майна компанії фінансується за рахунок розрахунків позицій. Якщо розглядати значення цього прикладу, можна дійти невтішного висновку у тому, що є високий рівень фінансового ризику.

Співвідношення власного капіталу перед грошовими активами: показує свідчення з використанням власного капіталу перед грошовими активами. Значною характеристикою, що характеризує фінансове становище компанії, є її здатність витримати несприятливі економічні умови. Цей показник є важливим у тому, щоб оцінити здатність компанії пережити складні часи.

3. Платоспроможність - це ступінь можливості конвертації підприємством своїх поточних активів у гроші чи їх еквіваленти. Це свідчить про те, наскільки широко підприємство може використовувати свої ресурси для отримання прибутку.

Коефіцієнт оборотності робочого капіталу: Це показник означає, що такою формою дій дозволено зберегти свою продуктивність з метою

збільшення доходів. Присутність у показнику ознак, які вказують на можливість отримання прибутку, є важливим показником.

Показник оборотного стану запасів є індикатором того, наскільки швидко компанія може використати свої запаси. Він показує рівень використання ресурсів. Цей інструмент є важливим в оцінці ефективності управління запасами, а також для забезпечення стабільної та сприятливої економічної ситуації [35; 161].

Показники фінансового стану компанії можуть допомогти інвесторам та банкам визначити рівень її фінансової стійкості та ухвалити рішення про доцільність здійснення інвестицій або отримання кредитів.

У процесі фінансового аналізу відбувається аналіз потенційного доходу компанії, що дає можливість інвесторам і кредиторам зрозуміти, які вигоди можуть принести інвестиції в конкретну компанію. У свою чергу, фінансовий аналіз дозволяє інвесторам та позичальникам визначити, скільки прибутку може принести інвестування у конкретну організацію. Показники фінансового благополуччя вимагають детального аналізу стану фінансів, а також оцінки можливих наслідків діяльності компанії. Також необхідно провести аналіз ризиків, які можуть виникнути у майбутньому. Зміна потенційного прибутку - це важливіший аспект оцінки, який представлений у даному розділі [34, с.21].

1. Потенційний дохід компанії є одним із найважливіших факторів для оцінки. Прогнозування майбутнього фінансового становища компанії одна із найважливіших аспектів. Це має форму аналізу історичних фінансових даних та розрахунок ключових фінансових показників, таких як чистий прибуток, дохід до оподаткування та оборотний капітал, для того, щоб зробити прогноз на майбутні періоди.

2. Оцінка ризиків, пов'язаних з інвестиціями в компанію, включає аналіз ризиків, які пов'язані з інвестиціями. Це може бути з ризиком втрати контролю над компанією. Фінансові ризики включають коливання валютних курсів, а також процентних ставок. Також сюди входять керуючі та стратегічні ризики,

які включають зміни у стратегії ринку, конкуренцію, а також технологічні нововведення.

3. Оцінки потенційних доходів також включаються до аналізу конкурентної середовища. Дуже важливо зрозуміти, які саме конкурентні переваги та можливості існують для того, щоб розвивати бізнес, а також які потенційні загрози з боку конкурентів.

4. Вплив на зростання та розвиток бізнесу.

Оцінка потенціалу зростання та розвитку компанії також може вплинути на можливості зростання та розвитку бізнесу. Також до неї включають аналіз потенційних ринків, нових продукцій і послуг, можливостей ринку та операційної результативності [34, с. 26].

5. Вплив на фактори, що впливають на потенційний прибуток: прогноз тенденцій до зростання також вбирає вплив факторів, які впливають на розвиток економіки, політичної сфери і культури. Присутність цих факторів може вплинути на фінансовий стан компанії та її потенціал. Зокрема, вони можуть вплинути на показники прибутку та фінансового становища [34, с.27].

Якщо таке прогнозування потенційного прибутку дозволяє собі глибокий аналіз різнобічних аспектів фінансової та економічної діяльності компанії для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень, то це означає, що для того, щоб ухвалити рішення про прийняття обдуманих інвестиційних рішень, необхідно провести аналіз різних аспектів діяльності компанії.

Випадок стратегічного аналізу – це процес дослідження та оцінки факторів, що визначають стратегічну позицію компанії на ринку та її конкурентну спроможність. У процесі такого аналізу відбувається виявлення основних факторів, що впливають на стратегію компанії та її конкурентні переваги. Встановлено, що стратегічний аналіз є найважливішим етапом у формуванні та реалізації стратегії компанії. Він дозволяє виявити сильні та слабкі сторони компанії, а також її можливості та загрози на сучасному етапі. В результаті проведення стратегічного аналізу можна визначити сильні та слабкі сторони організації, а також їх можливості та загрози [28, с. 7].

Деякі важливі позиції стратегічного аналізу:

1. Проведення SWOT-аналізу. SWOT-аналіз виявляє слабкі та сильні сторони компанії всередині її середовища, а також можливості та загрози у її зовнішньому оточенні [28, с. 8].

2. Процес порівняння та аналіз конкурентів.

Аналіз конкурентного середовища дозволяє провести аналіз ситуації над ринком, охоплюючи у своїй аналіз конкурентів, стратегій, сильних і слабких сторін, і навіть аналізуючи тенденції ринку. Даний аналіз дає можливість компаніям про визначити можливості розвитку та виробити стратегії, які допоможуть їм отримати конкурентні переваги. Також цей аналіз допомагає компаніям розробляти стратегії для того, щоб використати переваги, які надає конкуренція.

3. Огляд ризиків та можливостей ринку:

Аналіз ринкових можливостей та загроз допомагає виявити потенційні можливості та загрози в сучасному суспільстві, такі як зміни у структурі ринку, інновації, демографічні тенденції та соціальні зміни. Також аналізуються можливі загрози для економіки загалом. В основі аналізу лежать дані про тенденції розвитку ринку, що відображають зміни в економіці. Це дослідження дає компаніям можливість визначити нові ринки, які можуть принести їм прибуток, а також створює загрозу для їхнього бізнесу. Це дослідження допомагає компаніям визначити ризики, які можуть загрожувати їхньому бізнесу.

4. Стратегічне планування:

Стратегічне планування - це процес розробки стратегії та тактики, які спрямовані на досягнення цілей та завдань компанії.

Мета цього процесу – це вибір найбільш відповідного варіанта стратегії, розробка бізнес-плану та стратегічних ідей для того, щоб реалізувати стратегію компанії. Цей процес включає: підбір найбільш підходящої стратегії, її розробку та узгодження з керівництвом компанії [28, с.13].



У процесі формування стратегії підприємства стратегічний аналіз є важливим етапом, який допомагає визначити конкурентні переваги та потенційні можливості для зростання та досягнення успіху на ринку. Також він допомагає визначити конкурентну позицію компанії та її потенціал для подальшого розвитку та просування [28, с. 10].

Існує кілька методів проведення стратегічного аналізу. Наприклад, аналіз за методом SWOT-аналізу використовується для виявлення слабких та сильних сторін компанії, а також її можливостей та загроз. Також цей метод застосовується для оцінки потенційних можливостей та загроз у майбутньому. Він є важливим інструментом стратегічного планування, що дозволяє компаніям визначати ключові фактори, які можуть вплинути на їхню діяльність та конкуренцію на ринку. Він також дає можливість компаніям визначити ключові фактори, що впливають на їхню діяльність, а також сприяє тому, щоб вони могли виявити ключові фактори, що впливають на їхню діяльність.

SWOT має три складові: сильні сторони, слабкі сторони та загрози. В основі SWOT лежить абревенція від Strengths (сильних сторін), Weaknesses (слабких сторін), Opportunities (можливості) та Threats (загроз) [36].

1. Внутрішні якості чи ресурси компанії, які дають їй перевагу над конкурентами, є сильними сторонами. Приклади - це ті, що мають сильну репутацію бренду та якісні продукти. Також вони можуть забезпечити ефективну роботу компанії та якісну виробничу діяльність [36].

2. Недоліки: - це внутрішні чинники, які сприяють зниженню конкурентоспроможності та продуктивності компанії. 3. Слабкі сторони: - це зовнішні фактори, що призводять до зниження продуктивності та конкурентної спроможності бізнесу. До таких входять: погана фінансова система, недостатня кількість ресурсів, недостатня впізнаваність бренду і старіння технологій [36].

Причинами виникнення можуть бути: неефективний фінансовий менеджмент, брак ресурсів, нестача інформації про бренд та застаріла технологія.

3. Види можливостей: 1. Фактори та тенденції ринку, які сприяють розвитку компанії. 2. Можливості, які дозволяють фірмі підвищити свою конкурентоспроможність. Їх стосуються ті сегменти ринку, які розвиваються та зазнають змін: зміна позитивних аналогій, технологічний прогрес та сприятливі регуляторні заходи.

4. Існують чотири фактори, які можуть призвести до конфлікту в компанії: це загроза, ризик, а також необхідність досягнення цілей. Вони є об'єктом інтенсивної конкуренції, економічної рецесії, змін у поведінці споживачів та технологічних нововведень. До них також входять зміни у поведінкових установках споживачів та регуляторні бар'єри.

При проведенні SWOT-аналізу аналізуються всі чотири елементи. Це допомагає розробити стратегію, яка буде спрямована на створення сильних сторін та зміцнення слабких сторін. Також це допомагає створити можливості для розвитку бізнесу та запобігання загрозам. Компанії можуть ухвалити продумані рішення, а також розробити стратегію для досягнення своїх цілей та завдань. Для цього їм необхідно зрозуміти свої внутрішні можливості та визначити своє середовище. Після цього вони можуть розпочати створення стратегічного плану, який допоможе їм досягти поставлених цілей та завдань у майбутньому [36].

SWOT-аналіз дає компаніям цінну інформацію, яка дозволяє їм зберегти свої фінанси, можливості та стратегії з динамікою ринку, тим самим прикрашаючи свою конкурентну позицію та сприяючи новому зростанню.

Процес стратегічного аналізу включає оцінку конкурентного середовища на ринку і виявлення переваг компанії на цьому тлі. Ця модель має вирішальне значення у тому, щоб зрозуміти позицію компанії щодо її конкурентів. Також вона може допомогти виявити можливості та загрози, які

можуть виникнути внаслідок конкуренції. У цьому полягає її важливе значення.

Ключові елементи конкурентного середовища включають аналіз, який включає в себе наступні пункти:

1. Проведення ідентифікації конкурентів: на цьому етапі відбувається виявлення прямих і непрямих конкурентів, які працюють у тому секторі чи сегменті ринку. Компанії, які пропонують аналогічну продукцію чи послуги, і навіть конкурують за ресурси, є конкурентами. Їхня діяльність спрямована на просування аналогічних товарів та послуг [34, с. 55].

2. Аналітика конкурентів: у момент визначення потенційних конкурентів компанії аналізують їх стратегії, сильні та слабкі сторони, а також можливості. Також вони оцінюють їхні здібності. За допомогою даного аналога можна визначити конкурентні переваги та сфери, у яких фірма може знайти собі підтримку у неважливому становищі порівняно з конкурентами [34, с. 56].

3. Усвідомлення того, як конкуренти позиціонують себе на ринку, є найважливішим для компаній з метою отримання переваги у продажах та розробки ефективних маркетингових стратегій. 5. Позиціонування над ринком. Це включає аналіз таких факторів, як ціна, якість товару, характеристики продукту, бренд і канали дистрибуції та обслуговування клієнтів.

4. Проведення SWOT-аналізу (сильні та слабкі сторони, можливості та загрози) для кожного конкурента може дати цінну інформацію про його сильні та слабкі сторони. Це дозволить йому краще зрозуміти, які саме його сильні та слабкі сторони є найуразливішими. Це дозволяє фірмам виконати сфери, де вони мають стати володарями конкурентного переваги, а також сфери, в яких вони мають зіткнутися з проблемами.

5. Рівень розвитку ринку, тенденції до зростання та зміни у поведінці споживачів мають вирішальне значення для того, щоб зберегти конкурентне перевагу. Тому проведення моніторингу тенденцій ринку має важливе значення у тому, щоб забезпечити збереження конкурентної вигоди. Компанії

повинні проводити адаптацію своїх стратегій, щоб отримати нові можливості та змінити свої стратегії у зв'язку зі змінами ринку. Це необхідно для того, щоб уникнути ризиків, пов'язаних із змінами на ринку [34, с. 71].

6. Мета розуміння регуляторного та правового середовища, в якому працюють конкуренти, полягає в тому, щоб зрозуміти можливості законодавчого регулювання та управління ризиками. Це має важливе значення для того, щоб отримати доступ до можливостей законодавства та керувати ризиками. На конкурентну боротьбу у сфері регулювання та права можуть вплинути зміни, які відбуваються в регуляторному та правовому законодавстві.

Аналіз конкурентного середовища є важливим аспектом стратегічного аналога, що дозволяє фірмам приймати обдумані рішення, визначати можливості для зростання та розробляти стратегії для того, щоб забезпечити збереження чи підвищення своїх позицій на ринку.

Оцінка потенціалу ринку дозволяє визначити масштаби та перспективи зростання ринку певного ринку чи галузі. Такий підхід до оцінки допомагає компаніям зрозуміти їхні можливості та отримати прибуток на їхніх продуктах та послугах, які представлені на певному ринку. У більшості випадків аналізуються такі фактори, як розмір ринку, тенденції його зростання, конкурентна база, вартість та конкуренція, а також регуляторне середовище та потенційні бар'єри для входу на ринок. Масштабна оцінка потенціалу ринку дає можливість компаніям приймати обґрунтовані рішення щодо стратегії розвитку, стратегій розширення та маркетингу. В результаті такого аналізу компанії одержують можливість приймати рішення щодо спрямування свого бізнесу, а також способів просування продукції [34, с. 110].

Оцінка потенціалу ринку дозволяє визначити масштаби та перспективи зростання ринку, який може бути представлений у вигляді галузі чи певного ринку. Такий підхід до оцінки допомагає компаніям зрозуміти їхні можливості та отримати прибуток на їхніх продуктах та послугах, які представлені на певному ринку. У більшості випадків аналізуються такі фактори, як розмір

ринку, тенденції його зростання, конкурентна база, вартість та конкуренція, а також регуляторне середовище та потенційні бар'єри для входу на ринок. Проведення комплексного аналізу потенціалу ринку дає можливість компаніям приймати обґрунтовані рішення щодо напряму розвитку ринку, стратегій розширення та просування продукції, а також маркетингових дій. В результаті такого аналізу компанії отримують можливість приймати більш конкретні рішення з питань тегії поведінки на ринку, способів збільшення обсягу продажу та організації маркетингової діяльності [34, с. 114].

При проведенні аналізу цільового сектора ринку, особливо в момент розуміння характеристик, потреб та встановлення цільової аудиторії в означеному сегменті ринку, акцент робиться на аналізі характеристик, потреб та зіставленні цільової аудиторії з певними характеристиками. Ця програма включає збір даних про демографічні, психологічні та поведінкові моделі, а також про купівельні характеристики потенційних клієнтів. Проаналізувавши цільовий сегмент ринку, компанії мають можливість адаптувати свої продукти, послуги та маркетингові стратегії для того, щоб ефективно задовольняти потреби споживачів та забезпечувати при цьому конкурентну спроможність свого бізнесу. Це дозволить їм підвищити свій потенціал на ринку та збільшити конкуренцію у цій галузі [34, с. 136].

Для проведення комплексного аналізу цільових сегментів ринку, компанії часто вдаються до різних методів дослідження, таких як опитування, фокус-групи, тестування, аналіз даних та зіставлення. Завдяки даним методам, компанії мають можливість збирати інформацію про поведінку людей, їх звички та тенденції. Також вони можуть створювати маркетингові повідомлення, характеристики товару та канали дистрибуції, які підходять для певних споживачів. Компанії мають можливість проводити аналіз конкурентного стану в різних сегментах ринку, щоб визначити можливості для отримання переваг і досягнення конкурентних цілей [34, с. 122].

Отже дослідження ключових сегментів ринку є важливим етапом в оцінці потенціалу ринку і дозволяє компаніям виявити їх можливості. Крім

того, це допомагає їм знайти способи реалізації своїх можливостей у конкретних сегментах ринку. Мета компанії полягає в тому, щоб визначити потреби та використовувати ресурси цільової аудиторії. В результаті цього можна розробити ефективні стратегії для того, щоб забезпечити отримання прибутку та утримання клієнтів. Також це може допомогти підвищити рівень продажів і досягти більш довгострокового успіху на ринку.

За допомогою аналізу потенціалу ринку, можна визначити його межі та характеристики. Також це допоможе зрозуміти, як відбувається зростання ринку. Для того щоб провести аналіз необхідно знати розміри та особливості території, на якій він росте. Завдяки цьому процесу, підприємствам надається можливість отримати інформацію про свої можливості та отримати попит на їхню продукцію у певному сегменті ринку. Оцінка потенціалу ринку включає безліч чинників: розміри ринку, тенденції зростання і зміни структури економіки. Також аналізується структура ринку: купівельна спроможність, конкуренція, регуляторна база та потенціал для розвитку ринку. У процесі дослідження також враховуються фактори ризику та потенційні можливості для входу на ринок. Процес комплексного аналізу потенціалу ринку дає можливість компаніям приймати обґрунтовані рішення щодо стратегій розвитку ринку, планів з розширення, а також маркетингових стратегій. У процесі проведення такого аналізу можна виявити та оцінити потенціал ринку.

### **Прогнозування попиту**

Прогнозування попиту - це науково обґрунтоване передбачення щодо можливого стану підприємства у майбутньому. Завдяки прогнозу попиту, компанії можуть планувати та управляти виробничими графіками, а також контролювати запаси ресурсів. Це дозволяє розробляти ефективні стратегії отримання прибутку. Своєчасне прогнозування попиту дозволяє компаніям підвищити операційну ефективність, зменшити витрати на персонал та знизити ризики. Крім того, це надає можливість компанії отримати нові можливості для розвитку бізнесу [25].

Різними аналітичними методами для того, щоб зробити прогноз на попит компанії, виконуються різні аналітичні методи: аналог часових рядів; регресійний аналіз; маркетингові дослідження; прогнозне моделювання. Ці способи дозволяють виявити ключові чинники споживання, визначити сезонні особливості і зрозуміти тенденції ринку. Також вони можуть допомогти спрогнозувати зміни у споживанні та їх вплив на поведінку споживачів. При інтеграції чисельного аналога даних з якоюсь аналітичною позицією, компанії мають дозволити зробити надійні прогнози попиту, які є основою для прийняття стратегічних рішень та планування ресурсів. Також, для того, щоб підвищити точність та надійність прогнозів на майбутнє, компанії можуть використовувати передові технології, такі як штучний інтелект та машинне навчання. Це дозволить підвищити їхню ефективність [25].

Оцінка потенціалу ринку та прогнозу попиту є важливий процес, що дозволяє компаніям зрозуміти структуру ринку, спрогнозувати майбутній піт та відповідально скоригувати свої стратегії. Щоб підвищити ефективність своєї діяльності, компанії мають реагувати зміни ринку. Це дозволить їм збільшити свій розвиток та отримати переваги у майбутньому. В результаті такого підходу буде забезпечено довгостроковий успіх на ринку [25].

При оцінці технологічного та інноваційного потенціалу організації, необхідно провести оцінку її здатності виробляти та впроваджувати інноваційні розробки та приймати нові рішення. Для цього проводиться оцінка можливості організації виробляти та впровадити технологічні досягнення. Чинники, що впливають результати оцінки, можуть бути різноманітними. Це може включати такі чинники, як можливості організації у сфері розробки та виробництва (R&D), технологічна інфраструктура, кадровий резерв та інноваційна культура. Оцінка технологічного та інноваційного потенціалу дозволяє організаціям визначити їх сильні та слабкі сторони, а також можливі загрози в умовах інноваційної економіки. Проведення комплексного аналізу дає змогу керівникам організацій виявити слабкі та сильні сторони їхньої діяльності. Оцінка науково-технічного та інноваційного потенціалу також

включає оцінку організаційної спроможності організації. Зокрема, вона включає аналіз можливостей для розвитку бізнесу, а також аналіз інвестицій у R&D, оцінку діяльності команди та взаємодію з колегами з минулого, а також перевірку на ефективність інноваційного процесу. Для того, щоб розвивати передові технології та виробляти високоякісні продукти, організації з розвиненим науковим потенціалом повинні мати можливість використовувати усі свої можливості. Вони можуть також впроваджувати інновації у різні сфери діяльності [20].

Більшою частиною роботи займається оцінка інфраструктури організації (наприклад, системи комп'ютерного обладнання, програмне забезпечення, апаратне обладнання, можливості управління даними). Організація, яка має потужну технологічну інфраструктуру, має можливість використання нових технологій, таких як прототипи великих даних, аналіз громадських даних, компіляція стратегій в інтернет-мовах (IoT) та блокчейн, для покращення функції дій, продовження процесу прийняття рішень та створення уваги для клієнтів.

Плюс до того, оцінка портфеля об'єктів інтелектуальної власності (ІВ) організації має важливість для зустрічей її новаційного потенціалу. Це включає аналіз кількості, якості та стратегічної важливості патентів, торгових марок, авторських прав, а також комерційної таємниці. Даний портфель об'єктів ІВ не просто є цінним активом, який можна використовувати для отримання конкурентних переваг та можливостей у сфері ліцензування чи партнерства, а й є достатньо потужним інструментом для того, щоб отримати можливість використання як джерела нових можливостей [23].

Один з найбільш важливих аспектів оцінки технологічного та інноваційного потенціалу – це оцінка кадрового потенціалу. Ця операція включає оцінку ділових якостей, якості та креативності працівників організації, а також їх здатності отримувати та розвивати найважливіші таланти в таких галузях як дизайн, наука, інженерні науки та виробництво. Також вона може включати оцінку здібностей до навчання і використання



найбільш перспективних талантів. Прийняття новацій, а також збереження конкурентоспроможності у сучасному бізнес-середовищі, що швидко змінюється, означає важливе значення для компетентного та кваліфікованого персоналу.

Кількісна оцінка інноваційної культури організації включає оцінку здатності керівництва до нововведень, готовності йти на ризик і готовності до нових ідей. Також вона оцінює здатність адаптуватися до змін та адаптувати свою діяльність до нових умов. Організації, в яких сильна інноваційна культура, мають бажання розвивати творчу діяльність, проводити дослідження та експерименти. Це дозволяє їм швидко приймати рішення, що відповідають потребам клієнтів та сприяють зростанню їхнього бізнесу. Внаслідок такого прагнення інновацій вони можуть легко будувати та впроваджувати нові рішення, що відповідають потребам клієнтів.

Згодом, для організацій, які хочеться стати конкурентоздатними та успішними у швидкозмінному середовищі, важливо провести оцінку технологічної сили та інноваційного потенціалу. Організації, які бачать свої слабкі та сильні сторони з погляду технологій та інновацій, можуть виробити стратегію для розвитку своїх можливостей, а також пошуку нових можливостей, які допоможуть їм досягти успіху. В результаті такого аналізу будуть розроблені стратегії, які допоможуть організації збільшити свої можливості та розвинути нові особливості.

Технологічний аналіз, який включає оцінку новітніх і старих технологій в організації, є одним з аспектів такої оцінки. До переліку включаються оцінка ступеня зрілості, масштабності та потенційного впливу існуючих технологій, а також визначення можливостей для створення нових та новітніх технологій. У цьому розділі можна знайти інформацію про можливості розвитку нових технологій та їх впровадження. Технологічний ландшафт дозволяє організаціям стратегічно вкладати в роботу, проводити зміни у плануванні та розробці, визначати пріоритети технологічних новацій та виявляти своїх конкурентів на ринку. Технологічний аналіз передбачає об'єкт виконаних

систем, програмних додатків, апаратного обладнання та можливості управління даними. Завдяки цій оцінці можна визначити слабкі та сильні сторони організації, а також недоліки в її інфраструктурі, які необхідно усунути. Ця інформація допоможе вам зробити висновки про те, які недоліки потрібно усунути. Успішна технологічна інфраструктура має важливе значення для того, щоб підтримувати інновації, підвищувати ефективність та створювати цінність для клієнтів. Вона також сприяє підтримці стабільності та якості послуг. Також до списку предметів для технологічного аналізу включаються перевірка партнерських відносин та організація партнерських зв'язків з тими, хто є попередниками у галузі технологій, керівниками наукових організацій, а також компаніями, які займаються виробництвом обладнання та послуг. Дані організації мають можливість отримати доступ до актуальної інформації, а також змінювати свої ресурси. Також вони можуть користуватися можливістю прискореного розвитку інновацій. Організації, які розвивають стратегічні партнерства, мають можливість використовувати свої взаємовідновлюючі позиції, виконувати доступ до нових ринків та спільно створювати новаційні рішення, яке відповідально буде новим потребам клієнтів [6].

Крім того, технологічний аналіз включає збір інформації про тенденції розвитку технологій і зміни в сучасному світі. Наприклад, дослідження в галузі штучного інтелекту, інтернет-технології, а також блокчейн. Також він може проводити моніторинг змін у технології, таких як зростання кількості комп'ютерів, які використовують технологію big data, розвиток технологій передачі даних, використання інтернету для спілкування. З урахуванням тенденцій у галузі технологій, організації можуть проводити зміни у своєму конкурентному оточенні, виявляти нові можливості та активно адаптуватися до нових технологій, щоб підвищити ефективність своєї діяльності. Внаслідок такої взаємодії відбуватимуться зміни у стратегії організації [30].

Технологічний аналіз є найважливішим компонентом у оцінці технологічних можливостей та інноваційного потенціалу організації.

Аналізуючи свої технологічні та організаційні можливості, здібності до інновацій, партнерські зв'язки та тенденції ринку, організації можуть визначити свої можливості для збільшення своєї конкурентної можливості, стимулювання нових технологій та досягнення більш довгострокового успіху на ринку.

Для того, щоб підвищити свою конкурентоспроможність на ринку, організації повинні використовувати свої можливості для підвищення конкуренції, а також для стимулювання інноваційних проектів.

При оцінці технологічного та інноваційного потенціалу організації, необхідно провести аналіз її здатності виробляти та впроваджувати інноваційні розробки та приймати нові рішення. Для цього проводиться оцінка можливості організації виробляти та впровадити технологічні досягнення. Такі фактори, як можливості організації у сфері розробки та виробництва (R&D), технологічна інфраструктура, кадровий потенціал, а також інноваційна культура можуть бути включені до цієї оцінки. Також вона може включати різні чинники, такі як можливість організації у сфері досліджень і розробок (R&D), її здібності в галузі управління персоналом, рівень освіти і культури працівників. У процесі комплексного аналізу технологічного та інноваційного потенціалу організації отримують можливість визначити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози в інноваційних системах. Це дозволить їм краще зрозуміти їх особливості та здібності [6].

Одна з основних тем цієї оцінки - аналіз інноваційного потенціалу, який передбачає аналіз спроможності організації виготовляти та впроваджувати інноваційні концепції та рішення. Це включає оцінку інноваційних процесів, можливостей і культури організації, а також успішне завершення процесу втілення інновацій. Це є частиною оцінки діяльності щодо впровадження нових ідей. Усвідомлюючи свій інноваційний потенціал, організація має можливість використовувати свої можливості для того, щоб стимулювати творчу активність, удосконалення організації та підвищення рівня культури у сфері інновацій.

Ключовим аспектом оцінки інноваційного потенціалу є аналіз науково-дослідницького потенціалу організації. Тут проводиться оцінка ефективності та доцільності інвестицій у R&D, а також їх відповідність командній системі. Відповідальні організації, якими керують розвинені наукові та дослідчі здібності, мають впроваджувати нові технології, створювати інноваційні продукції та послуги, а також показувати свій конкурентний потенціал на ринку.

Плюс до того, оцінка портфеля об'єктів інтелектуальної власності (ІВ) організації має важливість для зустрічей її новаційного потенціалу. Це включає аналіз кількості, якості та стратегічної важливості патентів, торгових марок, авторських прав, а також комерційної таємниці. ІВ має не лише можливість захистити інновації організації, а й є цінним активом, який можна використовувати для отримання конкурентних переваг, а також можливостей для партнерства. Потужний портфель може стати чудовим інструментом для того, щоб отримати переваги у конкурентній боротьбі та партнерських відносинах.

Крім того, аналіз інноваційної культури в організації має велике значення для перевірки її інноваційних можливостей. Також це важливо з метою оцінки її інноваційного потенціалу. До цього включаються такі фактори, як підтримка інновацій з боку керівництва, залучення працівників, толерантності до ризику та відкриття нових концепцій. Величезні організації з сильною інноваційною культурою, що відрізняються високим ступенем довіри до людей та їхніх ідей, бажають розвивати творчість, експерименти та взаємодію з людьми, що може призвести до створення нових інноваційних рішень, які задовольняють потреби клієнтів та сприяють зростанню бізнесу. Внаслідок такого прагнення з'являються нові ідеї, які можуть допомогти у розвитку бізнесу [34, с. 82-83].

Відповідальний аналіз інноваційного потенціалу організації має важливість для обговорення її технологічних можливостей та інноваційного потенціалу. Проводячи аналіз своїх інноваційних процесів, можливостей R&D

та інтелектуальної сфери організації, організація може визначити свої можливості для стимулювання інновацій, зміцнення своєї конкурентної спроможності та досягнення високих показників на ринку. У свою чергу організація може використовувати свої ресурси для того, щоб стимулювати інновації, а також для збільшення своєї конкурентної переваги.

### **Оцінка ризиків**

Мета оцінки ризиків – виявлення, аналіз та оцінка потенційних ризиків, які можуть вплинути на діяльність організації. У процесі проведення цієї процедури необхідно провести аналіз можливих факторів, які можуть вплинути на діяльність організації або її проекти. Цей процес спрямований на зменшення негативних наслідків та створення можливостей шляхом послідовного управління ризиками та їх зміцнення. Він має низку особливостей, які спрямовані на мінімізацію негативних наслідків та розвиток можливостей. Первинною оцінкою ризиків є ідентифікація ризиків, що означає потенційні ризики в різних аспектах діяльності організації, охоплюючи стратегічні, фінансові, операційні та комплаєнс-сфери. Ризики можуть виникнути внаслідок впливу зовнішніх факторів, таких як організація, структура та ресурси, або завдяки внутрішнім факторам, таким як економічні процеси, регуляторні зміни та конкуренція [17].

Після виявлення ризиків, їх аналізують, щоб виявити їх справжню ймовірність та потенційний потенціал для організації. Оцінка ймовірності реалізації шкідливого ризику та величин його потенційного впливу є метою. Зазвичай ризик, власне, класифікується за ступенем їхньої серйозності та ймовірності, а організація має право виконати пріоритети ризиків відповідально до їхньої особистості.

Відразу після аналізу ризиків організація починає проводити перевірку ризиків. Це робиться для визначення ступеня відповідності ризику та рівня толерантності до нього. В результаті цього аналізу можна визначити ступінь схожості ризику та рівень його терпимості. Це дозволяє проводити порівняльний аналіз витрачених ризиків із заздалегідно визначеними

критеріями та пороговими позиціями ризиків, а також використання того, чи ризики прийняті, чи вимагатимуть особливого контролю. У момент проведення оцінки ризиків організація здійснює план реагування на ризики, який дозволить їм ефективно виконати подолання виявлених ризиків. Це може включити в себе реалізацію заходів, що стосуються зміни ймовірності та впливу ризиків, передачу їх третім особам через страхівку або контракти, повне уникнення ризиків шляхом проведення реформ до бізнес-процесів та стратегій, а також прийняття певних ризиків на висновку того, що їх вигоди від них перевищують витрати на їхнє зменшення [17].

Для того щоб організації отримали зацікавлені сторони, які включають працівників управління, співробітників, клієнтів та взаємодійних партій, важливо забезпечити всебічне розуміння ризиків та співпрацю над стратегіями управління ризиками. Ввічлива комунікація та всебічна співпраця допоможуть справедливому вирішенню проблем, що відбуваються.

Отже, процес оцінювання ризиків - це систематичний процес, що дозволяє системам ефективно виявляти, аналізувати, оцінювати та аналізувати потенційні ризики. В результаті такого підходу організації отримують можливість збільшити свій потенціал та досягти більш високих результатів.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПП «ДОВІР'Я»

#### 2.1. Загальна характеристика діяльності ПП «Довір'я» та техніко-економічних показників підприємства.

Приватне підприємство «Довір'я» - приватна компанія, заснована в 1993 році в м. Первомайськ, Україна. Основним видом діяльності компанії є виробництво автотранспортних засобів та оптова торгівля автозапчастинами. Компанія постачає широкий асортимент автозапчастин до роздрібних магазинів та ремонтних майстерень. Крім того, компанія управляє неспеціалізованими роздрібними магазинами та надає послуги з управління нерухомістю. Організаційна структура ПП «Довір'я» представлена на рис. 2.1.



**Рис. 2.1. Організаційна структура ПП «Довір'я»**

*Джерело: сформовано автором на основі [5].*

Серед видів діяльності приватного підприємства «Довір'я» є наступні:

1. Промисловість:
  - Промисловість: ПП «Довір'я» працює в автомобільній промисловості. Це включає в себе виробництво, ремонт та торгівлю автотранспортними засобами або їх частинами.
2. Оптова та роздрібна торгівля:
  - ПП «Довір'я» може займатися оптовою та роздрібною торгівлею автомобільними деталями та аксесуарами. Сюди входить постачання автозапчастин, кузовних деталей, деталей двигунів та іншого обладнання.
3. Виробництво або збірка:
  - Якщо ПП «Довір'я» має власні виробничі потужності, його діяльність включає складання або виробництво автотранспортних засобів, їх частин або спеціалізованого обладнання.
4. Послуги з ремонту та технічного обслуговування:
  - На додаток до торгівлі, можуть надаватися послуги з ремонту, технічного обслуговування та діагностики автотранспортних засобів.
5. Додаткові послуги:
  - ПП можуть надавати інші послуги, такі як консультації щодо вибору запасних частин, вибір та постачання рідкісних або спеціалізованих деталей, мийка та технічне обслуговування транспортних засобів, послуги з доставки тощо.
6. Партнерство та співпраця:
7. ПП «Довір'я» можуть співпрацюють з іншими компаніями, постачальниками та виробниками автозапчастин для розширення асортименту продукції та забезпечення якості.
8. Місія та цінності;
  - Бізнес відображає місію та цінності компанії, такі як забезпечення клієнтів надійними, високоякісними автомобільними компонентами, підтримка автомобільного бізнесу та сприяння розвитку автомобільної галузі.

### **Історія створення та розвитку**



Компанія «Довір'я» була заснована 23 березня 1993 року в місті Первомайськ, Україна. Спочатку компанія спеціалізувалася на виробництві та оптовій торгівлі автомобільними запчастинами та аксесуарами. З роками компанія активно розвивалася, розширювала свої виробничі потужності та позиції на ринку. Протягом свого розвитку компанія постійно впроваджувала нові технології виробництва та управління, щоб залишатися конкурентоспроможною та відповідати вимогам ринку [5].

Основна продукція та послуги. ПП «Довір'я» в основному пропонує наступні продукти та послуги Оптова торгівля автомобільними запчастинами та аксесуарами: Компанія постачає широкий асортимент автомобільних запчастин роздрібним торговцям, ремонтним майстерням та іншим автомобільним компаніям. Пропонує як оригінальні, так і запасні частини для різних марок автомобілів. Послуги з оренди та управління нерухомістю: На додаток до своєї основної діяльності, компанія також надає послуги з оренди та управління нерухомістю [5].

Неспеціалізована роздрібна торгівля: ПП «Довір'я» має роздрібну мережу, де клієнти можуть придбати автомобільні аксесуари та інші товари. Окрім своєї основної діяльності, компанія також надає неспеціалізовані послуги з оптової та роздрібною торгівлі, а також післяпродажне обслуговування автомобілів [5].

#### Конкурентні переваги

##### 1. Досвід та репутація.

ПП «Довір'я» може похвалитися багаторічним досвідом та стабільною репутацією на ринку: Заснована понад 30 років тому, компанія визнана серед своїх клієнтів та партнерів як надійний постачальник високоякісних автомобільних компонентів та послуг.

##### 2. Широкий асортимент продукції

ПП «Довір'я» має широкий асортимент продукції, включаючи запчастини та аксесуари для різних типів транспортних засобів. Широкий

асортимент продукції дозволяє компанії задовольнити потреби різних клієнтів та сегментів ринку.

### 3. Якість продукції.

Висока якість продукції також є важливою конкурентною перевагою компанії; ПП «Довір'я» гарантує надійність і тривалий термін служби завдяки використанню передових технологій та вибору найкращих матеріалів для виробництва запчастин.

### 4. Ефективна логістика та сервіс.

Компанія має організовану систему закупівлі та доставки продукції, що забезпечує швидку та своєчасну доставку клієнтам. Крім того, висококваліфіковані фахівці забезпечують високий рівень обслуговування та підтримки клієнтів.

### 5. Інноваційні рішення.

ПП «Довір'я» знаходиться в авангарді технологічного прогресу, постійно вдосконалюючи свою продукцію та впроваджуючи нові технології для задоволення зростаючих потреб ринку.

### 6. Задоволення зростаючих потреб ринку.

Ця конкурентна перевага дозволяє компанії «Довір'я» ефективно конкурувати на ринку автомобільних компонентів та аксесуарів і досягати стабільного успіху та зростання.

Таблиця 2.1.

### Аналіз діяльності компанії «Довір'я»

Показники, тис. грн	2020	2021	2022	2023
Прибуток	2561100	3125100	3730300	3051500
Чистий прибуток	122700	148400	237300	53 500
Активи	1225900	1393000	1639000	1607200
Обов'язки	---	85 700	94 400	17 900
Кількість працівників	2	2	3	3

Продовження табл. 2.1.

Участь у тендерах	0	14 тендера	0	16 тендерів
Обсяг продажів:	-	-	-	-
-Загальний	-	43 012	-	29 680
-Продажі на тендерах	-	-	-	-
-Найбільший продаж на тендері	-	41 950	-	25 500

Джерело: сформовано автором на основі [5].

Статутний капітал - це фінансовий ресурс, який знаходиться в розпорядженні компанії для забезпечення її функціонування та розвитку. Він є одним з основних джерел фінансування діяльності підприємства і відображається в юридичних документах підприємства.

У випадку з ПП «Довір'я» статутний капітал становить 150 000,00 гривень. Це сума, яку вносить засновник або власник компанії під час її створення. Статутний капітал є гарантією для кредиторів і партнерів компанії та відображає фінансову стабільність і надійність компанії [24].

Капітал може бути використаний для різних цілей, таких як розвиток бізнесу, інвестиції в нові проекти, покриття витрат на запуск виробництва або розширення діяльності компанії. Капітал є важливою складовою фінансового стану компанії і впливає на її фінансове становище та можливості подальшого розвитку.

Дохід:

У 2023 році оборот компанії склав 3 051 500 гривень. Це показник валового прибутку від усіх видів діяльності компанії за цей рік.

Чистий прибуток:

У 2023 році чистий прибуток склав 53 500 гривень. Це показник чистого прибутку після вирахування витрат із загального доходу.

Активи:

Загальна сума активів у 2023 році склала 1 607 200 гривень. Це оцінка всіх фізичних та фінансових ресурсів компанії, включаючи оборотні та необоротні активи.

Зобов'язання:

У 2023 році зобов'язання склали 17 900 гривень. Це сума всіх фінансових зобов'язань, які компанія має сплатити протягом певного періоду.

Кількість працівників:

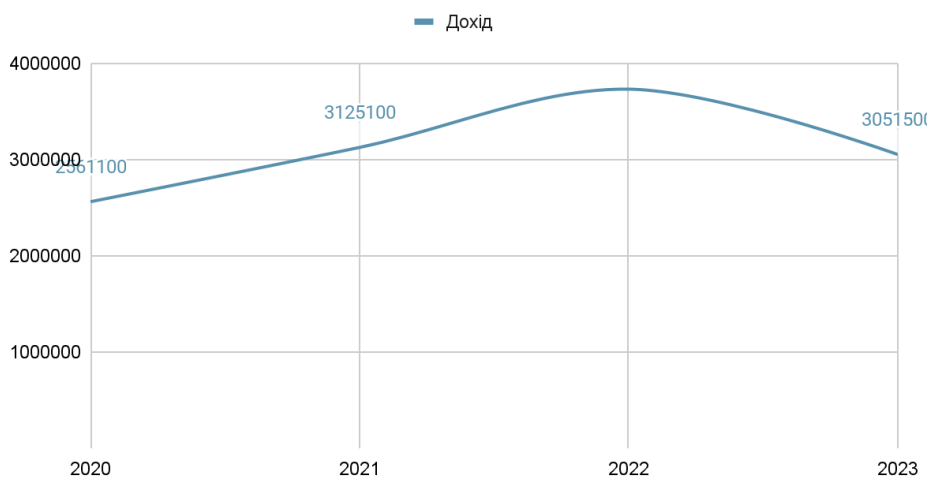
Кількість працівників у 2023 році - троє. Це загальна кількість працівників, які працювали протягом року [5].

Динаміка зміни фінансових показників з 2020 по 2023 рік (див. рис. 2.2., рис. 2.3., рис. 2.4., рис. 2.5.):

1. Дохід

- У 2020 році виручка склала 2 561 100 грн.
- У 2021 році дохід збільшився і склав 3 125 100 грн.
- У 2022 році дохід ще більше зріс і склав 3 730 300 гривень.
- Однак у 2023 році дохід зменшився до 3 051 500 грн.

Лінійна діаграма Доходу



**Рис. 2.2. Динаміка зміни доходу протягом 2020-2023 рр.**

*Джерело: сформовано автором*

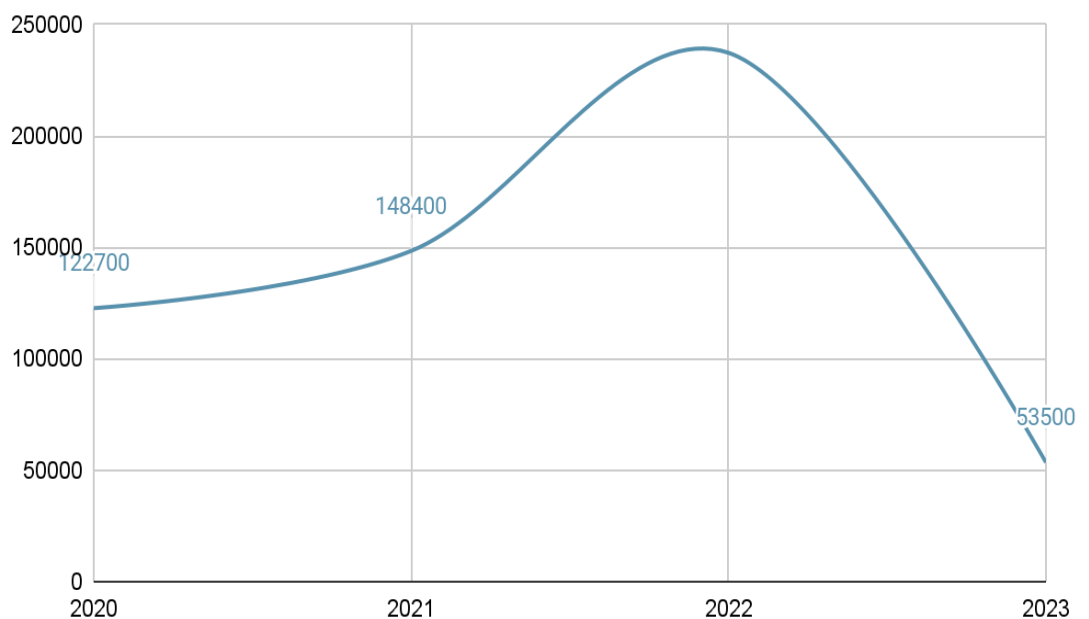
## 2. Чистий прибуток:

- У 2020 році чистий прибуток склав 122 700 грн.
- У 2021 році чистий прибуток збільшився і склав 148 400 грн.
- У 2022 році чистий прибуток ще більше збільшився і склав 237 300

грн.

Однак у 2023 році чистий прибуток зменшився і склав 53 500 грн.

Лінійна діаграма Чистого прибутку



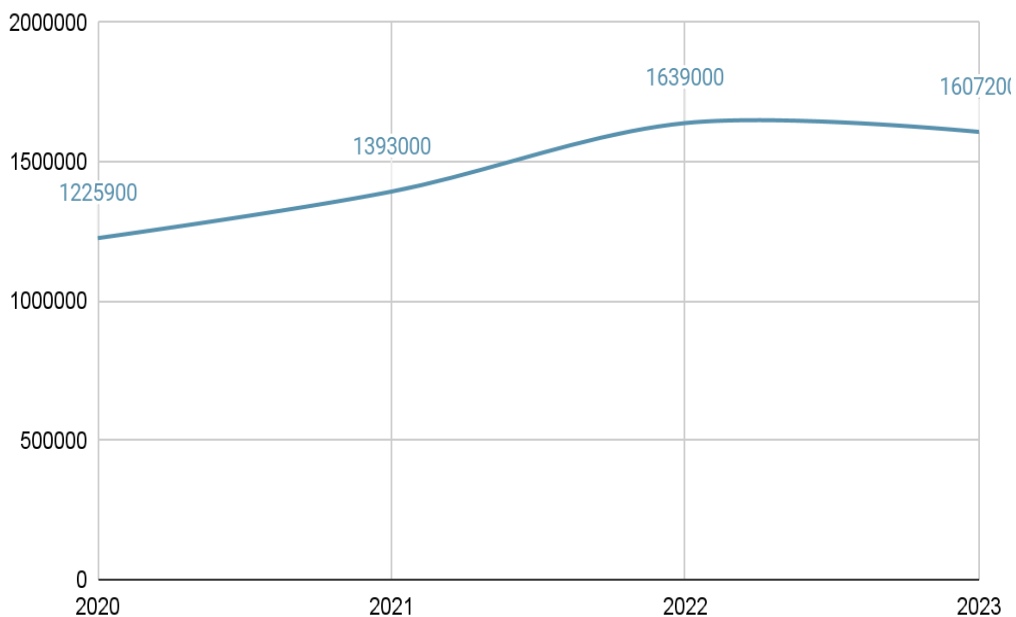
**Рис. 2.3.** Динаміка зміни чистого прибутку протягом 2020-2023 рр.

*Джерело: сформовано автором*

## 3. Активи

- У 2020 році загальні активи становили 1 225 900 грн.
- У 2021 році активи зросли і склали 1 393 000 грн.
- У 2022 році активи ще більше зросли, досягнувши 1 639 000 грн.
- Однак у 2023 році активи зменшилися до 1 607 200 грн.

### Лінійна діаграма Активів

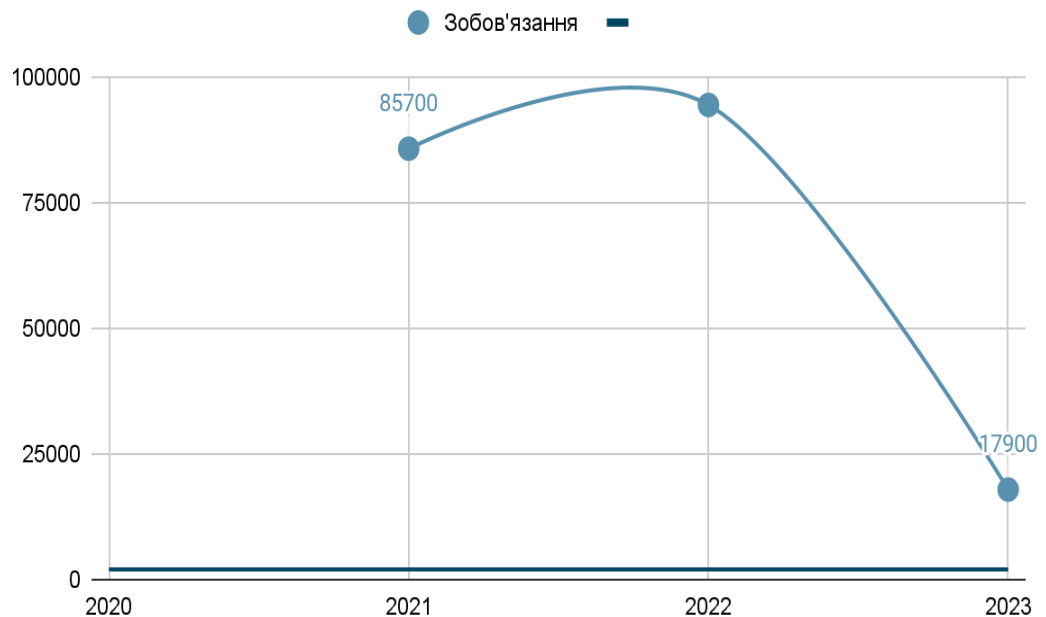


**Рис. 2.4.** Динаміка зміни активів протягом 2020-2023 рр.

*Джерело: сформовано автором*

4. Зобов'язання.
  - У 2021 році зобов'язання склали 85 700 грн.
  - У 2022 році зобов'язання збільшилися і склали 94 400 грн.
  - У 2023 році зобов'язання зменшилися до 17 900 грн.
5. Кількість працівників
  - Кількість працівників у 2020 році не вказана.
  - У 2021 році кількість працівників становить 2 особи.
  - У 2022 та 2023 роках кількість працівників становить 3 [5].

### Лінійна діаграма Зобов'язань



**Рис. 2.5. Динаміка зміни зобов'язань протягом 2020-2023 рр.**

*Джерело: сформовано автором*

#### 1. Виробничі приміщення

ПП «Довір'я» має широкий спектр виробничих та офісних приміщень, що забезпечує комфортне та ефективне використання приміщень для задоволення потреб орендарів та клієнтів.

#### 2. Використання технологій та обладнання:

ПП «Довір'я» застосовує передові технології, такі як системи відеоспостереження, контролю доступу та безпеки для управління об'єктами нерухомості, а також інноваційні рішення для підвищення комфорту та зручності користувачів.

У магазинах компанії використовуються новітні технології для автоматизації обслуговування клієнтів, забезпечення точного обліку товарів та зручних розрахунків.

В управлінні нерухомістю ПП «Довір'я» використовує новітнє програмне забезпечення для обліку та моніторингу, що дозволяє ефективно управляти будівлями та забезпечувати їхню безпеку.

Торгові точки компанії мають належні системи обліку для точного відстеження продажів та управлінського обліку.

### 3. Якість продукції та послуг

- ПП «Довір'я» відоме своїм підходом до надання якісних послуг з оренди нерухомості, надаючи клієнтам чисті, охайні та безпечні об'єкти нерухомості.

- Роздрібні та оптові торгові точки продають якісну продукцію, забезпечують задоволеність клієнтів та підтримують довіру клієнтів.

### 4. Інновації у виробництві:

ПП «Довір'я» впроваджує інноваційні рішення в процеси управління та обслуговування клієнтів для підвищення ефективності та зручності надання послуг. Використання сучасних технологій та інноваційних підходів у роботі дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною та відповідати вимогам ринку.

У ПП «Довір'я» впроваджені інноваційні рішення у сфері енергоефективності, використовуючи новітні технології освітлення та опалення для зменшення витрат на комунальні послуги та впливу на навколишнє середовище.

У наступному розділі ринкове середовище та стратегія ПП «Довір'я» будуть розглянуті більш детально:

#### 1. Аналіз ринку:

ПП «Довір'я» регулярно аналізує ринкові тенденції та визначає ключові тренди і конкурентні переваги. Це дозволяє компанії реагувати на зміни попиту та адаптувати свою стратегію до ринкових умов.

Аналіз попиту: вивчення змін у попиті на продукцію або послуги компанії. Сюди входить аналіз зміни споживчих уподобань, економічних умов та інших факторів, що впливають на попит.

Конкурентний аналіз: визначення конкурентів на ринку, їхніх стратегій, сильних і слабких сторін, можливостей і загроз.



Аналіз маркетингових каналів: оцінка ефективності різних маркетингових каналів, таких як онлайн-реклама, соціальні мережі та прямий маркетинг.

Аналіз цільової аудиторії: визначає характеристики, потреби та вподобання цільових аудиторій.

Аналіз ринкових тенденцій: відстежує зміни, які можуть вплинути на діяльність компанії, такі як галузеві зміни, технологічні інновації, технологічні зміни та регуляторні зміни.

SWOT-аналіз: визначає сильні та слабкі сторони компанії, можливості та загрози, а також розробляє стратегії.

SWOT-аналіз ПП «Довір'я» представлений у табл. 2.2.

Таблиця 2.2.

### SWOT-аналіз ПП «Довір'я»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Стабільні фінансові показники з позитивною динамікою доходів і прибутку.	Обмежений кадровий потенціал.
Низький рівень зобов'язань (17,900 € в 2023 році).	Низький рівень рентабельності.
Високий рівень ліквідності, що забезпечує здатність виплачувати поточні зобов'язання.	Обмежені інвестиції в дослідження та розвиток.
Зростаючий дохід від участі в тендерах.	Залежність від кількох великих клієнтів.
Можливості	Загрози
Розвиток стратегічних партнерств для розширення бізнесу та дост	Ризик зниження обсягів продажів через економічну нестабільність.
Інвестиції в інновації та нові технології для підвищення конкурентоспроможності.	Збільшення конкуренції в секторі оптової торгівлі деталями та приладдям для автотранспортних засобів.
Розширення асортименту продукції та послуг.	Зміни в законодавстві та регуляторному середовищі, які можуть вплинути на бізнес.
Залучення додаткового фінансування через покращення інвестиційної привабливості	Технологічні зміни, які можуть вимагати значних інвестицій для підтримки конкурентоспроможності.

Джерело сформовано автором на основі [5]

Цей аналіз допомагає компаніям формувати ефективні стратегії маркетингу та розвитку і приймати обґрунтовані рішення щодо виробництва, реклами та розширення бізнесу.

## 2. Сегментація ринку та цільові аудиторії

Компанія ідентифікує різні сегменти ринку та визначає, які групи клієнтів є найбільш привабливими. Це дозволяє компанії зосередитися на розробці продуктів і послуг, які найкраще відповідають потребам цільової аудиторії.

При сегментації ринків та визначенні цільових аудиторій ПП «Довір'я» може використовувати різні критерії, щоб класифікувати ринки на групи зі спільними характеристиками та потребами. Деякі з міркувань при сегментації та таргетингу.

Демографічна сегментація: групування за такими характеристиками, як вік, стать, освіта, дохід та сімейний стан.

Географічна сегментація: поділ ринків відповідно до місцезнаходження споживачів, таких як регіон, країна, місто чи провінція.

Поведінкова сегментація: групування за купівельними звичками, стилем життя, використанням продуктів і послуг, реакцією на маркетингові впливи тощо. Психологічна сегментація: класифікація споживачів відповідно до їхніх цінностей, переконань, інтересів та способу життя.

Цільові аудиторії можна визначити як конкретні групи споживачів або організації, які, ймовірно, купуватимуть товари або послуги компанії і є об'єктом маркетингової діяльності. Прикладами можуть бути молоді сім'ї із середнім рівнем доходу, які проживають у містах, або малі та середні підприємства, які шукають ефективні рішення для управління своїми рахунками.

## 3. Маркетингова стратегія та рекламні кампанії

ПП «Довір'я» використовує різні маркетингові стратегії, включаючи онлайн-маркетинг, соціальні мережі, прямий маркетинг та традиційну

рекламу. Кожна з цих стратегій адаптована до цільової аудиторії та особливостей ринку.

Маркетингові кампанії в соціальних мережах Зі зростанням популярності соціальних мереж "Довір'я" має активну присутність у цих мережах. За допомогою таких платформ, як Instagram, вона може створювати цікавий контент, розміщувати рекламу та спілкуватися з клієнтами.

Рекламні кампанії в місцевих ЗМІ Щоб привернути увагу місцевої аудиторії, компанії можуть проводити рекламні кампанії в місцевих газетах, на радіо та телебаченні. Ці кампанії можуть включати статті, радіо- і телерекламу, спонсорські програми тощо.

Участь у виставках та заходах: ПП «Довір'я» може брати участь у виставках, ярмарках, конференціях та інших заходах, пов'язаних зі сферою її діяльності. Це дозволяє їм просувати свої товари та послуги серед потенційних клієнтів і розширювати ділові контакти.

Пряма комунікація з клієнтами: Компанії можуть безпосередньо спілкуватися з клієнтами за допомогою електронної пошти та SMSповідомлень. Вони можуть надсилати спеціальні пропозиції, акції та анонси нових послуг і подій.

#### 4. Плани розвитку та стратегічні цілі:

Компанії розробляють стратегічні плани розвитку, які визначають довгострокові цілі та шляхи їх досягнення. Ці плани можуть включати зростання бізнесу, впровадження нових продуктів і послуг, підвищення ефективності виробництва та інші стратегічні напрямки.

#### Структура компанії

Через невелику кількість працівників у ПП «Довір'я» структура компанії є дуже простою. Вона складається лише з одного або декількох відділів, які об'єднують усіх працівників. Така структура дозволяє здійснювати пряме управління та ефективний обмін інформацією між усіма співробітниками.

#### Профіль управлінської команди

Керівництво компанії «Довір'я» складається з невеликої команди професіоналів, які володіють глибокими знаннями та досвідом у своїх галузях. Менеджери спеціалізуються в різних сферах, таких як виробництво, маркетинг та фінанси, і здатні комплексно керувати всіма видами діяльності компанії.

#### Кваліфікація та кількість працівників

Завдяки невеликій кількості працівників, кожен співробітник має високий рівень компетенції у своїй сфері діяльності. Їхній досвід і знання можуть бути різними, але вони відповідають потребам компанії. Зазвичай, кількість працівників у ПП «Довір'я» обмежується трьома особами.

#### Аналіз потенційних ризиків

ПП «Довір'я» проводить систематичний аналіз ризиків, який передбачає виявлення, оцінку та прийняття рішень щодо ризиків, які можуть вплинути на діяльність. Цей аналіз включає оцінку зовнішнього середовища, оцінку внутрішніх процесів та визначення потенційних загроз для бізнесу.

#### Як зменшуються ризики?

ПП «Довір'я» знижує ризики за допомогою різних стратегій, таких як розробка планів дій у надзвичайних ситуаціях, страхування, диверсифікація портфеля, впровадження стандартів і процедур безпеки, а також укладання контрактів і угод, які мінімізують вплив ризиків.

#### Системи контролю та управління ризиками

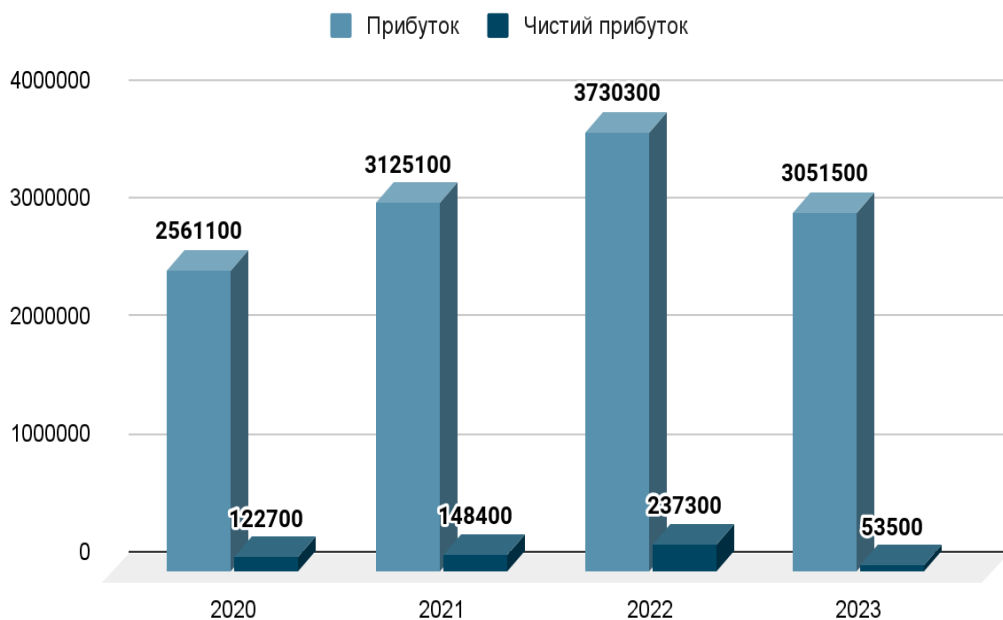
ПП «Довір'я» створює ефективні системи контролю та управління ризиками, які допомагають виявляти, оцінювати, контролювати та управляти ризиками на всіх рівнях організації. Ці системи включають процедури внутрішнього контролю, механізми звітності та моніторингу, а також регулярне оновлення стратегій управління ризиками у відповідь на зміни в навколишньому середовищі.

## 2.2. Аналіз фінансового стану підприємства.

### 1. Показники прибутку та чистого доходу:

Динаміка зростання компанії за останні чотири роки (2020–2023) показала позитивний результат: її дохід збільшився на 19.2% (див. рис. 2.6). Незважаючи на це, чистий прибуток у 2023 році склав лише 1.8% від усього доходу, що є недостатнім показником. У цьому можуть бути винні проблеми з управлінням витратами або конкуренція на ринку, що може призвести до зростання витрат.

### Показники прибутку та чистого доходу

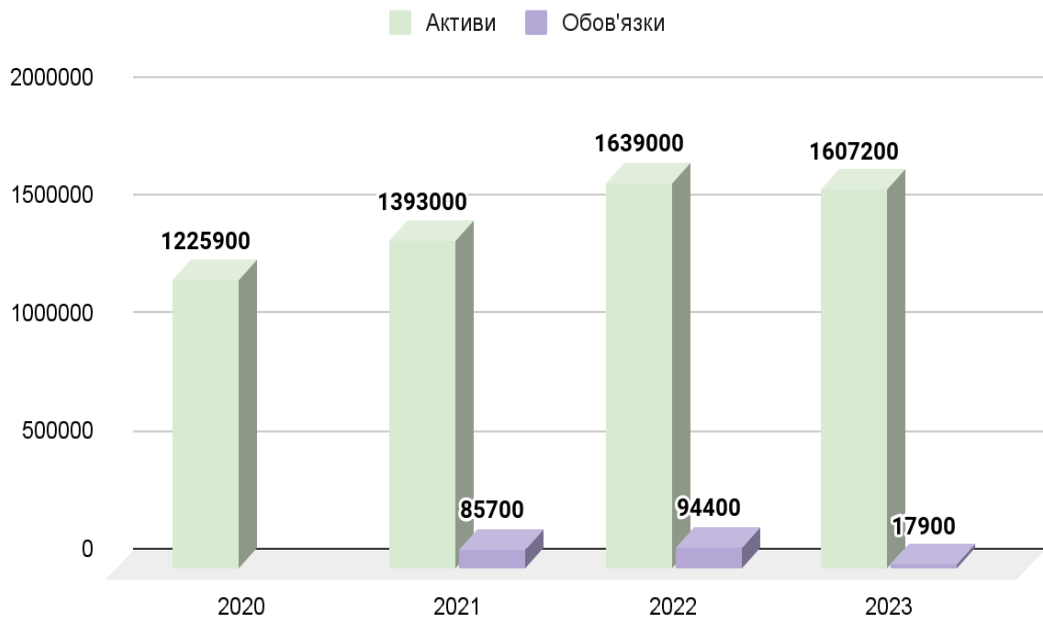


**Рис. 2.6.** Динаміка зростання прибутку та чистого доходу ПП «Довір'я»  
Джерело: сформовано автором на основі [5]

### 2. Обсяг активів та зобов'язань.

Є дані про те, що загальні активи компанії збільшилися, але баланс між активами та зобов'язаннями, як і раніше, потребує уваги. Так, наприклад, у 2023 році частка зобов'язань становить лише 1.1% від активів, що може вказувати на недостатню фінансову стійкість або недостатню ефективність управління балансом (див. рис. 2.7.).

## Обсяг активів та зобов'язань



**Рис. 2.7. Обсяг активів та зобов'язань ПП «Довір'я»**

*Джерело: сформовано автором на основі [5]*

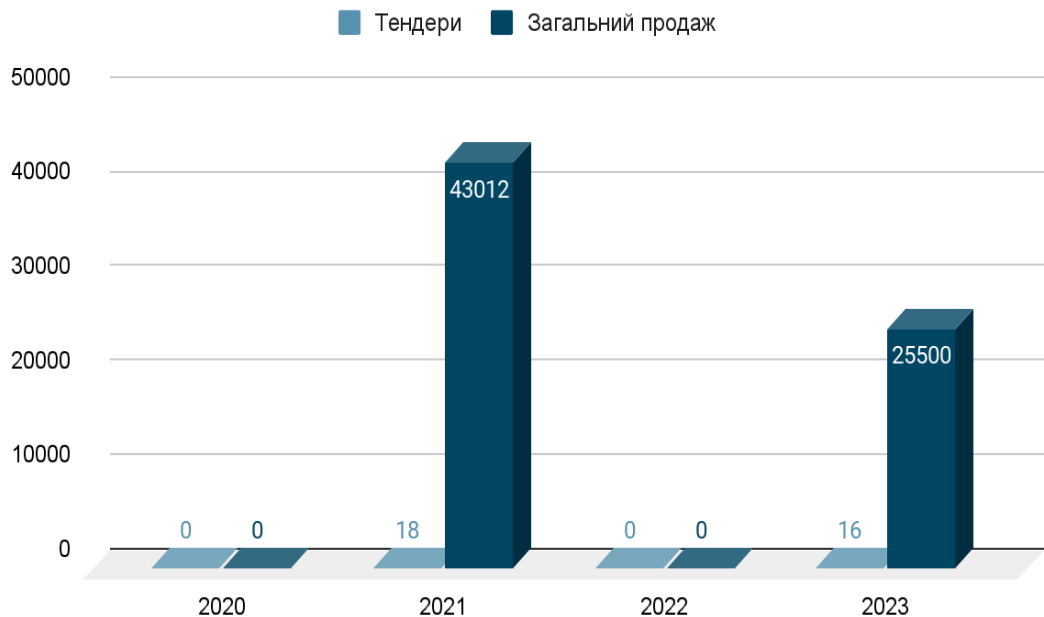
### 3. Число працюючих:

У період з 2022 по 2023 чисельність працівників залишалася на рівні трьох осіб. Це спричинено тим, що компанія не розширяється не потребує більше працюючих.

### 4. Продаж та участь у тендерах.

Підприємство бере участь у тендерах, що говорить про її зацікавленість у можливостях ринку та її здатність до конкуренції. Під час перегляду вдалося провести 16 тендерів, успішно завершених. Але у 2022 році обсяг продажів упав на 31% порівняно з попереднім роком (див. рис. 2.8.). Це також може вказувати на те, що існують проблеми з реалізацією або на ринку триває конкурентна боротьба.

## Продаж та участь у тендерах



**Рис. 2.8. Показники продаж та участі у тендерах**

*Джерело: сформовано автором на основі [5]*

При цьому підприємство «Довір'я» має деякі можливості для подальшого розвитку, проте в цілому вона потребує більш ретельного аналізу та стратегічного керівництва для того, щоб забезпечити стає зростання та покращення фінансових показників.

### Розрахунок ліквідності для ПП «Довір'я» за 2023 рік

1. Поточне співвідношення: =

$$\text{Поточні активи} / \text{зобов'язання} = 1\,607\,200\text{€} / 17\,900\text{€} \approx 89.67$$

2. Можна припустити, що запаси не такі значні, щоб призвести до швидкого співвідношення.

$$\text{Поточні активи} / \text{запас} = 1\,607\,200\text{€} / 17\,900\text{€} \approx 89.67$$

Для того, щоб покрити свої поточні зобов'язання, ПП «Довір'я» має досить ліквідні активи, що підтверджується такими показниками: їхній рівень ліквідності становить приблизно 90% для обох показників. В результаті цього компанія з'явилася можливість легко використовувати поточні активи для покриття своїх поточних зобов'язань.

Рентабельність продажів =  $53\,500 / 3\,051\,500 * 100\% = 1,75\%$

Рентабельність активів =  $53\,500 / 1\,607\,200 * 100\% = 3,33\%$

Отже, прибуток від продажів для ПП «Довір'я» у 2023 році становитиме близько 1.75%. В результаті цього виходить, що на кожную гривню доходу компанія отримує близько 1,75 копійки чистого прибутку.

Як основні показники, які допоможуть оцінити фінансову стійкість компанії ПП «Довір'я», можна відзначити такі: наявність зобов'язань та ліквідності, а також здатність до генерування прибутку.

1. Кількість зобов'язань: ПП «Довір'я» має зобов'язання на суму 17,900€ у 2023 році. Це невеликий показник стабільності компанії, оскільки вона залежить від великих платежів чи боргів.

2. У ході розрахунку були отримані високі значення показників ліквідності для компанії, які вказують на здатність компанії виконувати свої поточні зобов'язання у разі потреби. Фінансова стійкість знаходиться на хорошому рівні завдяки цьому сигналу.

3. Показники ефективності управління компанією та здатність до прибуткової діяльності можна визначити за такими показниками: рентабельність активів, а також рентабельність продажів. У висновку, прибуток компанії становить 3,33%, а рентабельність продажів становить приблизно 1,75%. Незважаючи на те, що ці показники мають нижчі значення в порівнянні з іншими компаніями, вони все ще свідчать про здатність компанії генерувати прибуток.

Завдяки цим показникам можна зробити висновок про те, що фінансова стійкість компанії ПП «Довір'я» може бути визнана досить стабільною. Вона має низький рівень зобов'язань, високу ліквідність та здатність до генерування прибутку. Як і в будь-якій компанії, для забезпечення подальшого розвитку та стабільності важливо постійно удосконалювати фінансове управління та стратегії, а також систему управління фінансами.

### **Управління пасивами й активами**



1. Збільшення оборотних засобів. За період з 2020 до 2023 року обсяг доходів збільшився з 2,561,100 до 3,051,500 українських гривень на кожен актив. В даному випадку можна говорити про те, що компанія ефективно використовує свої активи (наприклад, запаси та обладнання) для отримання прибутку.

2. Стійка структура балансу, а також низький рівень зобов'язань є відмінною рисою ПП «Довір'я». Вивчивши дані, можна дійти невтішного висновку у тому, що свій капітал переважає над позиковим капіталом, що показник фінансового благополуччя компанії.

3. Дані про ліквідність компанії: її зобов'язання у 2023 році становлять лише 17,900 гривень (близько \$170), що є відносно низьким показником порівняно з доходом. При цьому компанія демонструє високий рівень ліквідності та здатність виконувати свої зобов'язання.

Так, на основі аналізу, можна дійти невтішного висновку про те, що діяльність ПП «Довір'я» базується на стабільному та ефективному управлінні активами й пасивами, що сприяє її успішній діяльності у сфері оптової торгівлі автозапчастинами.

Можливі фінансові ризики, які можуть виникнути у компанії «Довір'я» під час здійснення своєї діяльності:

1. Ризик, пов'язаний із коливаннями цін на сировину, які можуть призвести до зниження якості продукції. Наприклад, якщо компанія займається оптовою торгівлею деталями та приладдям для автомобілів, вона може зіткнутися з коливаннями в ціні на метал чи пластик. Значне підвищення ціни сировини може знизити ефективність діяльності підприємства, і навіть призвести до зменшення прибутку.

2. При здійсненні міжнародних операцій або імпорту товарів з-за кордону компанія може мати ризик зміни валютних курсів. Так, наприклад, підвищення рівня вартості долара може призвести до того, що вартість товарів, що імпортуються, зросте, а також знизить прибуток компанії.

3. Затримка платежів від клієнтів може призвести до погіршення фінансового стану компанії. Якщо платежі не надходять вчасно, це може створити проблеми у готівковому потоці та утруднити обслуговування клієнтів.

4. Підвищення ризику зміни попиту над ринком. Ринок автозапчастин може зазнавати коливань попиту через низку факторів: економічну ситуацію, технологічний прогрес, зміни у споживчому відношенні до автомобілів. Вплив непередбачуваного спаду попиту може вплинути на обсяги продажу та прибуток компанії.

5. Ризик процентних ставок може бути пов'язаний із запозиченнями або кредитними зобов'язаннями компанії, які мають відсоткову ставку, що плаває. Існують зміни відсоткові ставки, які можуть вплинути на витрати компанії, пов'язані з обслуговуванням боргів.

### **Імовірні прогнози**

Імовірний прогноз доходів компанії на 2024 рік ґрунтується на аналізі трендів, які були зроблені за попередні роки. Внаслідок цього можна припустити подальше збільшення прибутку компанії. В результаті можна припустити, що прогнозований дохід на 2024 рік становитиме близько 3,300,000 грн.

Імовірний рівень чистого прибутку на 2024 рік: за умови збільшення доходів та ефективного управління витратами, очікується, що він складе близько 100,000 гривень.

Наслідуючи попередні показники обсягу продажів, можна припустити те, що компанія продовжуватиме свій розвиток. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що очікується збільшення обсягів продажів на рівні 3,500 000 гривень у 2024 році.

Рівень ліквідності на 2024 рік визначатиметься виходячи зі стабільності показників ліквідності, отриманих у минулому. Це дозволить очікувати, що цей показник буде досить високим, щоб покрити поточні зобов'язання.

Якщо врахувати зростання доходів та ефективне управління витратами, можна припустити, що у 2024 році спостерігатиметься стійке підвищення рівня рентабельності компанії.

В основу даних прогнозів покладено аналіз існуючих даних та ймовірних сценаріїв подальшого розвитку подій. Вони мають низку корисних властивостей, які можуть допомогти у стратегічному плануванні та управлінні компанією.

Висновок про стабільне зростання діяльності компанії можна зробити, проаналізувавши фінансові результати останніми роками і зробивши прогноз у майбутнє. Це підтверджує позитивну тенденцію розвитку, яка підтверджується прогнозованим зростанням доходів та прибутку. Внаслідок ефективного управління ресурсами компанії можна спостерігати високий рівень ліквідності та стабільний прибуток. В результаті цього можна розраховувати на подальше успішне просування та зміцнення своїх позицій на ринку.

### **2.3. Оцінювання інвестиційної привабливості ПП «Довір'я»**

#### **1. Показники прибутковості:**

У 2023 році показник чистого прибутку за попередні роки склав 53,500₴, що є показником того, що діяльність компанії приносить прибуток.

У 2020 році, у період з 2020 по 2023 рік, середньорічний приріст чистого прибутку становив:  $(53,500 + 237,300 + 148,400 + 122,700) / 4 = 140,725₴$  (див. рис. 2.9).

#### **2. Необхідність у підтвердженні:**

Кількість зобов'язань фірми зменшилася на 17,900₴ у період з 2022 по 2023 рік і становила 17,950₴ за 2023 рік, що свідчить про можливість зменшення фінансового ризику.

Середньорічний приріст  
чистого прибутку  
становив за 2020-2023

$$(53,500 + 237,300 + 148,400 + 122,700) / 4 = 140,725\text{€}.$$

**Рис. 2.9. Показник середньорічного приросту чистого прибутку**

*Джерело: сформовано автором на основі [5]*

На сьогоднішній день відсутність зобов'язань у 2020 році є однією з позитивних ознак фінансового благополуччя компанії.

**3. Необхідно забезпечити стабільне виконання зобов'язань:**

За даними компанії, за останні кілька років спостерігається тенденція до зниження зобов'язань, що може вказувати на здатність до ефективного управління фінансами.

**4. Ефективне управління оборотним та основним капіталом.**

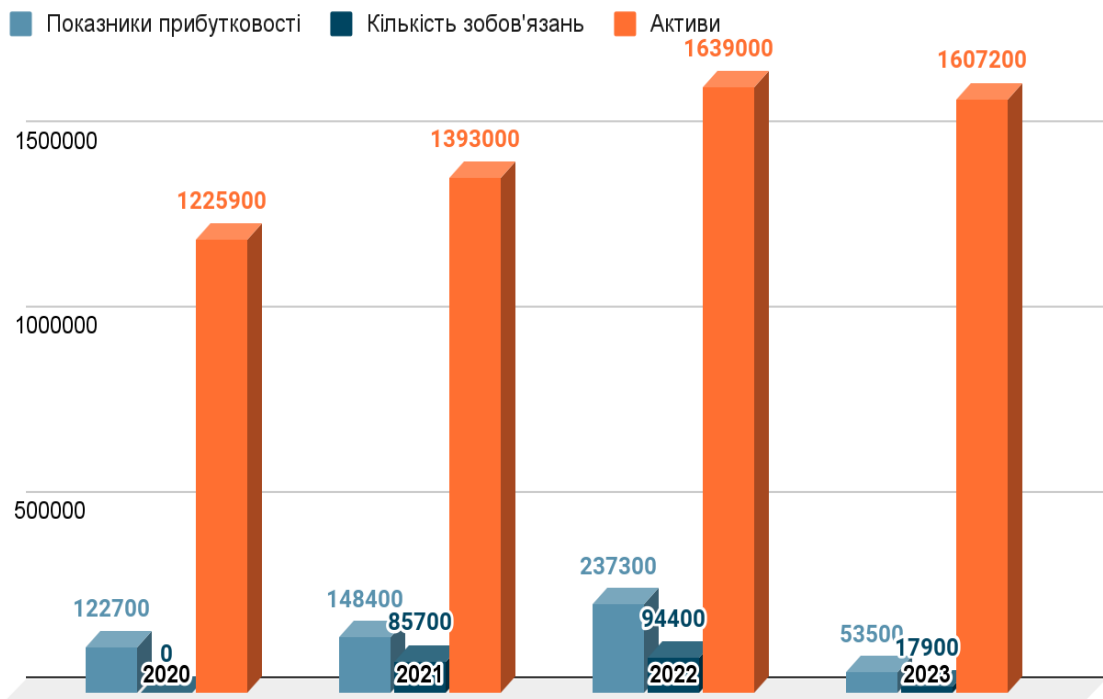
З 2020 по 2023 рік обсяг активів підприємства збільшився, що може свідчити у тому, наскільки добре використовується капітал.

В основі загальної оцінки фінансової стійкості компанії «Довір'я» лежать позитивні тенденції у показниках ліквідності та прибутку, а також сприятливий розвиток зобов'язань та управління капіталом. Завдяки цьому компанія може стати привабливою для потенційних інвесторів, зацікавлених у стабільних та прибуткових можливостях.

Рівень інвестиційної привабливості компанії «Довір'я» можна оцінити з урахуванням тенденцій ринку (див. рис. 2.10).

1. Певна інформація про продаж у 2021-2022 роках показує зниження обсягів продажу, але при цьому слід очікувати відновлення зростання наступного року. Ця ситуація може бути пов'язана з факторами довкілля, а також зі стратегічними рішеннями компанії.

## Оцінювання інвестиційної привабливості



**Рис. 2.10. Рівень оцінювання інвестиційної привабливості**

*Джерело: сформовано автором на основі [5]*

2. У зв'язку з постійною потребою в ремонті та обслуговуванні автомобілів, оптової торгівлі деталями та приладдям для них може бути стійкий попит. За таких умов ринок може створювати можливості для зростання компанії.

3. Існує кілька факторів, які впливають на оцінку конкурентів у даному секторі та їх стратегії. Це може допомогти визначити можливі загрози або можливості компанії. У випадку, якщо на ринку є велика кількість конкурентів, це може вплинути на ціни і маржу.

4. Адаптація новітніх технологій та інноваційних рішень може стати запорукою того, що компанія зможе зберегти чи підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Ці фактори дозволяють зробити висновок про потенційні можливості та загрози компанії, які можуть виникнути на ринку. Наприклад, у період тимчасового зниження обсягу продаж потенційний стабільний попит у секторі

може бути перевагою для інвесторів, які збираються вкладати кошти в компанію.

Інвестиційна привабливість може бути оцінена у вигляді оцінки технологічного прогресу.

Існує кілька факторів, що сприяють стабільності технологічного стеку підприємства. Це може забезпечити його безпеку та ефективність операцій.

1. Завдяки швидкій адаптації компанії до нових технологій та змін у потребах ринку вона може отримати переваги на ринку.

2. Компанією успішно проводиться інтеграція нових технологій з існуючими системами, що сприяє підвищенню її ефективності та продуктивності праці.

3. Існує ймовірність того, що компанія може не встигнути скористатися сучасними технологіями в момент їх появи, але її здатність до впровадження інновацій може забезпечити їй стабільне та успішне майбутнє.

При врахуванні всіх цих факторів можна зробити висновок про те, що ПП "Довір'я" може бути привабливою для тих інвесторів, які шукають надійні та стабільні можливості у сфері бізнесу, але вона не стане ідеальним варіантом для тих, хто шукає високотехнологічні проекти.

Оцінити інвестиційну привабливість компанії «Довір'я» з погляду ризику та можливостей можна шляхом проведення наступної оцінки:

1. Ключові ризики:

Ризик технологічного відставання: якщо компанія не має навичок використання сучасних технологій, це може призвести до зниження її конкурентної переваги та втрати частки ринку.

Фінансовий ризик може зробити тиск на організацію, якщо вона має у наявності зобов'язання і можливість зростання витрат.

Зміна попиту та конкуренція можуть вплинути на обсяг продажу та прибутковність компанії, тому слід враховувати цей ризик.

Нестабільність політичної та економічної ситуації в країні може призвести до змін у законодавстві чи економічному середовищі, які можуть вплинути на діяльність компанії.

## 2. Варіанти розвитку подій.

Можливості зростання та розвитку: Розширення ринків збуту чи асортименту продукції може забезпечити компанії нові можливості зростання та подальшого розвитку.

Збільшення конкурентних переваг та стимулювання ринкового успіху може бути досягнуто за рахунок впровадження нових технологій чи продуктів.

Стратегічні партнерства між компаніями можуть допомогти отримати доступ до нових ринків чи ресурсів.

Показник інвестиційної привабливості фірми «Довір'я» залежатиме від балансу між ймовірністю та ризиком, а також від ступеня ризику. У разі успішного управління ризиками та ефективного використання можливостей компанія може стати привабливою для інвесторів.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### **3.1. Напрями забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.**

Найважливішим чинником інвестиційної привабливості підприємства фінансова стабільність. Основною характеристикою, яка визначає успішність та привабливість бізнесу для інвесторів, є фінансова стійкість. Ця концепція охоплювала безліч різних сфер фінансового управління: стратегічного планування, ризик-менеджменту та фінансового аналізу. Ці аспекти були спрямовані на забезпечення стійкості та безпеки фінансових операцій підприємства.

Перше, що слід зазначити, фінансова стійкість є одним із ключових показників надійності та прозорості фінансового стану підприємства. Найбільш привабливими для інвесторів є ті підприємства, які мають можливість забезпечити стабільний дохід та відповідальне управління фінансами. Високий ступінь довіри інвесторів до підприємства може бути досягнутий за рахунок зниження рівня фінансових ризиків та підвищення ліквідності, а також зниження залежності від короткострокового фінансування. Фінансова стабільність є сприятливим середовищем для розвитку та зростання бізнесу. Для того, щоб мати можливість інвестувати в нові проекти, дослідження та розвиток бізнесу, підприємствам із міцними фінансовими показниками необхідно мати більше можливостей для здійснення цих дій [33].

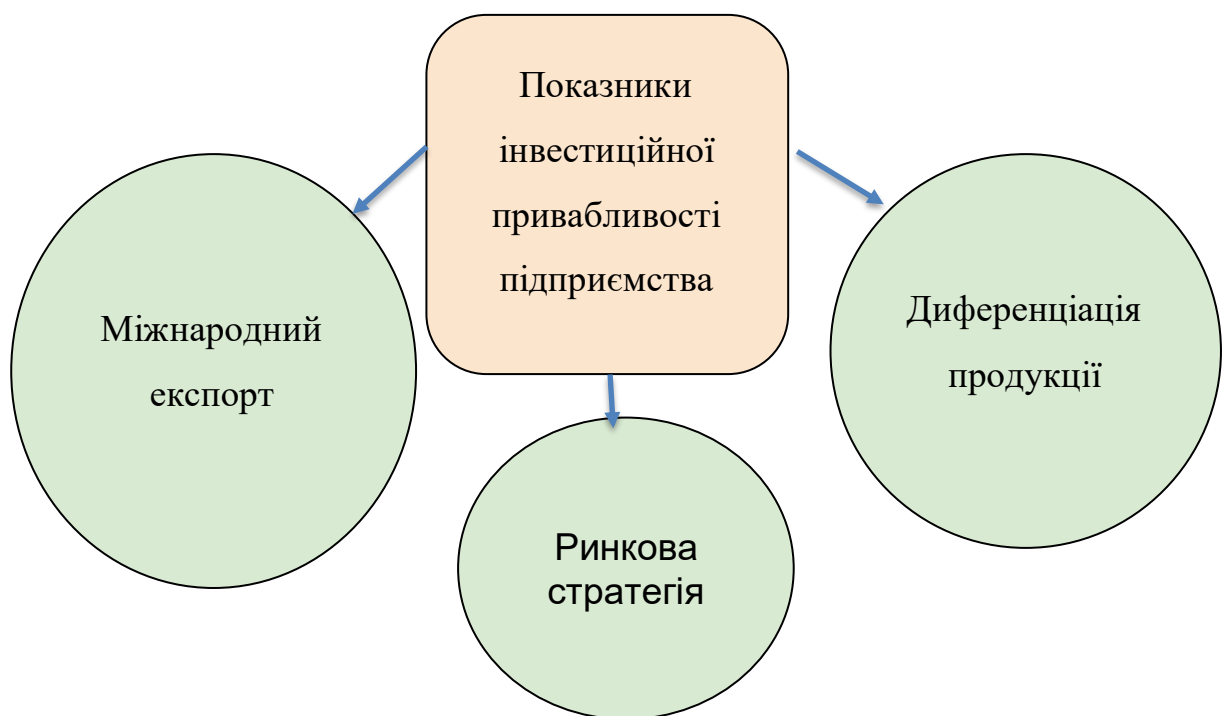
Це сприяє їх конкурентної переваги та позиціонування на ринку. Завдяки наявності стійкої фінансової бази підприємство може адаптуватися до змін економічної ситуації та використовувати нові можливості для зростання.



Показником фінансової стабільності також є здатність ефективно управляти ризиками та контролювати фінансові процеси. Завдяки системам контролю та звітності підприємства, які активно впроваджують їх у своїй діяльності, мають велику можливість вчасно виявляти та контролювати фінансові ризики, що дозволяє їм уникати можливих проблем та зберігати свою фінансову стійкість.

Отже, фінансова стабільність - це основний фактор, який впливає на інвестиційну привабливість підприємства, оскільки вона може підтвердити його надійність, рівень ризику та можливість подальшого розвитку. Щоб досягти стабільності у фінансах, необхідно застосовувати комплексний підхід до управління фінансовими потоками та ризиками, а також постійно вдосконалювати стратегії та процеси фінансового управління.

Показники інвестиційної привабливості підприємства, які залежать від стратегії ринку (див. рис. 2.11):



**Рис. 2.11. Основні показники інвестиційної привабливості**

*Джерело: сформовано автором на основі [44]*

Головним елементом успішної діяльності підприємства, його привабливості та здатності залучати інвестиції є ринкова стратегія. Вона є

основою визначення стратегії взаємодії з ринком, способів просування продукції та формування конкурентних переваг.

Наступним значимим аспектом є диференціація продукції. Унікальні товари та послуги, що відрізняються від товарів та послуг конкурентів, сприяють залученню уваги споживачів до компанії та створенню позитивного іміджу бренду.

Міжнародний експорт також є третім аспектом. Спрямованість на пошук нових ринків за кордоном дозволить підприємству розширити географію свого бізнесу та залучити нових клієнтів. Крім того, це може включати укладання стратегічних партнерських угод або створення власних представників за кордоном.

Це є ще одним важливим аспектом ринкової стратегії, який включає створення бренду. Для того щоб підприємство могло отримати конкурентну перевагу та створити базу клієнтів, яка буде лояльно ставитись до нього, необхідно розвивати сильний бренд.

Ринкова стратегія має враховувати управління ціноутворенням. Застосування адаптивних цін на товари та послуги, що відповідають рівню конкуренції та споживання, дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним та привабливим на ринку.

З цього випливає, що ринкова стратегія відіграє у забезпеченні інвестиційної привабливості підприємства. Завдяки розширенню ринків збуту, диференціації товарів на міжнародному рівні та створенню бренду підприємство може отримати підтримку з боку інвесторів та забезпечити своє успішне просування на ринку.

Розглянемо види підтримки інвестиційної привабливості підприємств, інноваціями та дослідженнями як напрями для вдосконалення інвестиційної привабливості.

В даний час інновації та дослідження відіграють ключову роль у розвитку бізнесу, що сприяє його конкурентоспроможності та інвестиційній

привабливості. Інноваційні підходи та активні дослідження ринку можуть підвищити привабливість підприємства для потенційних інвесторів. Припустимо, що підприємство має ряд напрямів на підвищення інвестиційної привабливості, які включають інновації та дослідження.

#### 1. Інновації в галузі технологій:

Нові технології, що використовуються у виробництві та управлінні, дозволяють підприємству підвищити ефективність своєї діяльності та знизити витрати. Розробка нових продуктів чи послуг, що відповідають сучасним вимогам ринку, сприяє залученню уваги інвесторів [33].

#### 2. Існує декілька методів безперервного дослідження та розвитку:

1. Інвестиції у дослідження та розробку нових продуктів сприяють створенню конкурентних переваг на ринку.

2. Залучення до роботи над проектом досвідчених та кваліфікованих вчених та спеціалістів, які займатимуться дослідженням.

#### 3. Стратегічні партнерства.

На основі стратегічної угоди між інститутами, дослідницькими інститутами та іншими організаціями можна обмінюватися знаннями та ресурсами для того, щоб спільно розробляти інноваційні проекти. Допомога у залученні фінансування та експертної підтримки для реалізації інноваційних ідей може бути надана у співпраці з венчурними інвесторами чи інкубаторами стартапів.

#### 4. Формування культури інновацій.

Новаторські ідеї можуть бути знайдені завдяки стимулюванню творчої та інноваційної діяльності серед персоналу, що сприяє виявленню та впровадженню нових ідей. Для того щоб стимулювати співробітників до інноваційних розробок та підтримувати їхню участь у розвитку підприємства, слід запровадити систему мотивації та винагороди за досягнення [31].

Вивчення ринку та інноваційна діяльність можуть підвищити інвестиційну привабливість підприємства. Дані напрямки сприяють розвитку бізнесу, залучаючи інвестиції для подальшого розвитку та досягнення цілей.

Вони ґрунтуються на технологічних інноваціях, стратегічному партнерстві, постійному пошуку нових технологій та створенні культури інновацій.

Завдання щодо забезпечення інвестиційної привабливості компанії в галузі управління ризиками: Керувати ризиками - це важлива частина стратегії будь-якого підприємства, особливо у контексті того, щоб забезпечити залучення інвестицій та гарантувати їхню привабливість. Покладаючись на свої високі прибутки, інвестори ретельно оцінюють ризики інвестування власних коштів. Розглянемо деякі із напрямків, які допомагають підприємствам забезпечити привабливі умови для інвестування за допомогою ефективного управління ризиками [13, с.5].

#### 1. Оцінка ризику та його аналіз:

На основі систематичного аналізу ризиків підприємства можуть визначити свої потенційні ризики та зрозуміти, які наслідки вони матимуть для бізнесу. Визначення ймовірності появи ризиків та їхнього впливу на діяльність підприємств допомагає їм приймати обґрунтовані рішення щодо управління цими ризиками [13, с.2].

#### 2. Розробка стратегій, вкладених у мінімізацію ризиків.

При розробці стратегії та тактики мінімізування ризиків підприємства можуть ефективно захищати свої інтереси та знижувати вплив негативних факторів. Проактивні заходи, такі як страхування та диверсифікація портфеля, можуть допомогти забезпечити фінансову стійкість у разі виникнення непередбачених витрат.

#### 3. Мета полягає у створенні культури управління ризиками:

У процесі створення культури управління ризиками в компанії, можна підвищити ефективність роботи з виявлення та реагування на потенційні загрози. Для того, щоб ефективно управляти ризиками на всіх рівнях організації, важливо включити аспекти управління ризиками у стратегічне планування та прийняття рішень [13, с.2-3].

#### 4. У процесі роботи необхідне залучення експертів та консультантів.

Участь у діяльності експертів та консультантів, які спеціалізуються на виявленні та управлінні ризиками, допомагає підприємствам отримати допомогу у пошуку та усуненні ризиків. Консультації з експертами можуть дати можливість розширити розуміння проблеми ризиків та допомогти знайти вирішення складних ситуацій.

Необхідно постійно вдосконалювати систему управління ризиками, враховуючи зміни у бізнес-середовищі. Для того щоб підприємство могло забезпечити собі інвестиційну привабливість і зберегти стійкість в умовах бізнес-середовища, воно повинно проводити систематичний аналіз ризиків, розробляти стратегії мінімізації ризиків і залучати до роботи експертів.

### **Стратегічне партнерство з метою забезпечення інвестиційної привабливості компанії**

Для більшості організацій стратегічне партнерство є важливим елементом їхньої стратегії. Воно дозволяє їм отримувати доступ до нових ринків, технологій та ресурсів; сприяє розширенню асортименту послуг та продукції; при цьому знижується рівень витрат на обслуговування та ризик виникнення непередбачених ситуацій. Ознайомимося з деякими напрямками, які допомагають підприємствам підвищити інвестиційну привабливість за рахунок стратегічного партнерства:

1. Насамперед, необхідно налагодити партнерські відносини з ключовими гравцями ринку, які є лідерами у своїй галузі:

- Співпраця з великими корпораціями або лідерами у своїй галузі може дозволити підприємству отримати доступ до їх технологій, ресурсів та клієнтів. Ці партнерства можуть допомогти відкриттю нових ринків або підвищити конкурентоспроможність на вже існуючих.

2. Створення стратегічного альянсу між кількома підприємствами:

- Загальні вигоди, які отримують від інших компаній, можуть допомогти в реалізації спільних проектів, поєднуючи ресурси та знання, а також допомагаючи спільно добиватися спільних цілей. Стратегічний альянс

є одним із найбільш ефективних способів для підприємств, які можуть знаходити та використовувати синергію у своїй діяльності.

3. У процесі укладення партнерських угод з університетами та науковими установами слід враховувати їхню специфіку.

- Співпраця з науково-дослідними інститутами може допомогти у розвитку інноваційних технологій та впровадженні новітніх розробок.

- Спільні наукові дослідження можуть включати створення нових продуктів та послуг, а також навчання та підготовку співробітників.

4. Розвиток та взаємодія з компаніями, що створюють інновації та стартапами.

- При укладанні угод з молодими компаніями, можна отримати доступ до нових розробок та технологій.

- Якщо ідеї компанії будуть успішними та приносять прибуток, інвестиції у стартап можуть стати вигідним вкладенням коштів у майбутньому.

5. Участь у партнерських відносинах із громадськими організаціями та державними установами.

- Співпраця з некомерційними організаціями та цивільними особами може допомогти підприємствам у розвитку, а також підвищити їхню репутацію на ринку.

- Завдяки партнерству з державними установами можна отримати доступ до державних програм підтримки та фінансування проектів, а також отримати доступ до державної підтримки.

Залучення партнерів, що мають стратегічне значення на підприємстві, може підвищити його інвестиційну привабливість та забезпечити розвиток. В результаті управління стратегічними партнерствами підприємство може підвищити свої конкурентні переваги та привабливість потенційних інвесторів.

**Види кадрового потенціалу підприємства, які сприятимуть підвищенню його інвестиційної привабливості**

Основним чинником успішної діяльності будь-якого підприємства є його кадровий потенціал. Вплив на конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість компанії безпосередньо залежить від можливості залучення, розвитку та утримання висококласних співробітників. Розглянемо деякі з напрямків, які можуть допомогти підприємствам підвищити інвестиційну привабливість за рахунок використання кадрового потенціалу.

1. Удосконалення системи управління персоналом, яка ефективно функціонуватиме:

Своєчасне та точне складання плану потреб у персоналі, а також проведення оцінки здібностей та професійних навичок співробітників дозволяє компанії ефективно використовувати свій кадровий резерв. Це сприяє залученню та утриманню кваліфікованих співробітників, а також допомагає у створенні системи мотивації, яка включає систему оцінки та розвитку персоналу [1].

2. Напрями, у яких здійснюється інвестування: навчання та розвиток персоналу.

- Для того, щоб підтримувати високий рівень кваліфікації та відповідати вимогам ринку, необхідно проводити професійний розвиток працівників.

Воно включає навчання, а також проведення стажувань.

- На основі інвестування у ключові компетенції співробітників можна підвищити їх продуктивність та рівень задоволеності своєю роботою.

3. З метою створення сприятливої робочої атмосфери необхідно провести низку заходів.

- Створення комфортних та доброзичливих умов праці, а також підтримка колективу, який підтримує один одного у скрутну хвилину, сприяє залученню та утриманню талановитих працівників.

- Розробка та впровадження програм, спрямованих на розвиток корпоративної культури, стимулювання та підтримка взаємодії між

співробітниками, а також проведення спільних заходів сприяє підвищенню ефективності та залученню нових співробітників [11].

#### 4. Планування кадрових ресурсів як стратегічний процес.

- Внаслідок передбачення потреби у кадрах на найближче майбутнє, аналізу можливих ризиків та можливостей, а також розробки стратегій залучення та утримання персоналу підприємство може ефективно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

#### 5. Надання підтримки для розвитку лідерських здібностей:

Розвиток лідерських якостей серед співробітників дозволяє створити базу для формування резерву лідерів, що, у свою чергу, сприяє стабільності управління на різних рівнях організації.

Отже, ключовим фактором для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку є створення ефективної системи управління персоналом, яка включає інвестиції в розвиток персоналу та його навчання, а також стратегічне планування ресурсів, які необхідні для створення сприятливої робочої атмосфери та забезпечення високого рівня продуктивності праці.

### **3.2. Рекомендації для покращення інвестиційної привабливості ПП «Довір'я»**

Напрями, спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості ПП «Довір'я», включають інновації та технологічний прогрес.

На сьогоднішній день технології, що сприяють прогресу в галузі технологій та інновацій, визначають успішність бізнесу та його конкурентоспроможність. Основними напрямками діяльності ПП «Довір'я» є: інвестиційна привабливість та стабільний розвиток, тому для них важливо активно використовувати ці ресурси. Розглянемо докладніше способи, завдяки яким компанія може досягти поставленої перед нею мети, використовуючи досягнення в галузі технологій та інновацій.



Насамперед, застосування нових технологічних розробок у виробництві може істотно підвищити ефективність і продуктивність праці підприємства.

Завдяки автоматизації та цифровізації, можна підвищити ефективність виробничих ланцюжків, знизити витрати та покращити якість своєї продукції. У разі необхідності здійснення моніторингу та керування обладнанням у реальному часі, система Інтернет речей (IoT) може забезпечити це. Це допоможе уникнути виникнення непередбачених зупинок або значно скоротити час простою обладнання.

Ключовим фактором, який сприяє залученню інвестицій та розвитку компанії, є розробка інноваційних продуктів та послуг. Для того, щоб виробляти інноваційні продукти на ринок, ПП «Довір'я» може створити підрозділ із досліджень та розробок, який займатиметься пошуком нових ідей та технологій для їх реалізації. Наприклад, можна впровадити розробку нових матеріалів, які мають підвищені характеристики. Це може дозволити створити унікальні продукти, які відрізнятимуться від інших та зможуть привернути увагу клієнтів.

Окрім того, важливо не лише впроваджувати нові технології, а й постійно покращувати процеси та сервіси, використовуючи інновації. Компанія може створити програми, які займатимуться збиранням та оцінкою інноваційних ідей від співробітників, що сприятиме постійному вдосконаленню бізнес-процесів та підвищенню ефективності управління.

При цьому важливо відзначити, що створення інноваційної культури в організації є важливим етапом успішного здійснення стратегії технологічного прогресу та інноваційних технологій. Для того, щоб стимулювати та підтримувати співробітників у їхньому прагненні до інновацій, ПП «Довір'я» має надавати їм можливість висловлювати свої ідеї та втілювати їх у життя.

Отже, застосування технологічного прогресу та інноваційних технологій має можливість стати ключовим способом збільшення інвестиційної привабливості ПП «Довір'я». Дані напрямки допоможуть компанії стати лідером у своїй галузі та забезпечити стабільний розвиток на майбутнє.

## **Рекомендації щодо вдосконалення інвестиційного потенціалу ПП «Довір'я»**

Успіх будь-якого підприємства залежить від наявності кадрового потенціалу та ефективного управління персоналом. На підприємстві «Довір'я» необхідно не лише залучати та розвивати перспективних працівників, а й створювати сприятливі умови для їхнього професійного зростання, які стимулюватимуть їх до подальшого вдосконалення та досягнення високих результатів. Розглянемо докладніше способи, дозволяють це здійснити з допомогою рекомендацій з управління персоналом.

По-перше, необхідно уважно ставитися до процесів підбору та найму співробітників. З метою розвитку компанії, ПП «Довір'я» має проводити пошук та залучення високопрофесійних співробітників, які відповідатимуть потребам бізнесу та зможуть забезпечити його необхідними ресурсами. Наприклад, створення партнерських відносин із навчальними закладами та університетами може підвищити ймовірність того, що молоді таланти залучатимуться на ранньому етапі їхньої кар'єри.

Також необхідно створити ефективну систему управління та розвитку персоналу, яка забезпечуватиме ефективне управління та розвиток співробітників. У компанії можуть бути розроблені програми навчання та розвитку, які будуть спрямовані на підвищення рівня професіоналізму співробітників та їх компетенцій. Також важливо проводити регулярну оцінку та обговорення роботи з кожним співробітником, щоб визначити його потенціал та потреби у розвитку.

Найбільш важливим аспектом управління персоналом є створення сприятливої та мотивуючої робочої атмосфери. ПП «Довір'я» може використовувати різні методи та інструменти для підвищення ефективності роботи своїх співробітників. В їх арсеналі можуть бути бонуси, система визнання заслуг та просування по службі за допомогою похвали або можливості для кар'єрного зростання і вдосконалення.

З іншого боку, необхідно створити ефективну комунікаційну систему організації. Вона має забезпечувати ефективну взаємодію між різними рівнями управління та відділеннями. Згодом завдяки регулярним зустрічам, обміну інформацією та нарадам колектив буде здатний зберегти свою згуртованість і єдність.

У зв'язку з цим необхідно зазначити, що підвищення ефективності управління персоналом та розвиток кадрового потенціалу можуть стати ключовими факторами для підвищення інвестиційної привабливості ПП «Довір'я». Завдяки цим рекомендаціям компанія зможе залучити та утримати тих працівників, які будуть їй необхідні для досягнення цілей, а також стабільного розвитку.

### **Рекомендовані стратегічні партнерства для покращення інвестиційної привабливості ПП «Довір'я»**

Для забезпечення конкурентоспроможності та успішної діяльності компаній, у сучасному світі стратегічні партнерства стали важливим інструментом. Членами ПП «Довір'я» необхідно ретельно обирати та розвивати стратегічні партнерства, які сприятимуть залученню інвестицій у бізнес та його розвитку.

Насамперед, ПП «Довір'я» має проводити аналіз своїх цілей та потреб, щоб визначити потенційних партнерів, з якими можна співпрацювати. Вони можуть бути компаніями, які допомагають їм у розвитку їх навичок та надають можливість отримання доступу до нових ринків, технологій або клієнтської бази. Наприклад, партнерство у стратегічному ключі з великою компанією, яка має розвинений науково-дослідний центр, може допомогти впровадити нові розробки та технології у виробництво.

Для того щоб відносини між партнерами були взаємовигідними та стійкими, необхідно дотримуватися принципу довіри та відкритості. Це включає обмін знаннями і досвідом між компаніями, а також спільні розробки і проведення досліджень. Також можуть бути організовані спільні маркетингові та продажні ініціативи. Так, наприклад, партнерство у

стратегічному ключі з одним із лідерів ринку може забезпечити доступ до їхньої клієнтської бази та ресурсів для спільної розробки нових продуктів.

По-третє, необхідно постійно відстежувати ефективність партнерства та змінювати стратегію взаємодії відповідно до змін на ринку та потреб бізнесу. З цією метою проводяться регулярні зустрічі та обговорення з партнерами, а також проводиться аналіз ефективності спільних дій чи проектів. Наприклад, якщо партнерські відносини не приносять очікуваного результату, можливо потрібно буде переглянути стратегію або знайти нових партнерів.

Таким чином, можна зробити висновок, що стратегічне партнерство може стати ефективним інструментом підвищення інвестиційної привабливості ПП «Довір'я». Виконання цих рекомендацій допоможе компанії збільшити обсяг нових інвестицій та розширити сферу застосування новітніх технологій, що дозволить їй підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

## ВИСНОВОК

На інвестиційну привабливість впливає цілий комплекс факторів, серед яких фінансова стійкість підприємства, потенціал для зростання та розвитку, стратегічні партнерства у сфері інновацій та кадровий потенціал. Оцінка інвестиційної привабливості включає використання різних інструментів: фінансового аналізу, SWOT-аналізу, аналізу ризиків і можливостей, а також різні методи, що дозволяють об'єктивно оцінити потенціал підприємства для управління інвестиціями та їх отримання. З урахуванням усіх аспектів можна дійти висновку у тому, що інвестиційна привабливість залежить від кількох чинників: це фінансові показники, і стратегічні рішення, і потенціал подальшого розвитку бізнесу.

Показники інвестиційної привабливості підприємства визначаються комплексом факторів, що сприяють залученню інвесторів та забезпечують високий рівень упевненості в тому, що інвестиції у дане підприємство будуть економічно вигідними. Серед них можна відзначити такі фактори як фінансова стабільність, здатність до динамічного зростання та розвитку, стратегічні партнерства з інноваційними технологіями, кадровий потенціал та інші аспекти, які можуть вплинути на ризик та ефективність інвестування.

При оцінці інвестиційної привабливості підприємства використовуються різні інструменти, такі як: фінансовий аналіз, SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз), конкурентний аналіз, оцінку конкурентоспроможності, ризик-аналіз та інші методи.

В основі методів аналізу інвестиційної привабливості підприємства лежить сукупність різних підходів, які використовуються для оцінки його можливостей щодо залучення та управління інвестиціями. Цей аналіз може включати кількісні та якісні підходи, що базуються на показниках фінансової звітності, а також методи стратегічного характеру, такі як SWOT-аналіз,

оцінка ризиків та можливостей, дослідження конкурентоспроможності та інші.

Рівень інвестиційної привабливості підприємства відіграє ключову роль у залученні інвесторів та сприяє стабільному розвитку бізнесу. Це вимагає комплексного аналізу фінансового стану, стратегії та конкурентоспроможності, а також можливостей для розвитку інновацій та створення нових продуктів. Використовуючи різні методи аналізу, можна провести оцінку інвестиційної привабливості підприємства та розробити стратегію подальшого розвитку.

Інвестиційні рішення, прийняті щодо підприємства ПП «Довір'я», мають бути засновані на комплексному аналізі його інвестиційної привабливості.

Завдяки стабільним фінансовим показникам компанія може бути цікавою інвесторам. У ході аналізу фінансової звітності можна дійти невтішного висновку у тому, що у останні роки спостерігається зростання прибутків і прибутку, тоді як зобов'язання перебувають у дуже низькому рівні. Це може означати стабільну роботу компанії та її потенціал для подальшого зростання.

Ключовим моментом у стратегічному партнерстві є активна взаємодія з іншими компаніями, які мають схожі цілі та цінності. Це дозволить розширити бізнес, залучити нові ресурси та знання, а також отримати доступ до нових ринків, завдяки чому буде можливий подальший розвиток бізнесу.

Зважаючи на всі перелічені фактори, можна зробити висновок про те, що ПП «Довір'я» має можливість для отримання нових інвестицій та подальшого розвитку. Впровадження рекомендацій дозволить підприємству забезпечити стабільну та стійку основу для успішної інвестиційної діяльності.

Провівши аналіз та оцінивши інвестиційну привабливість ПП «Довір'я», можна зробити кілька важливих висновків: фінансові звіти ПП «Довір'я» показали стабільні результати останніми роками, а також помірний рівень зобов'язань. З метою підвищення фінансової стійкості рекомендується

збільшувати доходи та диверсифікувати інвестиційні портфелі. Стратегічні партнерства можуть стати для компанії ключем до успіху, дозволяючи їй розширювати свій бізнес, отримувати нові знання та навички в галузі бізнесу, а також надати клієнтам ширший спектр послуг на нових ринках. Для успішно розвивати стратегічні партнерства, необхідно мати справу з компаніями, які мають схожі цілі та цінності.

При цьому інновації та технологічний прогрес відіграють ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності компанії на ринку, а також сприяють її розвитку. Інвестувати слід у дослідження та розробки новітніх технологій, а також активно впроваджувати інновації у всі сфери діяльності.

Важливим ресурсом будь-якої компанії є її кадровий потенціал. Вкладення у розвиток персоналу повинні включати залучення та стимулювання талановитих співробітників, а також створення сприятливої робочої атмосфери, що сприяє їх зростанню та розвитку.

Такі рекомендації допоможуть ПП «Довір'я» підвищити свою інвестиційну привабливість, залучити додаткові інвестиції та гарантувати сталий розвиток бізнесу в майбутньому.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТРИ

1. Асват Дамодаран. Інвестиційна оцінка. Інструменти та методи оцінки будь-яких активів // Паблішер. – 2018.
2. Бенджамін Грехем, Девід Додд. Аналіз цінних паперів, 2020. – 880 с. – (Вільямс).
3. Бенджамін Грем. Розумний інвестор. Стратегія вартісного інвестування Оновлене видання Із коментарями Джейсона Цвейга «Наш формат», Київ 2019.
4. Глава МВФ Кристин Лагард возглавит Европейский центробанк // Економічна правда. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2019/07/3/649288/>.
5. ДОВІР'Я. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: [https://youcontrol.com.ua/catalog/company\\_details/20910112/](https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/20910112/).
6. Дослідження впливу технологічних інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства // Олефіренко Олег Михайлович. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: [https://mmi.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/mmi/volume-2-issue-4-part-1/mmi2011\\_4\\_1\\_38\\_44.pdf](https://mmi.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/mmi/volume-2-issue-4-part-1/mmi2011_4_1_38_44.pdf).
7. Еліс Шредер. Уоррен Баффет. Кращий інвестор світу. Перша авторизована біографія / Еліс Шредер // Манн, Іванов і Фербер. – 2011.
8. 20 цитат Ілона Маска о бізнесі, богатства, космосі та Америки – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://ain.ua/ru/2015/03/23/20-luchshix-citat-elona-mask-a-o-biznese-bogatstve-kosmose-i-amerike/>.
9. Історії успіху. Мері Барра — генеральний директор автогіганта General Motors Motors  
[https://24tv.ua/istoriyi\\_uspihu\\_meri\\_barra\\_\\_generalniy\\_direktor\\_avtogiganta\\_general\\_motorz\\_n543361](https://24tv.ua/istoriyi_uspihu_meri_barra__generalniy_direktor_avtogiganta_general_motorz_n543361) // 24 канал. – 2015.
10. Історія Мері Барра, яка хотіла бути інженером, а стала головою General Motors // NV. – 2016. – Режим доступу до ресурсу:



<https://nv.ua/ukr/publications/meri-barra-jaka-hotila-buti-inzhenerom-a-stalagolovoju-general-motors-156222.html>.

11. Кадровий потенціал підприємства: фактори формування та використання. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2405>.

12. Керування конфліктами // [pedagogy.lnu.edu.ua](http://pedagogy.lnu.edu.ua). – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://pedagogy.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/03/LEKTSIYI-9-10.pdf>.

13. Керування ризиком // Київ Мінекономрозвитку України. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: [https://zakon.isu.net.ua/sites/default/files/normdocs/iso\\_31010.pdf](https://zakon.isu.net.ua/sites/default/files/normdocs/iso_31010.pdf).

14. Кириленко О., Малиняк Б., Письменний В., Горин В. та ін. Управління фінансами територіальних громад: теорія і практика; за заг. ред. О. Кириленко. Тернопіль: Економічна думка, 2019. 280 с

15. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають // І. Г. Кадирус. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3390>.

16. Ларри Фінк: мільярдер из BlackRock // PLISIO. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://plisio.net/ru/blog/larry-fink-net-worth>.

17. Менеджмент: оцінка ризиків. Реферат. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/15430/>.

18. Основные инвестиционные принципы и секреты Уоррена Баффета // FORINSURER. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://forinsurer.com/public/07/03/26/2986>.

19. Охота за идеями. Как оторваться от конкурентов, нарушая все правила Роберт Саттон, 2013. – 335 с. – (Альпина Паблицер). – (2500).

20. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства як засіб ефективного управління його розвитком // Вороніна В. Л., Зюкова М. М., Артеменко А. Є.. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/5693/1/Voronina.pdf>.

21. Петрова В. Ф. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» (для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліст та слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.03050901 – Облік і аудит) /В. Ф. Петрова; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків :ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 138 с.
22. Портер М. Конкурентна стратегія: методи аналізу галузей і конкурентів / Майкл Портер // Наш Формат. – 2020.
23. Портфель інтелектуальної власності: методичні аспекти управління // Чорна Н.А.. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31\\_70\\_3/31\\_70\\_3\\_1/29.pdf](https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_3/31_70_3_1/29.pdf).
24. ПП «ДОВІР'Я». – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://opendatabot.ua/c/20910112>.
25. Прогнозування попиту та пропозиції послуг підприємства // Ліщинська Л.Б. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/470.pdf>.
- 26.Річард Брейлі, Стюарт Майерс, Франклін Аллен. «Принципи корпоративних фінансів» // Вільямс. – 2019.
27. Семенов А.Г. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: Монографія. Запоріжжя: КПУ, 2008. 188 с.
28. Стратегічний аналіз галузі. Навчальний посібник / За ред. Лотиш О.Я. – Тернопіль: Економічна думка, 2019 – 248 с.
29. Стратегічний менеджмент. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М. П. [М.П.Бутко, М.Ю.Дітковська, С.М.Задорожна та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.
30. Сутнісна характеристика інновацій та інноваційних процесів. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: [https://elib.tsatu.edu.ua/dep/feb/ptbd\\_1/page30.html](https://elib.tsatu.edu.ua/dep/feb/ptbd_1/page30.html).
31. Технологія та інновації. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.greenindustryplatform.org/uk/themes/technology-and-innovation>.

32. Уоррен Баффетт цитаты Источник: <https://ru.citaty.net/avtory/uorren-baffett/>. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.citaty.net/avtory/uorren-baffett/>.

33. Фінансова стійкість підприємства як показник його інвестиційної привабливості. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [https://economyandsociety.in.ua/journals/5\\_ukr/41.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/5_ukr/41.pdf).

34. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль:, ТНЕУ, – 2016 – 304 с.

35. Фінансовий ринок // О. О. Луцишин. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38453/1/fin.runok.pdf>.

36. Що таке SWOT-аналіз організації? // Академія освітніх ініціатив. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.aofei.org.ua/post/swot>.

37. Christine Lagarde Quotes [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.brainyquote.com/quotes/christine\\_lagarde\\_452503](https://www.brainyquote.com/quotes/christine_lagarde_452503).

38. Gibson H. Charles Financial Reporting & Analysis // The University of Toledo, Emeritus. 12th Edition. 624 p.

39. Porter, M. E. The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. NY: Free Press, 1985. (Republished with a new introduction, 1998.)

40. Top 10 Mary Barra Quotes. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.brainyquote.com/lists/authors/top-10-mary-barra-quotes>.

41. Top 31 Larry Fink Quotes on Success (BLACKROCK). – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://graciousquotes.com/larry-fink/>.

42. 20 кращих цитат Ілона Маска про бізнес, багатство, космос та Америку. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://ain.ua/ru/2015/03/23/20-luchshix-citat-elona-mask-a-o-biznese-bogatstve-kosmose-i-amerike/>.

43. Економіки і підприємства – Режим доступу до ресурсу: <https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/FUB/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0>

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3550>

44. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3550>.

45. Забезпечення інвестиційної привабливості підприємства: монографія / [Колектив авторів], за наук. ред. Т.В. Калінеску. - Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2013. - 220 с

46. Гайдуцький А.П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Регіональна економіка. — 2004. — № 4 — С. 81—86.

47. Бражко О.В. Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки / О.В. Бражко // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 12. — С. 16—20.

48. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства [Текст] / К. Уолш; [Пер. з англ. Л. Лазебний]. – К.: Всеуито; Нукова думка, 2001. – 367 с.

49. Ольшанський О. Чинники інвестиційної привабливості підприємств торгівлі / О.Ольшанський //Економічний аналіз. – Тернопіль, «Економічна думка». – 2008. – Випуск 1, Ч.2. с.260-262.

50. Комаринський Я. Фінансово-інвестиційний аналіз [Текст] / Я. Комаринський, І. Яремчук – К.: «Українська енциклопедія» ім. М.П. Бажана Агентство «Книга Пам'яті України», 1996. – 298 с.,

51. Асаула В.В. Механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<http://intkonf.org/asaula-vv-mehanizm-zabezpechennya-konkurentospromozhnostitorgovelnogo-pidpriemstva/>

52. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. Київ : НІСД, 2009. 178 с.

53. Ситник О.В. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 23. С. 127–130. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2015\\_23\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_23_27) (дата звернення: 03.06.2020).

54. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: монографія. Харків : ІНЖЕК, 2003. 488 с.

## ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ДОВІР'Я"	Дата (рік, місяць, число)	2024 01 01
Територія	МИКОЛАЇВСЬКА	за ЄДРПОУ	20910112
Організаційно-правова форма господарювання	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО	за КАТОТГГ	1.4.48080130010668596
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля деталями та приладами для автотранспортних засобів	за КОПФГ	240
Середня кількість працівників, осіб	3	за КВЕД	45.31
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон	вулиця ТИХА, буд. 7, кв. 13, м. ПЕРВОМАЙСЬК, ПЕРВОМАЙСЬКИЙ РАЙОН, МИКОЛАЇВСЬКА обл., 55200		75466

I. Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	( - )	( - )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	19,3	9,0
первісна вартість	1011	56,6	56,6
знос	1012	( 37,3 )	( 47,6 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	19,3	9,0
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	1 254,4	1 454,6
у тому числі готова продукція	1103	1 219,0	1 421,2
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	26,4	6,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,3	3,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	3,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9,8	11,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	328,8	121,7
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	1 619,7	1 598,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 639,0	1 607,2



Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паіновий) капітал	1400	150,0	150,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	42,1	42,1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 352,5	1 397,2
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1 544,6</b>	<b>1 589,3</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	38,7	8,6
розрахунками з бюджетом	1620	54,8	8,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	32,1	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	0,9	0,4
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>94,4</b>	<b>17,9</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>1 639,0</b>	<b>1 607,2</b>

**2. Звіт про фінансові результати**  
за Рік 2023 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 051,5	3 730,3
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>3 051,5</b>	<b>3 730,3</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 2 294,1 )	( 2 939,2 )
Інші операційні витрати	2180	( 692,2 )	( 501,7 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 2 986,3 )</b>	<b>( 3 440,9 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	65,2	289,4
Податок на прибуток	2300	( 11,7 )	( 52,1 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>53,5</b>	<b>237,3</b>

Керівник \_\_\_\_\_ (підпис)  
Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ (підпис)

*ЕП Чорний Євген Євгенівич*

Чорний Євген Євгенівич  
(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад



Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрошена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство <b>ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ДОВІР'Я"</b>	Дата (рік, місяць, число) за СДРПОУ за КАТОТТГ за КОПФГ за КВЕД	Коди 2023 01 01 20910112 U44000130010048594 240 45.31
Територія <b>МИКОЛАЇВСЬКА</b>		
Організаційно-правова форма господарювання <b>ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО</b>		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля деталями та приладами для автотранспортних засобів		
Середня кількість працівників, осіб <b>3</b>		
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця ТИХА, буд. 7, кв. 13, м. ПЕРВОМАЙСЬК, ПЕРВОМАЙСЬКИЙ РАЙОН, МИКОЛАЇВСЬКА обл., 55200		75466

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	( - )	( - )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	29,6	19,3
первісна вартість	1011	56,6	56,6
внос	1012	( 27,0 )	( 37,3 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>29,6</b>	<b>19,3</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	1 084,7	1 254,4
у тому числі готова продукція	1103	1 076,5	1 219,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	39,5	26,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	4,3	0,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12,2	9,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	222,7	328,8
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>1 363,4</b>	<b>1 619,7</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>1 393,0</b>	<b>1 639,0</b>





Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	150,0	150,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	42,1	42,1
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 115,2	1 352,5
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1 307,3</b>	<b>1 544,6</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	61,7	38,7
розрахунками з бюджетом	1620	23,5	54,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	23,5	32,1
розрахунками зі страхування <sup>1</sup>	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	0,5	0,9
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>85,7</b>	<b>94,4</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>1 393,0</b>	<b>1 639,0</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за Рік 2022 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 730,3	3 125,1
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>3 730,3</b>	<b>3 125,1</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 2 939,2 )	( 2 605,5 )
Інші операційні витрати	2180	( 501,7 )	( 338,6 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 3 440,9 )</b>	<b>( 2 944,1 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	289,4	181,0
Податок на прибуток	2300	( 52,1 )	( 32,6 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>237,3</b>	<b>148,4</b>

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП Чорний Євген  
Євгенійович

Чорний Євген Євгенійович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

