

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»
Денна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

КУВШИНКІНА АНДРІЯ МИКОЛАЙОВИЧА

на тему « ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Кувшинкін А.М.*

Науковий керівник:

д.е.н., професор

_____ Тетяна ШКОДА

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф.

Інна РЄПІНА

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Сутність і поняття інвестиційного потенціалу підприємства та особливості його формування	6
1.2 Методичні підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємств.....	17
1.3 Зарубіжний досвід розвитку інвестиційного потенціалу підприємства	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА	33
2.1 Загальна характеристика господарської діяльності підприємства	33
2.2 Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства.....	44
2.3 Ідентифікація потенційних векторів підвищення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства	50
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	53
3.1 Сутність розробленої бізнес-пропозиції та обґрунтування соціально-економічної доцільності її впровадження.....	53
3.2 Засоби вдосконалення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства	61
ВИСНОВКИ	65
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	69
ДОДАТКИ	73

ВСТУП

Актуальність теми. Питання інвестиційного потенціалу підприємства відіграє важливу роль в контексті забезпечення його ефективного функціонування корпоративного сектору. Потреба реалізації інвестиційного потенціалу передбачає акумулювання власного капіталу, часткової диверсифікації корпоративної стратегії, що може призвести до зміни товарного ринку або ж використання інвестиційної політики з максимальної ефективністю. Окрім того, проблематика зумовлено через кризові події в Україні, що зумовлені війною, оскільки економіка скоротилася фактично у двічі, потреба формування інвестиційного потенціалу є ключовою задачею для сучасних підприємств. Пошук доцільних об'єктів для інвестування є ключовим засобом для збереження власного капіталу та можливості забезпечення своєї життєдіяльності в умовах нестабільності. Проведення аналізу щодо формування та оцінки інвестиційного капіталу підприємства може покращити основні засади економічної діяльності, що спрямовані на довгострокову перспективу. Інвестиційний потенціал насамперед визначає здатність підприємства акумулювати власний капітал для отримання подальшого прибутку в перспективі. Окрім того, проведення аналізу щодо ризиків інвестицій та можливості здійснення інвестиційної діяльності є ключовими засадами, які складають інвестиційний потенціал підприємств. За таких умов, тема кваліфікаційної бакалаврської роботи є важливою та актуальною для дослідження.

Інформаційна база дослідження. Під час написання кваліфікаційної бакалаврської роботи були використані матеріали періодичних видань, навчальні посібники, монографії, наукові статті та аналітичні звіти. Зокрема, питання інвестиційного потенціалу підприємства досліджувалися вітчизняними вченими, такими як: І.Ю. Бережна, М.В. Гараєв, О.Л. Ворсовський, Т.В. Євась, І.Ю. Єпіфанова, С.О. Заїка, Т.Ю. Кучерук, Л.С. Ларка, В.В. Лесінський. Ними було визначено основні

засади формування інвестиційного потенціалу підприємства та перспективи його розвитку. Проте, враховуючи сучасний нестабільний стан економічного середовища тема залишається важливою для дослідження.

Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи є обґрунтування бізнес-пропозиції щодо підвищення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства на основі аналізу інвестиційного потенціалу досліджуваного підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної бакалаврської роботи є процес формування інвестиційного потенціалу підприємства та основні його структурні елементи.

Предметом дослідження кваліфікаційної бакалаврської роботи є теоретико-методичні та прикладні аспекти підвищення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства.

Для досягнення поставленої мети у кваліфікаційній бакалаврській роботі, потрібно вирішити наступний *перелік завдань*:

- Дослідити сутність поняття інвестиційного потенціалу підприємства та особливості його формування
- Охарактеризувати методичні підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства
- Проаналізувати зарубіжний досвід розвитку інвестиційного потенціалу підприємства
- Надати загальну характеристику господарської діяльності підприємства
- Здійснити оцінку інвестиційного потенціалу підприємства
- Провести ідентифікацію потенційних векторів підвищення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства
- Охарактеризувати сутність розробленої бізнес-пропозиції та обґрунтування соціально-економічної доцільності її впровадження

- Запропонувати засоби вдосконалення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства

Під час написання кваліфікаційної бакалаврської роботи були використані *методи наукових досліджень*, а саме:

– На основі пошукового та методу синтезу було охарактеризовано теоретико-методичні основи бізнес-пропозицій щодо формування інвестиційного потенціалу підприємства;

– Використання аналітичного методу було здійснено для проведення аналізу господарської діяльності підприємства та оцінки стану формування інвестиційного потенціалу;

– Метод індукції та дедукції було використано для окреслення перспектив вдосконалення та розвитку інвестиційного потенціалу підприємства.

Структура кваліфікаційної бакалаврської роботи передбачає зміст, вступ, три розділи, в яких поступово розкривається тема роботи, висновки та список використаної літератури. Графічний матеріал викладений у 11 таблиць, 10 рисунків та містить 36 позицій списку літератури.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність поняття інвестиційного потенціалу підприємства та особливості його формування

Сучасний соціально-економічний розвиток підприємства залежить від ефективного відтворення його інвестиційного потенціалу. Інвестиційний потенціал формується в процесі відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства. З одного боку, це результат ефективного використання можливостей підприємства, а з іншого – фактор майбутнього розвитку.

Особливості розвитку інвестиційного потенціалу зумовлено тим, що Україна підписала асоціацію з Європейським Союзом. Цей крок потребує адаптації українського законодавства до визначення необхідних і достатніх умов залучення передусім європейських інвестицій у розвиток економіки України. У цьому випадку важливо провести процедуру оцінки потенційних можливостей галузей економіки України та окремих суб'єктів господарювання щодо формування та залучення інвестиційних ресурсів. Потенційний інвестор повинен мати простий, але надійний інструмент оцінки інвестиційного потенціалу українських підприємств [3].

Поняття «інвестиційний потенціал» розглядається як можливість вкладення капіталу з метою його наступного збільшення або інвестиційні можливості щодо ведення, підтримки чи підтримки. Також визначається інвестиційний потенціал як комплекс внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, що створюють можливості для господарської діяльності суб'єктів господарювання. Г. Кіперман пояснює

інвестиційний потенціал як сукупність інструментів і умов, необхідних для фінансування простого і розширеного відпочинку у виробничій і невиробничій сферах [19]. У працях Д. Стеченко інвестиційний потенціал визначається як сукупність ресурсів, віднесених до інвестування за критерієм їх можливого вкладення до статутного капіталу підприємства [2]. Інвестиційний потенціал В. Серов називає сукупністю грошової ліквідності, нематеріальні активи та матеріальні активи, які можуть бути спрямовані підприємствами на інвестиційні цілі [13]. Таким чином, більшість авторів визначають інвестиційний потенціал як сукупність інвестиційних ресурсів.

Сукупність сучасних уявлень про сутність і зміст інвестиційного потенціалу підприємства дозволяє визначити це поняття як сукупність інвестиційних ресурсів, поєднаних з можливостями, засобами та умовами їх залучення та використання в інвестиційній діяльності підприємства.

Елементами інвестиційного потенціалу є сукупні ресурсні та компонентні можливості на рівні окремих підприємств, регіонів і територій країни, що забезпечують мобілізацію та трансформацію в інвестиції в конкурентних умовах. Механізми підприємства, які перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал, є дуже важливими, створюють умови для розвитку циклу і можливості для розширення інвестицій, як всередині компанії, так і в рамках суміжної діяльності, створення дочірніх і спільних підприємств. [8].

В економічній літературі представлені дослідження інвестиційного потенціалу підприємства розглядаються як складова його економічного потенціалу. Економічний потенціал розглядається як кількісна та якісна характеристика наявного та можливого використання всіх ресурсів підприємства для економічного та соціального зростання. Він характеризує рівень інвестиційної конкуренції, вплив цін і зміни кон'юнктури на інвестиційну діяльність.

Структурно-інвестиційний потенціал підприємства взаємопов'язаний з виробничо-технічним, інноваційним, кадровим, фінансово-економічним потенціалом. Всі ці елементи служать коштами для їх подальшого перетворення в інвестиції.

Інвестиції - це особливий продукт, який працює на ринку. Тому можливість його отримання залежить від розуміння та врахування взаємних інтересів партнерів, уміння побачити об'єкт інвестування з позиції стратегічного інвестора та оцінити інвестиційний клімат на підприємстві.

Між поняттями «потенційне підприємство», «інвестиційний потенціал підприємства», «інвестиційна діяльність», «інвестиційні фонди» існує тісний взаємозв'язок.

Отже, інвестиційна спроможність підприємства – це здатність реалізовувати інвестиційні можливості для генерування додаткових потоків капіталу за рахунок мобілізації наявних ресурсів для підвищення вартості інвестицій [32].

Слід зазначити, що в умовах трансформації економіки відбуваються суттєві зміни у сфері змістової категорії «інвестиційний потенціал». Акценти інвестиційної діяльності та механізми її реалізації перемістилися в конкурентну, децентралізовану систему, а нові механізми перебувають у процесі формування, розвитку та вдосконалення. Тому на категорію «інвестиційний потенціал» впливають протидіючі чинники та тенденції [34].

Процес формування інвестиційного потенціалу відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, які в свою чергу можуть позитивно чи негативно впливати на його розвиток. На сучасному етапі економічного розвитку можна знайти фактори обох груп. Формування інвестиційного потенціалу є закономірним явищем і залежить від того, яка група переважає. Досягнення потенціалу полягає в усуненні впливу негативних факторів, які заважають реалізації інвестиційних можливостей, з метою максимізації прибутку компанії. Відповідно до їх вартості потенційні інвестори приймають рішення про доцільність інвестування, а підприємство обирає інвестиційну стратегію. Таким чином, до внутрішніх факторів, які позитивно

впливають на інвестиційний потенціал, можна віднести кваліфікований менеджмент, високу прибутковість і оборотність капіталу, а до зовнішніх позитивних – привабливу інвестиційну політику та високі темпи розвитку ринку. Найбільш впливовими внутрішніми негативними факторами є застарілі технології, погана маркетингова політика, високий ризик інвестицій та ін. Негативними зовнішніми чинниками є низький рівень виконання законів України у сфері інвестування, корупція на різних рівнях влади та високий рівень інфляції [25].

Таблиця 1.1 - Підходи до визначення сутності інвестиційний потенціал

Підхід	Характеристика	Прихильники підходу
Ресурсний	сукупність ресурсів, наявних потужностей суб'єктів господарювання	Марголін А., Кембелл Р. Макконел, Стенлі Л. Брю, Бистряков А.
Ймовірнісний	імовірнісна можливість накопичення суб'єктом господарювання відповідного обсягу ресурсів для подальшого інвестування	Резниченко В., Зурабов Е., Коуз Р., Мавріді К., Зайцева Є.
Результативний	здатність до досягнення певної віддачі від використовуваних ресурсів незалежно від їх виду, або з позицій оцінки економічних результатів поточної й майбутньої господарської діяльності	Бочаров В., Беломестнова І., Беломестнов В., Дикань В., Колесніков Є.
Структурний	структурний елемент потенціалів вищого порядку, зокрема – економічного	Борисенко А., Лапін Є., Максимов В., Губанова О.
Ринковий	потенційний попит на ресурси на ринку капіталу	Бочаров В., Тумусов Ф., Басалов І., Колесніков О., Отенко І.
Ємнісний	інвестиційна ємність, тобто здатність суб'єкта дослідження (території, підприємства, підсистеми тощо) «поглинати капітал», що залежить від ряду об'єктивних та суб'єктивних факторів	Мироєдов А., Поверенов В., Чуб Б., Бард В.

Джерело: складено на основі [1,2,3,5,8,13,15,16,19,22,23,25,32,36]

Під впливом вищевказаних факторів накопичення та реалізація інвестиційного потенціалу постійно беруть участь у реінвестуванні прибутку підприємства та залученні інвестицій в інноваційні проекти. Водночас дослідження показали, що значне накопичення інвестиційного потенціалу призводить до підвищення

прибутковості інвестицій. З часом накопичення інвестиційного потенціалу може негативно вплинути на його прибутковість через нереалізовані інвестиційні можливості. Тобто існує межа, за якою інвестиційний потенціал починає знижуватися [16].

Таким чином, інвестиційний потенціал підприємства включає, з одного боку, суперечливість сучасного економічного розвитку, з іншого змістовні характеристики інвестиційного процесу, зокрема поєднання ринкових і державних механізмів, оціночних і природно-матеріальних форм руху інвестиції, різноманітні інвестиції та інші джерела.

Визначаючи структуру інвестиційного потенціалу, необхідно мати на увазі, що він відображає в сукупності науково-інформаційні, фінансово-економічні, виробничі, соціальні та організаційні можливості підприємства, необхідні для забезпечення освоєння інвестицій. Він може бути представлений наступними компонентами (рис. 1.2):

Фінанси та економіка, включаючи всі фінансові ресурси бізнесу, властивості, які можна перетворити на інвестиційні ресурси, можливість мобілізації додаткових зовнішніх ресурсів для реалізації практичних і фінансових інвестиційних проєктів. Формування інвестиційних ресурсів підприємства можна поділити на три напрями за різними джерелами: власні кошти підприємства, зовнішні позики та позикові кошти. За сучасних умов розвиненого інвестиційного процесу основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти підприємства;

Випуск визначає обсяг інвестиційних ресурсів, які необхідно акумулювати підприємству для забезпечення свого подальшого розвитку. Саме ця складова визначає вибір інвестиційного проєкту після оцінки його ефективності;

Суспільство, що відображає загальний профіль корпоративних інвестиційних менеджерів, які відповідають за ефективне використання наявних інвестиційних ресурсів з метою оптимізації інвестиційної діяльності;

Організація визначає форму взаємодії між учасниками інвестиційного проекту. У цьому компоненті розробляється інвестиційний план. У інвестиційно-плановому документі інвестиційні потреби підприємства взаємозалежні з його інвестиційними, інформаційними та кадровими можливостями;

Інформативний, який передбачає, що фірми мають всю інформацію, необхідну для планування та аналізу інвестиційної діяльності. Формування, систематизація та використання інвестиційної інформації дає можливість підприємствам створювати ефективні інформаційні системи підтримки інвестиційних рішень, функції яких покликані досягати стратегічних і тактичних цілей інвестиційної діяльності. Саме ця підструктура забезпечує єдність усіх елементів інвестиційного потенціалу, завдяки формуванню відносин щодо потоку інформації.

Як бачимо, інвестиційний потенціал бізнесу – категорія багатокomпонентна. Його умови дають змогу розширити внутрішні джерела інвестування та підвищити інвестиційну привабливість підприємств для зовнішніх інвесторів.

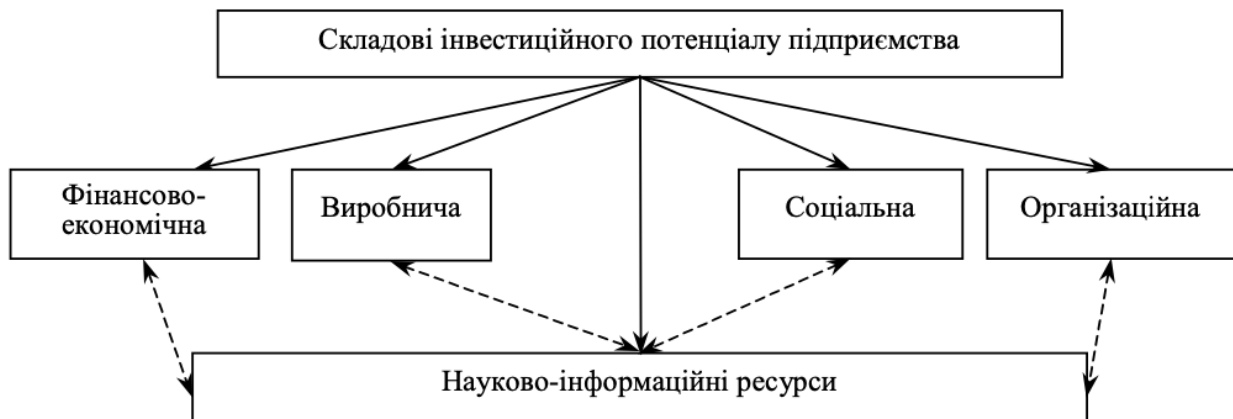


Рисунок 1.2 – Структура Інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: складено на основі [1,2,3,5,8,13,15,16,19,22,23,25,32,36]

Інвестиційний потенціал фірми неможливо розглядати без визначення її позиції в системному відношенні до економічного, ринкового та виробничого потенціалу фірми. Без відображення цієї залежності інвестиційний потенціал

виступає лише як сукупність фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності.

Формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства залежить від розвитку та ефективності використання всього потенціалу підприємства. Розглянувши різні моделі формування потенціалу підприємства [1, 13], вважаємо за доцільне запропонувати власну модель, яка дозволить визначити роль і вплив інвестиційного потенціалу на формування економічного потенціалу підприємства (рис. 1.3).

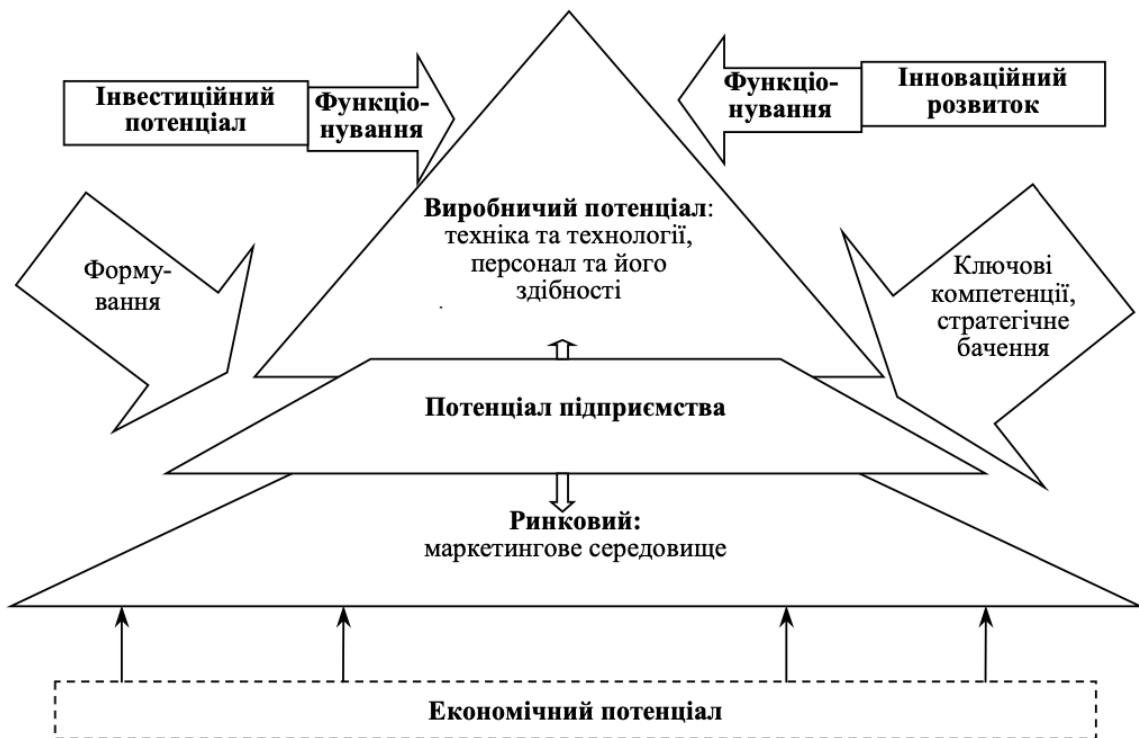


Рисунок 1.3 - Формування потенціалу підприємства

Джерело: складено на основі [1,2,3,5,8,13,15,16,19,22,23,25,32,36]

Щоб дізнатися, наскільки великий інвестиційний потенціал у вартісному вираженні, необхідно його оцінити. Він дозволяє визначити ступінь участі інвестиційних ресурсів в обороті шляхом порівняння оцінки його активної частини із загальним обсягом інвестиційного потенціалу.

Оцінка потенціалу підприємства передбачає використання системи показників, заснованої на моделі формування потенціалу, яка враховує як динамічний розвиток, так і усталені теоретичні передумови. Під час потенційної регенерації вона може бути періодичною або кумулятивною.

Аналіз та оцінка структурних особливостей інвестиційного потенціалу представляє певні труднощі, оскільки всі його елементи є одночасними, поєднаними та взаємодіючими.

Це ускладнює визначення цінності кожного виду ресурсу окремо для всього потенціалу діяльності. Побудова ефективної структури інвестиційного потенціалу дозволяє економити ресурси всіх видів за рахунок синергії. Зі структурної точки зору інвестиційний потенціал змінюється залежно від розміру виділених ресурсів та їх структури.

Цільовий підхід прагне визначити відповідність між наявним потенціалом і досягненням поставлених цілей, визначаючи його розмір як ступінь відповідності окремих компонентів потенціалу бажаному потенціалу. Рівень інвестиційного потенціалу визначається під час його використання та оцінюється з точки зору його ефективності.

Важливим питанням у категорії дослідження інвестиційного потенціалу підприємства є теоретико-методологічні основи його оцінки.

При побудові системи оцінки інвестиційного потенціалу підприємства, перш за все, слід орієнтуватися на потреби потенційних інвесторів, як вітчизняних, так і іноземних. Відповідно до цього твердження можна виділити принципи, які повинні лягти в основу оцінки інвестиційного потенціалу підприємства:

- достовірність - дані, що надходять, повинні бути загальнодоступними, цінність яких зрозуміла і загальновизнана;
- комплексність – означає врахування внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку та інвестиційного потенціалу;

– прикладний характер - система оцінки повинна бути адаптована для використання в практиці компаній. Результати повинні бути основою для стратегії інвестування та розвитку підприємства.

– однозначність - результати не повинні допускати подвійного тлумачення.

– універсальність – система оцінки повинна бути адаптована до оцінки різних галузей і регіонів, але повинна враховувати їх специфічні якості [34].

Аналіз науково-методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства показав, що найбільш поширеними є:

1. Ціннісний підхід. Відповідно до цього методу інвестиційний потенціал визначається як різниця між майбутньою та теперішньою вартістю компанії незважаючи на те, що відбулася зміна вартості внаслідок реалізації інвестиційних проектів. Цей метод найкраще відображає економічну сутність інвестиційного потенціалу. Але його недоліком є неможливість точно визначити майбутню вартість компанії з урахуванням непередбачуваних факторів середовища. Також часто вони ігнорують вплив різних компонентів інвестиційного потенційного приросту капіталу;

2. Експертна оцінка передбачає визначення інвестиційного потенціалу підприємства за групою спеціалістів на основі певних груп показників. Недоліком цього підходу є велика частка суб'єктивності результатів. Однак він добре підходить для оцінки компонентів, які мають якісний характер;

3. Оцінка на основі одного узагальненого показника. В якості узагальненого показника деякі автори пропонують використовувати, наприклад, максимально можливий обсяг інвестиційних ресурсів, вкладених у бізнес, і оцінку на основі узагальненого показника. Як узагальнений показник деякі автори пропонують використовувати, наприклад, максимально можливий обсяг інвестиційних ресурсів, вкладених у бізнес, і рівень прибутковості інвестицій. Цей підхід може бути корисним під час грубої оцінки інвестиційного потенціалу;

4. Комплексний підхід включає оцінку інвестиційного потенціалу за групою різноманітних показників. Його перевагою є можливість повного врахування всіх

аспектів формування та використання інвестиційного потенціалу. Цей метод широко використовується інвестиційними фондами і передбачає часткове застосування вищевказаних підходів. Однак недоліком цього підходу є його значна складність;

5. Оцінка на основі фінансових результатів є різновидом методу попередньої оцінки інвестиційного потенціалу. Проводиться на основі групи фінансових показників, що характеризують інвестиційні можливості підприємства [9].

Проведений аналіз показав, що більшість методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства базувалися на комплексі показників, які відрізняються за кількістю та якісно. Це не дає можливості отримати певний результат. Тому нами запропоновано оцінювати інвестиційний потенціал на основі інтегрального показника та його порівняння з еталонним значенням.

Перша група – це показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства та відтворювальну можливість інвестиційного потенціалу. До них відносяться коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансового ризику та коефіцієнт концентрації залученого капіталу.

Друга група – це показники, що характеризують структуру залученого капіталу та фінансову незалежність капіталізованих джерел формування інвестиційного потенціалу. До них відносяться коефіцієнт покриття структури довгострокових інвестицій, структура залученого капіталу та фінансова незалежність джерел капіталізації.

Третя група – це показники рентабельності капіталу, що характеризують ефективність використання інвестиційного потенціалу підприємства, диференційованого за складеним і власним капіталом підприємства. До них відносяться коефіцієнти рентабельності, такі як індекс рентабельності об'єднаного капіталу та індекс рентабельності майна.

Четверта група включає показник абсолютних значень чистих грошових потоків підприємств, які можуть бути реінвестовані для підвищення інвестиційної

спроможності підприємств. Перш за все, це прибуток від усіх видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) та амортизаційні відрахування. Окремо виділяють доходи від інвестування підприємства [20].

Таблиця 1.4 - Основні елементи інвестиційного потенціалу

Найменування потенціалу	Визначення
Фінансовий потенціал	Сукупність фінансових ресурсів, за допомогою ефективного раціонального використання яких підприємство здатне отримати прибуток, а також досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат, за рахунок використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових коштів на найбільш вигідних для підприємства умовах.
Майновий потенціал	Сукупність ресурсів, які контролюються підприємством в результаті минулих подій, функціонують у матеріальній, нематеріальній, фінансовій формах та використовуючи які підприємство очікує отримати економічні вигоди у майбутньому як результати господарської діяльності у формі чистого доходу, доданої вартості та чистого прибутку.
Кадровий потенціал	Інтегровані трудові можливості підприємства, які наявні сьогодні та передбачаються у майбутньому, та які характеризуються наявністю кваліфікованого персоналу підприємства, його освітнім і професійно - кваліфікаційним рівнем, іншими якісними характеристиками.
Виробничий потенціал	Можливий випуск конкурентоспроможної продукції певного асортименту при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів і компетенцій підприємства (комплекс колективного знання, досвіду і здібностей учасників виробничого процесу).

Джерело: складено на основі [15]

П'ята група представлена співвідношеннями чистого грошового потоку до джерел формування інвестиційного капіталу. Зокрема, це відношення чистого грошового потоку до інвестиційного капіталу, акціонерного капіталу, доходу від усіх видів діяльності та доходу від інвестицій тощо. Цій групі також належить відношення прибутку від усіх видів діяльності до інвестиційного капіталу та прибутку від інвестиційної діяльності, а також відношення прибутку від інвестиційної діяльності до інвестиційного капіталу.

Шоста група представлена показниками рівня забезпеченості ресурсами, які формують інвестиційний потенціал підприємства. До них відносяться співвідношення між доходом від власного капіталу до вартості капіталу, інвестованого в сумісні, дочірні та асоційовані компанії, а також інші види взаємозв'язку між доходами та витратами [22].

Проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. Інвестиційний потенціал підприємства – це сукупність інвестиційних ресурсів, об'єднаних можливостями, засобами та умовами їх залучення та використання в інвестиційній діяльності підприємства.

2. На формування інвестиційного потенціалу впливають внутрішні та зовнішні фактори, які в свою чергу можуть позитивно чи негативно впливати на його розвиток.

3. Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства може здійснюватися різними методами, які мають як позитивні, так і негативні риси. Пропонується визначати інвестиційний потенціал на основі порівняння фактичного значення інтегрального показника з його еталонним значенням.

4. За інтегральними показниками інвестиційного потенціалу підприємств можна визначити, наскільки фактична вартість відрізняється від еталонного потенціалу, а також відрізняється інвестиційний потенціал одного підприємства від інших.

1.2 Методичні підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства

У сучасних умовах будь-яке промислове підприємство потребує підвищення конкурентоспроможності, формування позицій на ринку та забезпечення свого економічного зростання [1,13,19]. Для цього підприємство повинно постійно вдосконалювати свою продукцію, впроваджувати сучасні технології, обладнання

тощо. При недостатньому рівні власних ресурсів вони вдаються до зовнішніх джерел фінансування цих процесів, для чого необхідний достатній рівень привабливості для інвесторів. Інвестиції відіграють вирішальну роль у діяльності суб'єктів господарювання [9,32]. Залучення інвестицій дає їм додаткові конкурентні переваги і часто є потужним інструментом зростання. На рішення про можливість вкладення коштів інвестором безпосередньо впливає інвестиційна привабливість.

Проте здатність інвестицій приносити дохід залежить головним чином від потенціалу об'єкта інвестування, який розглядається, та його здатності найбільш ефективно реалізувати вкладені інвестором кошти та досягти максимальної вартості в найкоротші терміни за рахунок використання суб'єктами господарювання різноманітних систем управління наявними ресурсами. Враховуючи зростання ролі стратегічного менеджменту, спрямованого на підвищення добробуту власників підприємства, та розвиток системи управління вартістю для прийняття стратегічних рішень керівництвом компанії, виникає необхідність вдосконалення механізму прийняття інвестиційних рішень. та методика оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства для стратегічного інвестора з позиції довгострокового та перспективного розвитку підприємства.

Попередні дослідження показали, що більшість із них звертають увагу на оцінку інвестиційної привабливості підприємств інвестором чи інвестиційною компанією, а не підприємством. Аналіз підходів до оцінки інвестором інвестиційної привабливості підприємства може бути використаний підприємством для переконання інвестора в доцільності інвестування. Підприємство, яке хоче досягти успіху в бізнесі в умовах жорсткої конкуренції, повинно вміти переконувати, використовуючи не тільки економічні, але й інші фактори [22].

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства відіграє вирішальну роль при виборі підприємства як об'єкта інвестування. Саме на цю характеристику потенційні інвестори звертають найбільшу увагу, вдаючись до вивчення показників фінансово-господарської діяльності підприємства за останні 3-5 років і оцінюючи

його як елемент галузі шляхом порівняння з іншими фірмами-конкурентами. Вибір потенційного інвестора часто залежить від економічної спроможності організації та ступеня стійкості її фінансового стану. Ці параметри найбільш правдиво характеризують інвестиційну привабливість підприємства.

Практично будь-яка бізнес-ніша характеризується надзвичайно високим рівнем конкуренції. Щоб зайняти хороші конкурентні позиції, підприємства змушені постійно розвиватися, запозичуючи передовий зарубіжний досвід, освоюючи різноманітні інновації, розширюючи сферу діяльності. За таких темпів розвитку бізнесу підприємства не можуть розвиватися без відповідних інвестицій. Таким чином, для розвитку будь-якої організації необхідні зовнішні джерела капіталу, оскільки фінансувати проекти повністю за рахунок власних коштів досить ризиковано. Водночас інвестори зацікавлені в отриманні прибутку та його примноженні. Прагнучи мінімізувати втрати, вони враховують всі види ризиків, пов'язаних з інвестуванням. Саме з цією метою проводиться оцінка інвестиційної привабливості конкретного підприємства чи проекту.

В результаті, у сфері вивчення інвестиційної привабливості підприємства немає єдиного трактування поняття «інвестиційна привабливість підприємства» та методики її оцінки. Існуючі на даний момент методики базуються на використанні різноманітних показників, методів аналізу та інтерпретації результатів.

Інвестиційна привабливість – це переваги та недоліки інвестування в певні сфери та об'єкти з точки зору конкретного інвестора [16,25,34].

Оскільки інвестор здійснює процедуру інвестування безпосередньо з підприємством як юридичною особою, то його, крім ефективності інвестиційного проекту, не менше цікавить інвестиційна привабливість всього підприємства, яке реалізує цей проект.

При цьому інвестор враховує приналежність підприємства до галузі (розвиваються або депресивні галузі) і його територіальне розташування (регіон, федеральний округ). Сектори та території, у свою чергу, мають свої рівні

інвестиційної привабливості, які включають інвестиційну привабливість підприємств і проектів.

Таким чином, кожен об'єкт інвестиційного ринку має свою інвестиційну привабливість і водночас знаходиться в «інвестиційному полі» всіх об'єктів інвестиційного ринку. На інвестиційну привабливість підприємства, крім його «інвестиційного поля», впливає інвестиційний вплив галузі, регіону та держави. У свою чергу, сукупність підприємств утворює галузь, яка впливає на інвестиційну привабливість всього регіону, а привабливість держав складає привабливість держави. Всі зміни, що відбуваються в системах вищого рівня (політична нестабільність, зміни в податковому законодавстві, зростання доходів населення в регіоні, митні збори на продукцію окремих галузей, екологічні вимоги і т.д.) безпосередньо відображаються на інвестиційній привабливості підприємства [5].

Таким чином, компанія повинна займати центральне місце в інвестиційному процесі, оскільки виступає як об'єктом, так і суб'єктом інвестиційного ринку.

Таблиця 1.5 - Характеристика методів оцінювання інвестиційного потенціалу підприємств

Назва груп методів	Формалізована модель	Головна перевага	Головний недолік
1	2	3	4
Ті, що базуються на оцінюванні фінансового стану підприємств	$I_{n1} = i P_{fc}$, де I_{n1} – величина інвестиційного потенціалу підприємства; i – параметр пропорційності; P_{fc} – інтегральний рівень фінансового стану підприємства.	Простота розрахунків, відносна легкість збирання вхідної інформації.	Інвестиційний потенціал підприємства не може визначитися лише рівнем його фінансового стану.
Ті, що базуються на застосуванні кореляційно-регресійного аналізу	$I_{n2} = a_0 + a_1 p_1 + \dots + a_i p_i + \dots + a_n p_n$, де I_{n2} – величина інвестиційного потенціалу підприємства; a_i – i -й параметр регресійної залежності; p_i – нормоване значення i -го показника фінансовоекономічного стану підприємства.	Статистична значущість отриманих результатів, використовуються дані за низкою підприємств.	Важкість підбору змінних (факторів впливу) та збирання інформації про них, недостатньо обґрунтовується форма зв'язку між незалежними та залежною змінними.

Продовження таблиці 1.5

1	2	3	4
Ті, що базуються на проведенні оптимізаційних розрахунків	$In3 = I_{opt}$, де I_{n3} – величина інвестиційного потенціалу підприємства; I_{opt} – оптимальний обсяг інвестицій у підприємство, за якого максимізується така функція: $\Pi = f(I)$, де Π – чистий прибуток підприємства як функція від обсягів інвестицій у нього I .	Надає найбільш узагальнену та обґрунтовану оцінку величини інвестиційного потенціалу, має безпосереднє практичне застосування.	Складність побудови формалізованої залежності між обсягом інвестицій та величиною чистого фінансового результату підприємства, складність збирання окремих вихідних даних.

Джерело: складено на основі [23]

В даний час існують різні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства. Крім того, найкращими властивостями володіють методи, які формують інтегральний показник як результат оцінки, що спрощує процедуру порівняння підприємств між собою при виборі об'єкта інвестування та робить більш доступною програмну алгоритмізацію процесу формування результату.

Існує п'ять основних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства:

1) методи, засновані на оцінці фінансових результатів діяльності підприємства;

2) методи, засновані на оцінці господарсько-економічних показників, які враховують не тільки фінансові, а й інші показники, що характеризують фінансово-господарську діяльність;

3) методи, засновані на оцінці впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на рівень інвестиційної привабливості підприємства;

4) методи, засновані на комплексному порівняльному аналізі інвестиційної привабливості шляхом аналізу інвестиційної привабливості галузі, регіону та підприємства;

5) методи, засновані на оцінці підприємства, де ключовим критерієм є ринкова вартість підприємства.

Також в процесі оцінки підприємства як діючого традиційно використовуються такі методи:

- прибутковий, що полягає у визначенні вартості підприємства на основі доходу, який воно здатне принести своєму власникові в майбутньому, у тому числі прибутку від реалізації надлишкового майна;
- порівняльний метод визначення вартості підприємства, заснований на порівнянні цього підприємства з подібним
- витратна на основі визначення ринкової вартості майна підприємства за мінусом його кредитних та інших зобов'язань.

Такий підхід більш зрозумілим і доцільним; тому ми обговоримо представлені методи оцінки більш детально.

Дохідний метод передбачає використання одного з таких методів оцінки:

- дисконтування грошових потоків;
- капіталізація майбутніх доходів.

Один з перших і найбільш повністю прибуткових методів, розроблений американськими вченими [9]. В основу дослідження покладено положення про формування вартості бізнесу на основі реальних доходів і грошових потоків. Застосування цього методу вимагає виконання таких обов'язкових умов, як: можливість оцінити майбутні доходи підприємства на певний час, а також можливість прогнозувати його грошові потоки. Якщо бізнес-перспективи здаються нестабільними, то застосувати цей метод проблематично.

Оцінка підприємства з точки зору формування майбутнього прибутку в українських реаліях почала застосовуватися відносно недавно. Труднощі використання цього методу в оцінці підприємств викликані, швидше за все, відсутністю тривалої практики застосування, складністю прогнозування доходів, через значний вплив політичних, економічних та інших ризиків, а також заниженням прибутку при веденні бухгалтерського обліку. звіти значної кількості підприємств. Також показник прибутку за останній звітний період не завжди повною мірою

характеризує ефективність ведення бізнесу і може бути пов'язаний з інвестиціями та іншими рухами капіталу, що може вплинути на його рівень. Важко визначити показник прибутку в майбутніх періодах, які формуються на основі внутрішніх (позиція на ринку, активи, інновації, менеджмент) і зовнішні (діяльність конкурентів, кон'юнктура ринку) фактори. Крім того, цей метод показує більшу точність в оцінці малих підприємств і підприємств сфери послуг, ніж витратний або порівняльний. Якщо поточна діяльність компанії відповідає очікуваним показникам у майбутньому і можна спланувати її динаміку, то цей метод можна використовувати для оцінки вартості підприємства [20].

Метод також може бути використаний, коли результативні показники майбутніх періодів суттєво відрізнятимуться від поточних. Прикладом можуть служити підприємства, які починають випускати нову продукцію або відносяться до галузі з циклічним або сезонним попитом. У циклічному виробництві із середнім показником рентабельності між екстремумами циклів (найвищою і найнижчою точками періоду) повинен бути середній показник. Використання даного методу має ряд обмежень, без урахування яких розрахунок собівартості буде неадекватним:

- повинна бути можливість прогнозування доходів майбутніх періодів з достатньо високою точністю;
- державні органи не завжди сприймають оцінку, отриману цим методом, оскільки оцінюється не тільки поточна діяльність підприємства, а й прогноз, а це важливо для проектів, в яких держава виступає співінвестором;
- відсутність даних для формування обґрунтованого прогнозу прибутку або чистого грошового потоку на достатньо тривалий період.

Додатковим важливим чинником підвищення об'єктивності оцінки підприємства за цим методом є інформація про життєвий цикл продукту та фазу, в якій він зараз знаходиться.

Не менш критичним для оцінки діяльності промислового підприємства є розуміння економічного стану галузі, що істотно впливає на її вартість. На піку

розвитку масштабів бізнесу суб'єкти господарювання різко дорожчають, маючи той же набір активів і положення на ринку за інших рівних умов. У такій ситуації, коли бізнес стає дуже прибутковим, вартість підприємств зростає пропорційно прибутку. Таким чином, при оцінці промислових підприємств як діючого бізнесу в інвестиційних цілях необхідно відмовитися від ототожнення оцінки бізнесу з оцінкою майна цього підприємства. Більшою мірою важливо звернути увагу на такі фактори, як права власності, технології, конкурентні переваги, матеріальні та нематеріальні активи [30].

Аналіз показав, що існуючі методи оцінки інвестиційного потенціалу, враховують або лише кількісні, або лише якісні фактори. Це їх основний недолік, який, можна усунути, якщо привести всі елементи до єдиного розміру.

На основі проведеного дослідження з використанням наукових підходів авторів розроблено структурно-логічну схему взаємодії потенційного інвестора та безпосередньо об'єкта інвестування при реалізації інвестиційних проектів, яка покаже сильні сторони фінансового та господарської діяльності підприємства, його інвестиційної привабливості та переконати інвестора щодо вкладення в нього коштів.

Поліпшення інвестиційного клімату є першочерговим завданням, яке можливе лише шляхом правильного управління процесом підвищення інвестиційної привабливості всіх сегментів інвестиційного ринку і, насамперед, підприємств.

Основною метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства є створення оптимальних умов для інвестування власних і залучених фінансових та інших ресурсів, що забезпечують зростання доходу на вкладений капітал, розширення господарської діяльності підприємства, створення кращих умов для перемоги в конкурсі.

Поле кількісних та якісних факторів, що впливають на формування інвестиційної привабливості підприємства, варіанти їх оцінки та запропонований загальний методичний підхід, з регулярним моніторингом динаміки інвестиційної привабливості, дозволить оцінити різноманітні кількісні та якісні параметри інвестора

отримати об'єктивну картину стану та ефективності використання наявного інвестиційного потенціалу та рівня інвестиційного ризику [25].

Перспективним напрямком подальших досліджень є вдосконалення економіко-математичного моделювання оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств.

1.3 Зарубіжний досвід розвитку інвестиційного потенціалу підприємства

Активна інвестиційна діяльність підприємств є запорукою їх стабільного розвитку та досягнення високих результатів. Обсяг капіталовкладень залежить від матеріально-технічного стану підприємств, забезпеченості ресурсами, якісного складу трудових ресурсів, кількості продукції, що випускається, а також від рівня рентабельності.

Саме прибуткові підприємства можуть бути активними учасниками інвестиційного процесу та найбільш привабливими суб'єктами кредитних відносин. Активна інвестиційна діяльність підприємств дозволяє прискорити темпи відтворення виробничих потужностей. У свою чергу, цей процес залежить від прийняття суб'єктами господарювання інвестиційних рішень, які базуються на інформації про привабливість об'єктів інвестування. Інвестиційна діяльність підприємств залежить від різноманітних природно-кліматичних, соціальних, економічних, фінансових та інших факторів [5]. В умовах реформування національної економіки постає нагальна потреба у дослідженні інвестиційного клімату функціонування підприємств з урахуванням регіональних особливостей.

Ефективна інвестиційна діяльність у будь-якій галузі визначається раціональним використанням інвестиційних ресурсів. В США, формування інвестиційних ресурсів є важливою складовою інвестиційної та загальної фінансової стратегії підприємства, а також вихідною умовою реалізації інвестиційного процесу на всіх його етапах. Основною метою формування інвестиційних ресурсів

підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з точки зору забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності. Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємств обмежується низкою факторів, зокрема умовами соціально-політичного середовища, рівнем кваліфікації тощо. Усунення негативного впливу різних факторів є необхідною умовою підвищення ефективності управління інвестиціями та інвестиційної привабливості галузі. Врахування причин низької інвестиційної привабливості підприємств дозволяє об'єктивно оцінити їх інвестиційну активність. Жорсткої лінійної послідовності етапів інвестиційної діяльності немає, що зумовлено особливостями структури управління підприємством, розмірами проектів, обмеженістю інформації [20].

Інвестиції в бізнес-процеси необхідні. Основними методами фінансування інвестиційної діяльності є самофінансування, корпоратизація, боргове фінансування, субсидійне фінансування, змішане фінансування.

Розвиток ринку цінних паперів має першочергове значення для підвищення інноваційного потенціалу економіки, оскільки активізація фондового ринку створює додаткові можливості для залучення інвестиційного капіталу шляхом додаткової емісії акцій. Крім того, можливість залучення банківського кредиту залежить від курсу акцій компанії, тобто розвитку фондового ринку. І навпаки, зниження котирувань на фондовому ринку уповільнює розвиток виробництва, зменшує можливості компаній залучати кошти за допомогою нової емісії акцій.

Таблиця 1.6 - Класифікація факторів, що впливають на рівень інвестиційного потенціалу підприємства

Назва груп факторів	Фактор, що впливає на рівень інвестиційного потенціалу підприємства
1. Організаційно-технічний рівень підприємства	1.1. Наявний технічний стан основних засобів
	1.2. Ступінь прогресивності технологічних процесів
	1.3. Рівень якості продукції
	1.4. Рівень досконалості систем менеджменту на підприємстві
2. Фінансовий стан підприємства	2.1. Ліквідність активів та платоспроможність підприємства
	2.2. Прибутковість підприємства
	2.3. Ділова активність підприємства
	2.4. Фінансова стійкість підприємства
3. Галузеві особливості	3.1. Ризикованість діяльності у галузі
	3.2. Рівень конкуренції в галузі
	3.3. Державна підтримка розвитку галузі
4. Перспективи розвитку підприємства	4.1. Темпи зростання попиту на продукцію підприємства
	4.2. Можливість диверсифікації виробництва
	4.3. Можливість входження у нову галузь
	4.4. Можливість виходу на нові ринки збуту
5. Показники продукції, виробництво якої планують розпочинати (або розширювати)	5.1. Питома капіталомісткість
	5.2. Собівартість одиниці продукції
	5.3. Еластичність попиту за ціною
	5.4. Сподівані обсяги виробництва

Джерело: складено на основі [1,2,3,5,8,13,15,16,19,22,23,25,32,36]

Найбільш привабливим способом фінансування інвестиційних проектів є самофінансування, яке здійснюється виключно за рахунок власних коштів підприємства, до яких належать: чистий прибуток, амортизаційні відрахування, страхові відшкодування, іммобілізовані надлишки основних і оборотних коштів, нематеріальні активи та ін. Такий спосіб фінансування включає можливість підприємства відшкодувати витрати, здійснювати матеріальне заохочення працівників за рахунок отриманого доходу.

Процес поживлення інвестиційної діяльності підприємств визначається їх готовністю здійснювати інвестиції, яка використовується в практиці країн Європейського Союзу. Ця готовність виражається в досконалості економічних

відносин на підприємствах, правильній організації, оплаті та мотивації праці, кваліфікації працівників, прийнятному терміні окупності вкладених коштів.

В Німеччині, фінансовий механізм інвестування інновацій в умовах кризи – це, перш за все, посилення державного регулювання капітальних інвестицій, що супроводжується перерозподілом державних інвестицій та вдосконалення процедур, що вимагає виділення бюджетних коштів на реалізацію певних стратегічних пріоритетів, створення умов реструктуризації економіки на інноваційній основі на основі наявного науково-технічного та інноваційного потенціалу [20].

Державне регулювання інвестиційної діяльності підприємств здійснюється шляхом застосування економічних, організаційних і правових інструментів. Під економічними методами ми розуміємо поєднання податкової, кредитної, амортизаційної, інноваційної, цінової політики, а також політики формування людського капіталу. Забезпечення відтворення основних засобів на підприємствах є основною функцією амортизаційної політики. Амортизаційна політика має бути спрямована на відновлення матеріально-ресурсної бази підприємства, технологічне переозброєння шляхом впровадження результатів науково-технічного прогресу. На нашу думку, амортизаційну політику доцільно здійснювати шляхом пропорційного зростання норм амортизації для збільшення ринкової вартості об'єктів, що амортизуються [29].

Податкова політика держави реалізується шляхом використання різних видів і форм податкового стимулювання для підвищення інвестиційної діяльності. Часто ефективним є надання підприємствам податкової інвестиційної позики, коли підприємства звільняються від сплати податку на прибуток тієї частини доходу, яка спрямовується на розширення та вдосконалення власного виробництва.

Сума сплаченого податку на прибуток має залежати від ефективності інвестицій. Зменшення податків повинно супроводжуватися диверсифікацією податкових ставок, а самі знижки повинні надаватися за цільові результати.

Досить часто підприємства через брак власних коштів змушені сподіватися на державну підтримку. Це зумовлює необхідність кредитування їх діяльності, оскільки успішна діяльність без повторного кредитування джерел у сучасних умовах практично неможливо. Це пов'язано зі специфікою виробничого процесу, коли виникає ситуація нестачі вільних фінансових ресурсів.

В економічно розвинутих країнах Європейського Союзу існує доброзрозвинена кредитна система, що стимулює ефективний розвиток кредитних відносин і кредитне забезпечення. Показовою є ситуація в сільському господарстві. Так, до країн із найвищою часткою боргу в аграрному капіталі належать Англія та Німеччина – близько 50%, Франція – понад 40, Італія та Бельгія – понад 30%. У країнах ЄС 40% господарств повністю залежать від залучення позикових коштів і лише 25% господарств не мають банківських кредитів [15].

З метою вдосконалення кредитної політики та покращення фінансової безпеки необхідно надавати виробникам довгострокові кредити на пільгових умовах. За рахунок кредитів, отриманих під пільгові відсотки, вони зможуть здійснити техніко-технологічне переоснащення виробництва та значно збільшити обсяги конкурентоспроможної продукції.

Зокрема, для активізації інвестиційної діяльності підприємств на державному рівні необхідно здійснити такі заходи: підтримати окремі банківські програми з низькими процентними ставками за довгостроковими кредитами; за допомогою державної регуляторної політики сприяти припиненню початку погашення таких кредитів на третій-четвертий рік їх використання.

Поряд з довгостроковим необхідно сприяти розвитку і короткострокового банківського кредитування. Довгострокове та короткострокове банківське кредитування має сприяти розвитку інвестиційної діяльності підприємств. Слід зазначити, що виробництво в основному потребує залучення довгострокових банківських кредитів, але використання короткострокових банківських кредитів є більш доступним, що не може не впливати на загальну економічну ситуацію в тій чи

іншій галузі. У зв'язку з цим необхідно на державному рівні проводити політику здешевлення кредитів. Вивільнення за рахунок механізму здешевлення короткострокового та довгострокового кредитування шляхом часткової компенсації державою ставки за кредитом виробника частини коштів разом з іншими інвестиціями має бути спрямоване на поліпшення умов виробництва.

Ефективність інвестицій підприємства суттєво підвищується в результаті впровадження інноваційних проектів. У багатьох випадках такі проекти, пов'язані з оновленням матеріально-технічної бази, можуть ефективно фінансуватися лише великими підприємствами. Тому малі та середні підприємства зазвичай потребують державної кредитної підтримки інноваційних проектів. Спрощенню та здешевленню доступу підприємств до інновацій сприяє їх участь у кооперативних формах спільного використання технічних засобів, постачальницько-збутових кооперативах, товарних об'єднаннях, співпраця з науково-дослідними установами, дорадчі служби тощо [7].

У багатьох країнах не існує єдиного загального механізму інвестування в інновації. Трапляються ситуації, коли не було прийнято жодної державної програми та концепції, але це не призвело до активного впровадження інноваційних розробок у виробничий процес підприємств. Часто причиною, яка змушує приватних інвесторів вкладати весь свій капітал в інновації, є відсутність правових гарантій повернення власних заощаджень. Тому виникла потреба у практичних рекомендаціях щодо підвищення інвестиційної привабливості інноваційних підприємств.

Для покращення інвестиційної діяльності та підвищення її ефективності підприємства залежно від свого економічного становища повинні формувати різні типи інвестиційних стратегій. Так, для підприємств із незадовільним фінансовим станом та недостатнім рівнем платоспроможності, де до 60% оцінених показників відповідають нормативним значенням, пропонується формувати інвестиційну стратегію збереження, яка передбачає підтримку наявного ресурсного потенціалу підприємства. та підготовка основи для забезпечення майбутнього посиленого відтворення капіталу [12].

Для підприємств із задовільним фінансовим станом, де 61-80% розрахункових показників відповідають нормативним значенням, доцільно розробити інвестиційну стратегію помірнього зростання, основною метою якої є поступове підвищення обсягів виробництва та забезпечення його ефективності.

Компанії США з високою фінансовою стійкістю, в яких 81–90% розрахункових показників відповідають нормативним значенням, необхідно формувати інвестиційну стратегію прискореного зростання, що дозволяє отримати довгострокові конкурентні переваги шляхом комплексного технічного переозброєння та модернізації, вдосконалення системи управління інвестиціями, навчання персоналу та формування людського капіталу [36].

Формування ефективної інвестиційної стратегії потребує розробки системи управління інвестиціями. На малих підприємствах з невеликим обсягом інвестицій управління інвестиційною діяльністю повинен здійснювати його керівник або власник. У середньому ці функції можуть виконувати керівники та спеціалісти, а у великих, куди найбільш активно вкладаються інвестиції, потрібен інвестиційний менеджер, а при необхідності – інвестиційний підрозділ.

Глобальний рух фінансового капіталу, посилення конкуренції між фінансово-кредитними установами, поява нових можливостей у розвитку фінансового ринку, кризові ситуації – основні причини необхідності інвестування в ті сфери, які потребують інвестиційних ресурсів. Відповідно, за наявності дефіцитних ресурсів інвесторам варто звернути увагу на такий спосіб фінансування інвестиційних проектів, як проектне фінансування. Це необхідно враховувати в стратегії розвитку підприємства [1].

Найбільший актив реальної економіки – кваліфікований і здоровий працівник. Незалежний директор регуляторної політики держави має бути політика формування людського капіталу. Ця сфера державного регулювання має реалізовуватися через створення умов для використання знань, умінь, досвіду роботи та творчого потенціалу осіб, які мають безпосереднє відношення до діяльності підприємства.

Важливим напрямком стимулювання економічного розвитку є неупорядкованість інформаційних потоків. Варто звернути особливу увагу на формування інформаційної системи для кожної галузі економіки, дані якої постійно оновлюватимуться. Доцільно створювати та функціонувати регіональні та місцеві консультативні центри, тісно пов'язані між собою єдиною інформаційною мережею.

Отже, питання кредитування товаровиробників, яке є джерелом їх інвестиційної активності, є завжди відкритим, і важлива роль у його вирішенні належить державі. Адже надання підприємствам обґрунтованих кредитів дозволяє не лише оновити матеріально-технічну базу, а й стимулювати інноваційний процес. Таким чином, активізація інвестиційної діяльності підприємств можлива за умови створення сприятливого інвестиційного клімату в галузі, тобто середовища, сформованого впливом політичних, економічних, соціальних та інших чинників, що визначають умови інвестиційної діяльності в державі, і ступінь ризику інвестування в галузь. Одним із пріоритетів має стати підтримка інвестиційних процесів підприємств державної політики щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва товарів (робіт, послуг).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Загальна характеристика господарської діяльності підприємства

Будівельна компанія, ПрАТ „Трест "Київміськбуд-2", одна з найбільших та найстаріших будівельних організацій у місті Києві. Будівельну організацію "Трест "Київміськбуд-2" було засновано 9 квітня 1947 року як загально-будівельний генпідрядний трест на основі будівельних управлінь міністерств освіти, машинобудування, приладобудування та виробництва будматеріалів [27].

За 75 років будівельної діяльності компанія внесла вагомий внесок в розбудову міста Києва. У вирішенні містобудівних проблем трест став ведучим забудовником у сфері охорони здоров'я. Йому довірили будівництво об'єктів широкої мережі інститутів: академічних, учбових, галузевих. Паралельно будуючи місту житло, адміністративні, готельні та культурно-побутові об'єкти [27].

З перших років своєї діяльності трест відбудував післявоєнний Київ та інші міста України. Шляхом реконструкцій та нового будівництва зводилися школи, дитячі садочки, заклади охорони здоров'я, адміністративні будівлі, готелі та житлові комплекси. Яскравим прикладом адміністративних споруд є будинок Київської міської Ради на Хрещатику, 36 та будівля, в якому розташована Центральна Виборча комісія на площі Л.Українки. Прикрасою міста стали готелі „Спорт", „Либідь", „Русь" [27].

До сфери діяльності підприємства належить складання кошторисної документації, технічний та економічний аналіз варіантів будівництва, погодження

проектної та дозвільної документації, будівництво та реконструкція об'єктів, транспортних мереж, технічний нагляд та контроль.

Варто відзначити, що завдяки ПрАТ „Трест "Київміськбуд-2" кожного року в столиці з'являлися висотні будівлі, причому кожна з них не подібна до попередньої. Влітку 2008 року підписано акт прийому будівлі Апеляційного суду міста Києва на Солом'янській площі, 2-а. Дана споруда є зразком та реальним прикладом розвитку новітніх технологій не тільки в будівельній галузі, а й в цілому в державі. Залучення до творчого процесу професіоналів високого рівня - це запорука вдалого результату. Комплекс Апеляційного суду складається з адміністративного корпусу дворівневої стилізованої частини, двоповерхової надбудови стилізованої частини і конференц-зали на 250 місць. Будівля обладнана автономною газовою котельнею і дворівневим паркінгом на 35 автомобілів. Але головна особливість будинку в тому, що на даху обладнано майданчик для гелікоптера. Загальна вартість робіт виконаних підприємством на даному об'єкті становить 189 млн.грн. [27].

Прикладом вирішення складних інженерно-технічних задач може служити спорудження лікувально- оздоровчих комплексів. Взірцем та підтвердженням виконання поставлених задач є Київський міський центр серця, що відповідає усім вимогам, які пред'являються до таких закладів у країнах Європи. Прогресивним рішенням є доповнення до традиційного набору функціональних приміщень, пов'язаних з підвищенням уваги до хворих, що перебувають у лікарні, увага до побуту, здоров'я та відпочинку персоналу це: площадка для гелікоптерів на даху корпусу, дослідно-виробнича лабораторія, буфет для персоналу та відвідувачів на 150 місць, філія банку, приміщення страхової компанії, тренажерний зал, приміщення конфесійних служб, аптека по продажу готових лікарських засобів, кімнати волонтерів, магазин з торговим залом та місцем для столиків, майстерня для ремонту медичної техніки, тощо. На даному об'єкті ПрАТ „Трест "Київміськбуд-2" виступав в ролі генпідрядника та освоїв 224,5 млн.грн, і закінчив роботи в 2007 році з більш ніж на рік випередженими термінами спорудження [27].

Накопичений досвід будівництва складних об'єктів дозволив тресту здійснювати в подальшому комплексну забудову цілих мікрорайонів міст. Зокрема, в місті Києві, прикладом може служити будівництво житлових комплексів та вбудованих приміщень по вулиці Антоновича, Микільсько- Слобідській, житлових будинків з прибудованими приміщеннями та підземними паркінгами на перетинах вул. Лабораторної та Анрі Барбюса у Печерському районі, пр. 50-річчя Жовтня та вул. Строкача, 7, вул. Обсерваторній, 7 та багато інших [27].

Важко переоцінити важливість збудованих трестом багатофункціональних транспортних розв'язок на Севастопольській та Солом'янській площах; реконструйованих проспекту 40-річчя Жовтня, вулиць Грушевського та Богдана Хмельницького, проїзду між вул. Толстого та Вокзальна; будівництв тролейбусних ліній по вул. Волгоградській, Солом'янській та Урицького [27].

В 2009 році ПрАТ „Трест "Київміськбуд-2" довірено будівництво та реконструкцію залізничних платформ для організації пасажирських перевезень по залізничному півкільцю м. Києва, а також реконструкцію лінії швидкісного трамвая [27].

В 2008 році підприємство зіштовхнулося з наслідками світової фінансової кризи. На той час весь портфель виробничих замовлень складався зі соціально орієнтованих будівельних проектів, які фінансувались з міського та державного бюджетів. Урізання бюджетів та несвоєчасні розрахунки призвели до формування збитків на підприємстві, що в свою чергу призвело до вимущеного суттєвого скорочення штату працівників. Це спричинило перехід підприємства на генпідрядну модель роботи, ця модель актуальна і на сьогодні.

ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" є підприємством будівельної галузі, зареєстрованим в місті Києві, Україна, за адресою вул. Святослава Хороброго, 26-А. Основною сферою діяльності підприємства є будівництво житлових та комерційних будівель, об'єктів інфраструктури, ремонтно-будівельні роботи, здача в оренду власного майна та інші послуги.

Основні напрямки діяльності ТРЕСТ"Київміськбуд - 2" включають:

- проектування та будівництво житлових будинків, офісних приміщень, торгових центрів, готелів, складів та інших будівель;
- проведення інженерних мереж та систем в будівлях, включаючи системи опалення, вентиляції та кондиціонування повітря, електропостачання, водопостачання та водовідведення;
- ремонт та реставрація будівель;
- виконання земляних робіт, включаючи зведення фундаментів та благоустрій територій;
- консультаційні та інші послуги.

Підприємство має великий досвід у будівництві об'єктів різного рівня складності та розміру, що дозволяє їм успішно конкурувати на ринку будівельних послуг а саме надавати якісні послуги генпідрядної організації . Крім того, ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" має у своєму праві власності понад 8 об'єктів нерухомого майна та понад 3 га землі розташованою за адресою Київ вул.Народного Ополчення 26-а.

Підприємство має висококваліфікований персонал, включаючи інженерів, будівельних робітників та інших спеціалістів, які забезпечують високу якість виконання робіт.

Організаційна структура має класичну функціональну організаційну структуру, що передбачає поділ праці та повноважень на підрозділи з різними функціями та завданнями. Організаційна структура підприємства складається з наступних підрозділів:

1. Вищого керівництва, до складу якого входить генеральний директор та його заступники. Вони відповідають за формування стратегії розвитку підприємства та контролюють виконання поставлених завдань.
2. Відділу будівництва, який відповідає за залучення нових клієнтів, укладання договорів на будівництво та управління відносинами з ними.

3. Відділу виробництва, який забезпечує реалізацію проектів, виконання робіт та контроль якості продукції.

4. Відділу кадрів, який відповідає за відбір та підбір персоналу, його навчання та розвиток.

5. Відділу фінансів та обліку, який відповідає за фінансову діяльність підприємства, здійснення обліку та контроль за фінансово-господарською діяльністю.

6. Відділу з питань безпеки та охорони праці, який забезпечує дотримання норм безпеки праці на виробництві.

Кожен підрозділ має свого керівника, який з свого боку забезпечує реалізацію поставлених завдань та контролює роботу своєї команди. При цьому взаємодія між підрозділами здійснюється за допомогою регулярних зборів керівників підрозділів та робочих груп.

Організаційна структура підприємства є підвідділеним до оптимального рівня, що забезпечує ефективну взаємодію між підрозділами, оптимальне використання ресурсів та швидке прийняття рішень. Така структура також дозволяє підприємству бути гнучким та адаптивним до змін на ринку та в бізнес-середовищі в цілому.

Також варто зазначити, що ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" дотримується високих стандартів безпеки та якості. Підприємство використовує тільки сертифіковані матеріали та обладнання, що дозволяє досягати максимальної ефективності та забезпечувати безпеку працівників та клієнтів.

Також, ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" має добрі робочі відносини зі своїми клієнтами та партнерами, що базуються на довгострокових стосунках довіри та взаємовигідності.

Незважаючи на те, що будівельна галузь є конкурентною та нестабільною, ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" має чималий потенціал задля того щоб працювати в умовах ринкової конкуренції та забезпечувати високу якість виконання робіт та задоволення потреб клієнтів.

Усього ж за більше ніж 75 років товариство збудувало та ввело а експлуатацію більш як 2000 об'єктів різної складності.

Протягом 75 років існування товариства його робітникам було присвоєно 23 звання заслужений будівельник України, «За заслуги» різних ступенів. Штат висококваліфікованих працівників залишається і на сьогоднішній день.

Фінансова діяльність підприємства ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" є важливою складовою його успішної діяльності. Підприємство веде свою діяльність з дотриманням принципів фінансової стабільності та ефективного використання ресурсів.

Активи підприємства ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" складаються з різноманітних матеріальних та нематеріальних активів, які відображають його потенційні можливості та ресурси табл 2.1.

Таблиця 2.1 - Фінансова звітність - Активи ТРЕСТ "Київміськбуд - 2", 2019-2022 рр., тис. грн.

Актив	2019	2020	2021	2022	Зміни 01.01.22 проти 01.01.19
	На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду	Абсолютні
1	2	3	4	5	6
I. Необоротні активи					
Основні засоби:	66 351,4	63 109,7	59 532,9	55 991,3	-10,4
первісна вартість	89 433,4	89 225,0	89 241,8	89 251,6	-181,6
знос	(23 082,0)	(26 115,3)	(29 708,9)	(33260,3)	10178,3
Усього за розділом I	66 351,4	63 109,7	59 532,9	56264,9	-10086,5
II. Оборотні активи	-	-	-	-	
Запаси:	713,1	628,0	701,1	1129,7	416,6
у тому числі готова продукція	-	-	-	-	-
Поточні біологічні активи	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1 717,0	1 856,2	2 661,8	3816,9	2099,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	153,0	72,3	30,8	51,1	-102

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
у тому числі з податку на прибуток	134,6	14,4	8,0	19,8	-115
Інша поточна дебіторська заборгованість	993,2	932,6	87,6	1162,8	229
Гроші та їх еквіваленти	48,3	1 743,1	894,3	167,9	120
Витрати майбутніх періодів	761,8	407,9	409,0	409,0	-353
Інші оборотні активи	1 113,1	1 053,8	768,3	-	-1113
Усього за розділом II	5 499,5	6 693,9	5 552,9	6737,4	1238
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-	
Баланс	71 850,9	69 803,6	65 085,8	63002,3	-8849

Джерело: Фінансова звітність підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» [36,37,38]

До матеріальних активів підприємства можна віднести такі об'єкти як земля, будівлі, споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, інвентар, матеріали та інші ресурси, необхідні для здійснення його основної діяльності. У свою чергу, до нематеріальних активів можна віднести права інтелектуальної власності, зокрема авторські права, патенти, товарні знаки, ноу-хау, комерційну та іншу таємницю виробництва, а також ліцензії на право здійснення певної діяльності.

Окрім цього, до активів підприємства можна віднести його грошові кошти на банківських рахунках, розрахункові та інші цінності, що мають грошову форму. Також, до активів підприємства можна віднести його позичкові та інвестиційні активи, в тому числі акції, облігації, векселі та інші цінні папери.

Загальна вартість активів підприємства є важливим показником його фінансового стану та потенціалу для розвитку та розширення бізнесу.

Управління фінансами здійснюється на основі ретельного планування та контролю за всіма видами фінансової діяльності, такими як облік та аналіз фінансових результатів, управління бюджетом, фінансовий контроль та аудит, управління заборгованістю та інвестиційна діяльність.

Підприємство прагне до ефективного використання своїх фінансових ресурсів та максимізації прибутку, при цьому дотримуючись законодавства та вимог регуляторних органів.

Для забезпечення фінансової стійкості та зниження ризиків підприємство проводить диверсифікацію свого портфеля проектів, розширює свій ринок збуту та залучає фінансування від інвесторів та фінансових установ.

Крім того, підприємство віддає перевагу високій корпоративній культурі та етиці, що сприяє підвищенню довіри своїх партнерів, клієнтів та інвесторів.

Пасиви підприємства ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" відображають джерела фінансування його діяльності та зобов'язання перед кредиторами та іншими стейкхолдерами табл 2.2.

Таблиця 2.2 - Фінансова звітність -Пасиви "Київміськбуд - 2", 2021-2022 рр., тис. грн.

Пасив	2019	2020	2021	2022	Зміни 01.01.22 проти 01.01.19
	На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду	На кінець звітного періоду	Абсолютні
1	2	3	4	5	6
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	11 058,0	11 058,0	11 058,0	11 058,0	-
Додатковий капітал	-	-	-	-	
Резервний капітал	-	-	-	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(7 967,3)	(6 806,6)	(5 602,5)	(9288,0)	1320,7
Неоплачений капітал	(-)	(-)	(-)	(-)	
Усього за розділом I	3 090,7	4 251,4	5 455,5	1770,0	-1320
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	-	-	186,0	434,0	434
III. Поточні зобов'язання				-	
Короткострокові кредити банків	13 442,0	8 192,0	4 000,0	11000,0	2442,2
Поточна кредиторська заборгованість за:					
товари, роботи, послуги	2 611,1	2 831,5	1 499,1	4928,8	2317,7
розрахунками з бюджетом	878,4	1 075,7	986,1	679,2	-199,2

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6
розрахунками зі страхування	-	-	2,4	3,5	3,5
розрахунками з оплати праці	12,9	4,9	61,0	6,0	-6,9
Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	
Інші поточні зобов'язання	51 815,8	53 448,1	52895,7	44180,8	-7635
Усього за розділом III	68 760,2	65 552,2	59444,3	60798,3	-7961,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	
Баланс	71 850,9	69 803,6	65 085,8	63002,3	-8848,6

Джерело: Фінансова звітність підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» [36,37,38]

До пасивів підприємства можна віднести такі елементи:

- Власний капітал - сукупність грошових і матеріальних внесків власників, які є власниками підприємства. Цей елемент складається з авторизованого капіталу, додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку.
- Зобов'язання перед кредиторами - це кошти, які підприємство бере у позику від банків, фінансових установ, інвесторів та інших кредиторів. Зобов'язання перед кредиторами можуть бути короткостроковими (заборгованості за кредитами, позиками, заробітною платою тощо), або довгостроковими (заборгованості за облігаціями, банківськими кредитами, довгостроковими позиками тощо).
- Зобов'язання перед постачальниками - це зобов'язання підприємства оплатити поставлені товари та послуги в майбутньому.
- Інші зобов'язання - це зобов'язання перед співробітниками, державними органами, підприємствами та іншими стейкхолдерами.
- Резерви - це суми, які підприємство відкладає для виплати майбутніх зобов'язань.

Знання про пасиви підприємства допомагає зрозуміти рівень його забезпеченості фінансовими ресурсами, а також його здатність виконувати свої зобов'язання перед кредиторами та іншими стейкхолдерами.

Звіт про фінансові результати підприємства, відомий також як звіт про прибутки та збитки, є одним з основних засобів відображення фінансових результатів діяльності підприємства за певний період часу.

Проведемо аналіз показників про фінансові результати підприємства за 2021-2022 роки, який допомагає його власникам, керівникам та іншим зацікавленим стейкхолдерам зрозуміти, як підприємство фінансово працює, його доходи та витрати, а також допомагає потенційним інвесторам оцінити стан підприємства (табл 2.3)

Таблиця 2.3 - Звіт про фінансові результати ТРЕСТ "Київміськбуд - 2", 2018-2022 рр., тис. грн.

Стаття					
	На кінець 2018	На кінець 2019	На кінець 2020	На кінець 2021	На кінець 2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	32899,0	44186,4	45668,9	49857,2	46690,0
Інші операційні доходи	2806	2395,9	297,5	378,6	1789,1
Інші доходи	2	-	-	-	-
Разом доходи	35707,0	46582,3	45966,4	50235,8	48479,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(19902,0)	(23647,8)	(21843,3)	(25644,4)	(25676,1)
Інші операційні витрати	(9368,0)	(10210,2)	(8972,5)	(10837,8)	(14860,9)
Інші витрати	(6821,0)	(12368,9)	(13551,5)	(12287,0)	(11627,5)
Разом витрати	(36091,0)	(46226,9)	(44367,3)	(48769,2)	(52164,5)
Фінансовий результат до оподаткування	(384,0)	(355,4)	1599,1	1466,6	(3685,4)
Податок на прибуток	(-)	(248,5)	(287,8)	(264,0)	(-)
Чистий прибуток (збиток)	(384,0)	106,9	1311,3	1202,6	(3685,4)

Джерело: Фінансова звітність підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» [36,37,38]

Аналіз фінансової діяльності підприємства є важливим кроком в оцінці його стану та потенціалу.

Підприємство повинно забезпечувати своє фінансове здоров'я та стійкість, які можуть бути виміряні через різні показники, такі як рентабельність, ліквідність, платоспроможність та інші.

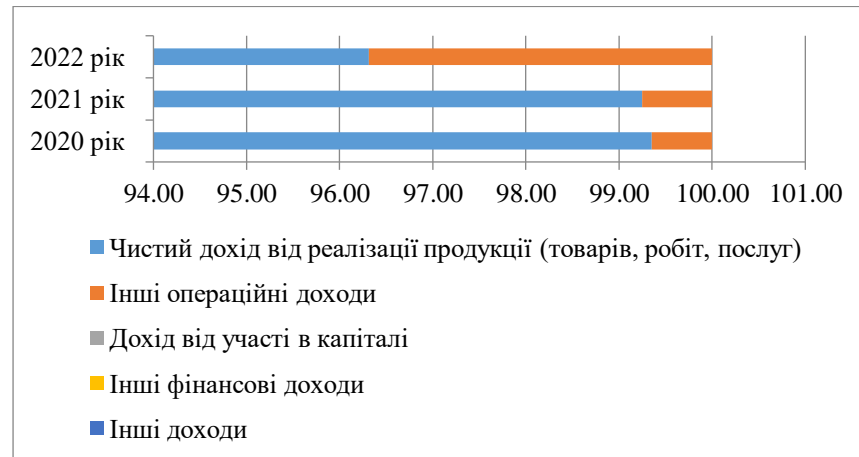


Рисунок 2.4 - Структура доходів ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» за 2020-2022 рр., тис.грн.

Джерело: розраховано автором за даними таблиці 2.3

З даних рис. 2.4 випливає, що частка виручки в сумі доходів підприємства перевищує 95%. Максимальне значення – 99,35% спостерігається у 2020 році, найменше – 96,31%, відповідно у 2022 році

Зі Звіту про фінансові результати ми також бачимо що зараз підприємство знаходиться у доволі скрутному становищі і її чистий прибуток впав майже в 4 рази і став збитковим. На це є логічні обґрунтування. Починаючи з 2018 року підприємство мало стабільну динаміку чистого прибутку та її приріст з кожним роком на 10%, але події лютого 2022 року кардинально змінили ситуацію.

Для стабілізації ситуації у 2011 році був розпочат проект реконструкції власного гуртожитку під готель, але в умовах обмежених ресурсів та високих кредитних ставок цей проект вдалося закінчити лише в кінці 2018 року. Однак

завершення цього проєкта дозволило підприємству вийти на дохідний шлях та позитивну тенденцію погашення кредитів до лютого 2022 року.

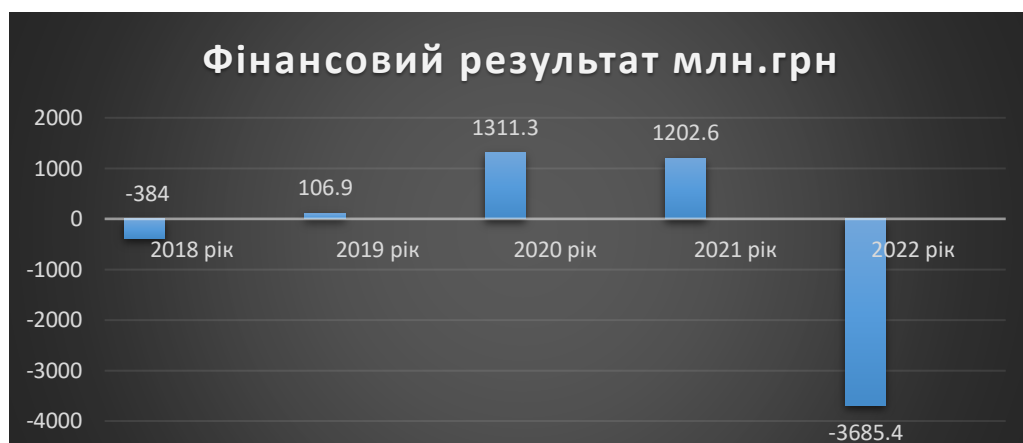


Рисунок 2.5 – Динаміка фінансового результату підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» за 2018-2022 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.3

2.2 Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства

Отже, інвестиційний потенціал виражає вартісні характеристики та привабливість інвестиційної можливості підприємства, він вимірюється загальною вартістю майна підприємства, а його зростання є кінцевою метою інвестиційного процесу. Крім того, інвестиційний потенціал відображає загальний обсяг інвестиційних ресурсів для забезпечення задоволення фізичних, фінансових та інтелектуальних потреб у створенні капіталу. Високий рівень інвестиційного потенціалу регулює розширене відтворення і тим самим забезпечує зростання ринкової вартості підприємства.

Відповідно до найширшого ресурсного закону, інвестиційний потенціал можна розглядати як максимальні інвестиційні ресурси, доступні для фінансування відтворення та розвитку виробництва, і вважаємо за необхідне визначити, що конкретно включає інвестиційний ресурс підприємства. До них належать власні,

позикові та залучені інвестиційні ресурси. У широкому вигляді ми показуємо їх на рис 2.6

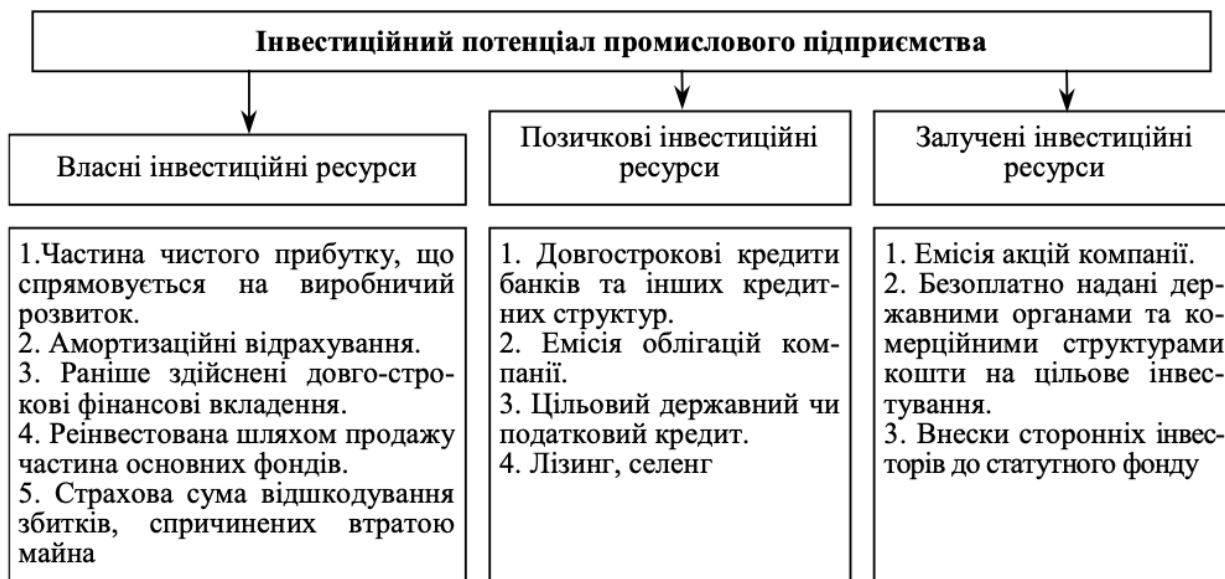


Рисунок 2.6 - Основні джерела формування інвестиційних ресурсів ТРЕСТ "Київміськбуд - 2"

Джерело : розроблено автором

Для оцінки інвестиційного потенціалу підприємства ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" можна проаналізувати наступні фактори:

1. Стан ринку: Ринок нерухомості в Україні в останні роки знаходиться в фазі стогнації та має великі відтоки інвестицій. Ця ситуація повинна змінитися та покращитися коли в Україні закінчатся бойові дії та повернуться люди.

2. Досвід та репутація: Підприємство має більше 70-річний досвід роботи та добре відоме в галузі будівництва, що може стимулювати інвесторів до співпраці з компанією.

3. Потенціал для розвитку: Підприємство має значний майновий потенціал для розвитку, оскільки є власником понад 40 тис м² об'єктів нерухомості росташованих на 8 земельних ділянках в центральних частинах

міста, які можуть бути використані для реконструкції старих та будівництва нових об'єктів, а також може розширювати географію своєї діяльності.

4. Фінансовий стан: Звіти підприємства свідчать про те, що на сьогоднішній день підприємство не є прибутковим, але спираючись на досвід минулих років та розуміючи що зараз підприємство знаходиться в стані форс-мажору, в майбутньому має великий потенціал для розвитку.

5. Конкурентоспроможність: Підприємство має успішний досвід на ринку будівельних послуг та має високі стандарти якості, що може бути привабливим для клієнтів та інвесторів в майбутньому.

Таблиця 2.7 - Опис компаній-конкурентів ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" в м. Київ

Назва компанії	Опис діяльності	Розташування	Рік заснування	Розмір компанії
ТОВ "Будівельна фірма "Київміськбуд"	Будівельні послуги	Київ, Україна	2003	100-250 працівників
ПП "Новобуд"	Будівництво житлових та комерційних об'єктів	Київ, Україна	2010	50-100 працівників
ТОВ "Європробуд"	Будівництво промислових та цивільних об'єктів	Київ, Україна	2006	250-500 працівників
ТОВ "Будівництво-К"	Будівництво комерційних та житлових об'єктів	Київ, Україна	2015	50-100 працівників

Джерело: розроблено автором

Зробимо порівняння ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" з компаніями-конкурентами за кожним з критеріїв:

1. Розмір компанії (кількість працівників):

- ТРЕСТ "Київміськбуд - 2": 50-100 працівників.
- Будівельна фірма "Київміськбуд": 100-250 працівників.
- Новобуд: 50-100 працівників.
- Європромбуд: 250-500 працівників.
- Будівництво-К: 50-100 працівників.

За кількістю працівників ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" знаходиться на одному рівні зі своєю двома конкурентами (Новобуд, Будівництво-К) але залишається позаду Європромбуд та Будівельною фірмою "Київміськбуд"

У порівнянні з конкурентами, ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" має свої переваги та недоліки. До переваг можна віднести значний досвід роботи в будівельній галузі, високу якість виконання робіт, штат висококваліфікованих фахівців які здатні надавати якісні послуги в сфері будівництва. Також важливою перевагою є підвищення кваліфікації працівників та впровадження новітніх технологій.

З іншого боку, серед недоліків можна відзначити відсутність власного мережевого бренду, що призводить до меншої популярності серед споживачів, також до недоліків можна віднести відсутність власних штатських працівників які б могли виконувати будівельні роботи, тому ТРЕСТ «Київміськбуд – 2» є генпідрядною організацією. Також варто зазначити, що ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" не має великої кількості офісів та представництв у різних регіонах України, що може знижувати її здатність до розвитку в нових регіонах.

Наступним кроком, щоб більш детально розрахувати інвестиційний потенціал підприємства це використання одного з методів оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства наведеного в табл. 1.3 а саме за допомогою формули: $I_{nl} = i P_{fc}$, де I_{nl} – величина інвестиційного потенціалу підприємства; i – параметр пропорційності; P_{fc} – інтегральний рівень фінансового стану підприємства. Почнемо з розрахунку інтегрального рівню фінансового стану підприємства. Щоб його розрахувати нам потрібно знайти основні коефіцієнти фінансової стійкості, а саме:

коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності, питома вага позикових коштів та співвідношення власних та позикових коштів. Данні наведені в табл 2.8 :

Таблиця 2.8 - Індикатори інвестиційного потенціалу ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» за показником довгострокової платоспроможності (фінансової стійкості)

Стаття балансу	безпечне значення	на 01.01.19	на 01.01.20	на 01.01.21	на 01.01.22	зміни 01.01.22 проти 01.01.19	
						абсолютні	відносні
Вихідні дані							
власний капітал		11,1	11,1	11,1	11,1	-	0,00
зобовязання		68,7	65,5	59,4	60,8	- 7,9	-11,51
загальна вартість активів		79,8	76,6	70,5	71,8	- 7,9	-9,92
Розрахунок							
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,139	0,144	0,157	0,154	0,015	11,010
Коефіцієнт фінансової стійкості	> 1	0,045	0,065	0,091	0,029		- 35,676
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності (Кф.нез.)	$0,7 < \text{Кф.нез.} < 0,8$	0,043	0,061	0,087	0,035	- 0,008	- 18,655
питома вага позикових коштів	< 50%	86,136	85,556	84,315	83,974	2,162	- 2,5099
співвідношення позикових та власних коштів	< 1	6,213	5,923	5,376	5,727	- 0,485	- 7,810

Джерело: розроблено автором за даними таблиць 2.1., 2.2

Вищенаведені дані табл. 2.3 дають можливість стверджувати, що коефіцієнти автономії та фінансової залежності в досліджуваний період також не досягли норми, тобто коефіцієнт автономії був меншим, ніж 0,5 та але мав тенденцію до зростання, а коефіцієнт фінансової заборгованості мав тенденцією до зниження. В структурі капіталу переважав позичковий капітал, доля якого зменшувалася, в середньому 1% за рік.

Таблиця 2.9 - Оцінка рівня фінансової потенціалу ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» в 2020-2021 роках

Показник	Вагове значення	2020		2021	
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,11	0,091	0,01006	0,029	0,00318
Коефіцієнт автономії	0,1	0,157	0,01568	0,154	0,01539
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,1	0,087	0,00867	0,035	0,00350
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,09	0,015	0,00135	0,003	0,00025
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,08	0,075	0,00598	0,086	0,00684
Коефіцієнт покриття	0,08	0,087	0,00692	0,104	0,00833
Співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості	0,07	0,955	0,06687	0,990	0,06929
Коефіцієнт зміни чистого прибутку	0,06	0,314	0,01886	-1,386	-0,08318
Збитковість активів	0,04	5,051	0,20205	-2,056	-0,08223
Збитковість ВК	0,03	4,668	0,14004	-1,623	-0,04870
Фондовіддача	0,03	0,76	0,02284	0,86	0,02589
Коефіцієнт зміни оборотності оборотних коштів	0,02	1,296	0,02591	0,778	0,01557
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,01	0,67	0,00667	0,63	0,00627
Коефіцієнт зміни валюти балансу	0,01	-0,115	-0,00115	-0,107	-0,00107
Інтегральний поазник			-1,52559		-0,06176

Джерело: розроблено автором за даними таблиці 2.8

Проведений аналіз показав, що й в 2020 р., й у 2021 році ПрАТ «Київміськбуд-2» мало критичний рівень фінансовго потенціалу, оскільки інтегральний показник в обох роках був нижчий за 0,56. Але ж він мав тенденцію до зростання. Всі інші індикатори також нижчі за нормативи, але по ним спостерігалася позитивна динаміка.

Отже можемо побачити позитивну динаміку показників фінансової стійкості але всі вони наразі далеко від оптимальних, тому можна зробити висновок що у підприємства є чималий інвестиційний потенціал у майбутньому.

2.3 Ідентифікація потенційних векторів підвищення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства

Існують різні вектори, які можуть допомогти у підвищенні ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства ТРЕСТ "Київміськбуд - 2". Ось деякі з них:

1. Модернізація підприємства: Підприємство може розвивати та оновлювати власні об'єкти задля підвищення їх актуальності та їх вигідного використання. Наприклад: реконструкція застарілого жилого фонду та переобврення його на сучасні смарт квартири.

2. Підвищення рівня конкурентоспроможності: Підприємство може підвищити свій рівень конкурентоспроможності покращення якості надаваних послуг та розвиток інфраструктури на власних об'єктах. Це дозволить залучати нових клієнтів та зберігати існуючих.

3. Підвищення ефективності використання ресурсів: Підприємство може підвищити ефективність використання своїх ресурсів, зокрема, ресурсів, які пов'язані з інвестиційною діяльністю. Наприклад, підприємство може вдосконалити свої процеси планування та контролювання інвестицій, залучення та використання фінансових ресурсів.

4. Підвищення ефективності управління ризиками: Підприємство може покращити свої процеси управління ризиками, пов'язаними з інвестиційною діяльністю. Це дозволить зменшити вплив негативних факторів на інвестиційний потенціал підприємства.

Іншим вектором підвищення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства може бути покращення взаємодії з інвесторами та партнерами. Для цього необхідно проводити активну роботу з просуванням бренду та просуванням послуги на ринку, посилювати комунікацію з потенційними інвесторами та створювати сприятливий клімат для їх інвестування.

Також можна розглянути можливість розвитку інноваційних проєктів, що можуть забезпечити підприємству конкурентні переваги та збільшити його привабливість для інвесторів.

Іншим важливим вектором може стати раціоналізація процесів та оптимізація витрат. Підприємство може розглянути можливість застосування нових технологій, що дозволяють зменшити витрати на реконструкцію старих об'єктів, а також оптимізувати логістику та скоротити час, необхідний для виконання виробничих процесів.

Крім того, підприємство може розглянути можливість виходу підприємства на нові ринки. Є можливість розвиватися не лише в Києві а й Київській області, це дасть підприємству більшу конкурентоспроможність за рахунок збільшення надаваних послуг.

Нарешті, важливим вектором може стати розвиток персоналу та його підвищення кваліфікації, що може сприяти підвищенню продуктивності праці та покращенню якості виробництва.

Основними проблемами використання інвестиційного потенціалу підприємства є:

1. Недостатність фінансових ресурсів. Це пов'язано з низьким рівнем прибутковості підприємства, невдалим фінансовим управлінням, або обмеженим доступом до кредитів та інших джерел фінансування.

2. Недостатня кваліфікація кадрів. Управління інвестиційними проєктами вимагає відповідних знань та навичок. Брак кваліфікованих кадрів призводить до неправильного вибору проєктів, недостатньої підготовки документації.

3. Низький рівень інноваційності. Інвестиційний потенціал підприємства є недостатньо ефективним через відсутність інновацій. Конкурентоспроможність підприємства може залежати від успішності інноваційної діяльності та розробки нових продуктів і послуг.

4. Низький рівень управління проектами. Підприємство стикнулось з проблемами планування, контролю та оцінки інвестиційних проектів. Неналежне управління може призвести до затримок у реалізації проектів, перевищення бюджету та інших негативних наслідків.

5. Економічна нестабільність. Змінність економічного середовища призводить до нездатності підприємства планувати та реалізовувати інвестиційні проекти. Нестабільність може включати в себе коливання валютних курсів, зміни законодавства.

РОЗДІЛ 3

ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Сутність розробленої бізнес-пропозиції та обґрунтування соціально-економічної доцільності її впровадження

Не зважаючи на те що підприємство має доволі низькі показники фінансового потенціалу але має чималий майновий потенціал. Маючи у власності велику кількість потенціальної прибуткової нерухомості. Так як інвестиційний потенціал поняття комплексно потрібно брати до уваги всі чинники потенціалу підприємства. Так маючи низькі показники фінансового потенціалу але маючи чималий майновий потенціал підприємство залишається інвестиційно привабливим. Використання майнового потенціалу дає можливість використовувати його як основний напрямок розвитку інвестиційного потенціалу. Запропоновані бізнес пропозиції в майбутньому мають підвищити інвестиційну привабливість підприємства тим самим забезпечити підвищити фінансовий потенціал та прибутковість підприємства.

В контексті підприємства ТРЕСТ "Київміськбуд - 2", можна розглянути бізнес-пропозицію з розвитку та перебудови власної нерухомості. Беручи до уваги той факт що у підприємства є позитивний досвід модернізації власного майна, варто зосередити зусилля на розвитку власного майнового потенціалу. Ще зважаючи на те що більшість об'єктів нерухомості знаходяться наразі не в найкращому станні стає питання її реконструкції. Також маючи у власності земельну ділянку площею 3 га стає питання її ефективного використання.

Далі розглянемо основні запропоновані бізнес-пропозиції для підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» на рис. 3.1.

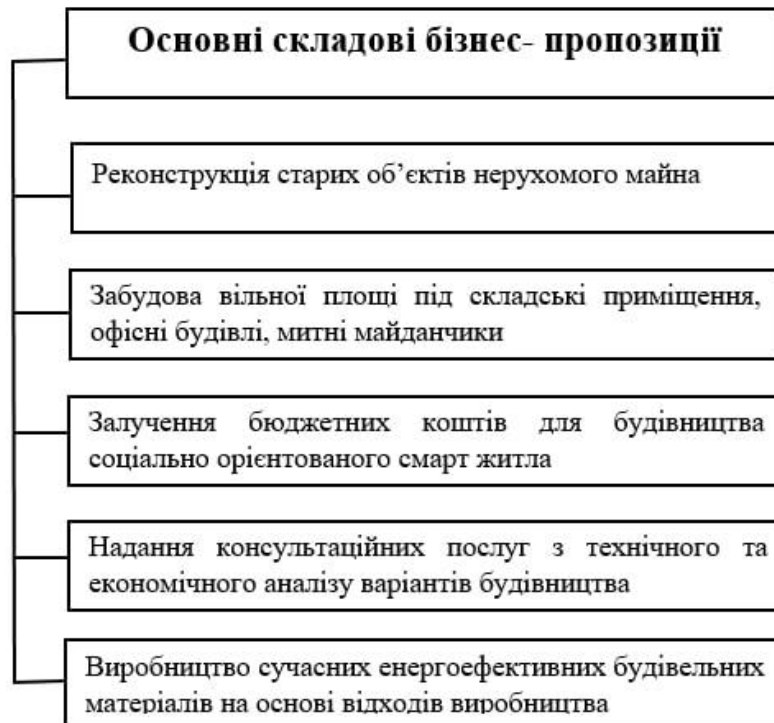


Рисунок 3.1 - Основні складові бізнес- пропозиції для підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2»

Джерело: розроблено автором

Впровадження таких бізнес-пропозицій може допомогти підприємству розширити свої можливості на ринку будівельних послуг, привернути нових клієнтів та збільшити свою прибутковість. Також це може мати позитивний вплив на раціональну забудову міста.

Ця бізнес-пропозиція є соціально-економічно доцільною з декількох причин. По-перше, вона вирішує проблему логістичних вират. По-друге, будівництво нових складських приміщень та офісних приміщень наразі є актуальним зважаючи на розположення поруч з аеропортом «Жуляни».

Маючи у власності 3 га. землі біля аеропорта «Жуляни» відкиваються чималі можливості для розвитку потенціалу підприємства. Основним напрямком розвитку цієї території повинен стати великий логістично-складський комплекс площею близько 40-50 тис. м². По друге зважаючи на попит на комерційну нерухомість, а саме офісні приміщення, також варто розглянути розвиток та розширення існуючих офісних будівель для майбутнього розташування там клієнтів аеропорта. Також можливо розглянути ідею з будівництва багатопверхового сучасного паркінгу, зважаючи на локацію (піша доступність до аеропорту, наявність кількох великих ЖК поруч) ця пропозиція може стати дуже актуальною та прибутковою в разі її використання.

Також варто зазначити, що данні бізнес-пропозиції мають потенціал для залучення інвестицій, оскільки будівництво нежитлових приміщень та модернізація старих офісних приміщень є перспективним напрямком для інвестування. За наявності відповідної підтримки та інвестицій, підприємство може успішно реалізувати данні бізнес-пропозиції та отримати прибуток.

Крім того, реалізація даних бізнес-пропозицій може мати позитивний вплив на соціальний розвиток регіону. Реконструкція старих комерційних будівель дасть можливість забезпечити людей новим та сучасним житлом, а будівництво нежитлових приміщень поруч з аеропортом значно зменшить витрати на логістику для багатьох компаній.

Отже, розроблені бізнес-пропозиції є доцільні з економічної та соціальної точок зору та має потенціал для успішної реалізації з відповідною підтримкою та інвестиціями.

Ще однією бізнес пропозицією виділено реконструкцію старого жилого фонду (гуртожитків коридорного типу) з залучанням бюджетних коштів. Актуальність цієї бізнес-пропозиції на високому рівні, адже питання розселення людей за соціальною програмою завжди було проблемою. Також важливим фактором є місцезнаходження потенціального житла, всі будівлі знаходяться в пішій досяжності до зупинок метро.

Також зважаючи на успішний досвід підприємства з перепрофіляції гуртожитка, у підприємства є достатньо знань щоб реалізувати цей проєкт. Ця ідея буде також економічно доцільною адже як зазначено в пункті 2.1 в підприємства почали рости прибутки після здачі в експлуатацію свого першого перепрофільованого гуртожитка.

Щоб більш детально розглянути необхідність впровадження даної бізнес-пропозиції можна розглянути її з точки зору показників ефективності інвестицій а саме: NPV, IRR, Payback Period. NPV- це показник що показує різницю між теперішньою вартістю вхідних грошових потоків і вхідних надходжень. IRR- це показник який показує яким буде прибуток у майбутньому. Фактично він є ставкою дисконтування при використанні якого NPV дорівнює нулю. Payback Period він же період окупності, показує через який проміжок часу вкладені інвестиції повернуться до інвестора. Підприємство мало вдалий досвід із реконструкції застарілого жилого фонду в сучасне приміщення готелю.

Таблиця 3.2 - Фінансові результати після реконструкції гуртожитку у будівлю готелю за 2019-2022 рр., грн.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
<i>Чистий валовий дохід</i>	10243000	11623000	14085000	8245000
<i>Операційні витрати</i>	2701500	3559100	4432900	4201400
<i>Чистий прибуток</i>	7541500	8063900	9652100	4043600

Джерело: річна фінансова звітність підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд- 2» [36,37,38]

Якщо вважати що середній приріст чистого прибутку становить близько 15% (окрім 2022 року, форс мажор) то можливо розрахувати Payback Period для цієї інвестиційної бізнес пропозиції. Також варто додати що вкладені інвестиції в цей проєкт складають 52413 тис.грн. Тоді якщо брати до розрахунку приріст прибутку на 15% в рік то повернення в точку беззбитковості можна досягнути через 11 років, що є гарним показником, адже середній період окупності для комерційної нерухомості близько 16 років. Далі розрахувавши показник NPV отримуємо 11 084

тис.грн тобто ця інвестиція є прибутковою. За ставку дисконтування було взято річний відсоток по кредиту, взятому для реалізації інвестиційного проекту. Розрахувавши IRR ми отримали показник в 23% тобто річний відсоток прибутковості проекту.

Отримавши всі розрахунки по найважливішим показникам підприємства можна зробити приблизний прогноз показників інвестиційної привабливості підприємства, а саме інтегрального показника рівня фінансового потенціалу підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» на рис. 3.3.



Рисунок 3.3 - Динаміка інтегрального показника фінансової стійкості підприємства при впровадженні запропонованої бізнес-пропозиції

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.9

Тобто ми можемо побачити що інвестиційна привабливість підприємства збільшиться майже як в 5 разів що є незаперечним фактом доцільності вкладання коштів в запропоновану бізнес-пропозицію. В комплексі з розрахунками показників IRR, NPV та Payback Period можна вважати що інвестиції в запропоновану ідею є вигідними для інвесторів та дозволять підприємству ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд- 2» стати фінансово стабільним та інвестиційно привабливим у майбутньому.

Наступним кроком буде розрахунок доцільності впровадження запропонованої бізнес-пропозиції. Початковими інвестиціями буде сума в розмірі 50000 тис.грн в перший рік та інвестиція 25 тис.грн. в 2 та 3 роки відповідно. Прогнозована прибутковість в той час буде становитиме 20000 тис.грн починаючи вже з першого року та прогнозовано буде мати 15%-вий приріст щорічно. Ставка дисконтування цього проєкту розрахована спираючись на минулий досвід підприємства та становить 23%. Маючи всі ці данні можемо розрахувати доцільність та прогнозований NPV для цієї інвестиції. Розрахувавши показник NPV ми отримали результат 17208 тис.грн. через 8 років, та точку беззбитковості він пройде через 7 років що є гарним показником. Динаміку NPV можна побачити на рис. 3.4.

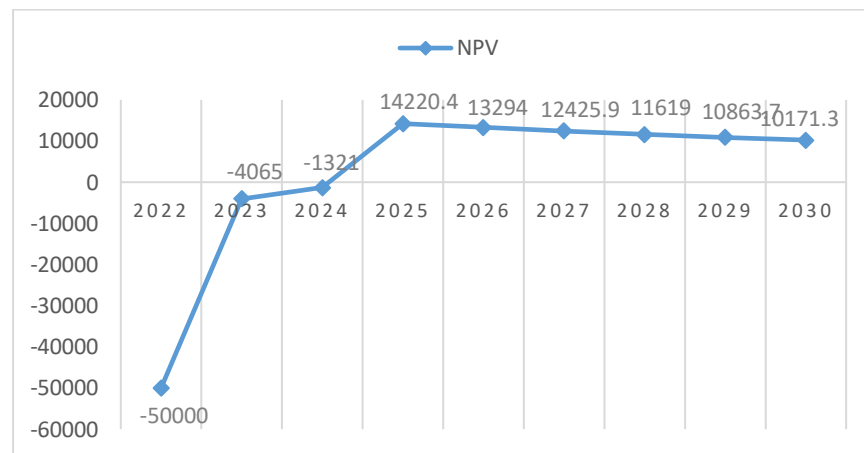


Рисунок 3.4 - Динаміка NPV бізнес-пропозиції з 2022- 2030 рр., тис.грн.

Джерело: розраховано автором

Бачимо що цей проєкт є прибутковим та має підвищити інвестиційний потенціал підприємства. Також варто зазначити що даний проєкт має стабільну прибутковість та не залежить від сезонності. Отже, впровадження цієї бізнес-пропозиції є доцільним з економічної та соціальної точки зору адже має велику інвестиційну привабливість та потенціал в успішній реалізації проєктів.

Ще одна бізнес-пропозиція для підприємства ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" полягає у створенні додаткового напрямку діяльності - виробництві сучасних енергоефективних будівельних матеріалів на основі відходів виробництва.

Обґрунтування соціально-економічної доцільності впровадження такої бізнес-пропозиції базується на наступних аргументах:

1. Економічна доцільність: Розробка і впровадження нового продукту виробництва з використанням відходів виробництва може дозволити знизити витрати на закупівлю виробничих ресурсів, а також отримати додатковий прибуток від реалізації нового продукту.

2. Соціальна доцільність: Сучасні енергоефективні будівельні матеріали є потрібними для розвитку інфраструктури, створення комфортних умов для життя людей та зниження витрат на опалення. Такий продукт може знайти своє застосування в будівництві житлових, комерційних та інших об'єктів, що сприятиме покращенню якості життя населення.

3. Екологічна доцільність: Використання відходів виробництва для створення нового продукту дозволяє знизити кількість відходів, які підлягають переробці або знешкодженню. Це сприятиме покращенню екологічної ситуації в регіоні та зменшенню впливу на довкілля.

Щоб забезпечити успішну реалізацію бізнес-пропозиції, необхідно вирішити завдання які в майбутньому зроблять ці пропозиції успішними. Основні складові цих завдань надані на рис. 3.5.



Рисунок 3.5 - Основні завдання для успішної реалізації бізнес- пропозицій

Джерело: розроблено автором

Обґрунтування соціально-економічної доцільності впровадження даної бізнес-пропозиції базується на наступних аргументах:

1. Високий попит на продукт на ринку забезпечує стабільний прибуток.
2. Застосування новітніх технологій виробництва забезпечує конкурентоспроможність на ринку.
3. Підвищення кількості робочих місць на підприємстві сприятиме розвитку місцевої економіки та зменшенню безробіття в регіоні.
4. Розширення продуктової лінійки підприємства сприятиме збільшенню його обсягів виробництва та конкурентоспроможності на ринку.

Отже, впровадження даної бізнес-пропозиції є соціально-економічно доцільним кроком для підприємства, який дозволить досягти поставлених цілей та забезпечити стабільність його розвитку.

3.2 Засоби вдосконалення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства

Для підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства можна використовувати різні напрямки. Основні з них такі:

- Аналіз та планування інвестиційної діяльності. Для цього необхідно ретельно проаналізувати фінансові показники підприємства та ринку, оцінити потенційні ризики та прибутковість інвестиційних проектів. Також потрібно розробити план інвестування, що передбачає чітке визначення цілей, термінів та обсягів інвестицій.

- Диверсифікація інвестиційного портфеля. Розміщення коштів у різних інструментах може допомогти зменшити ризики та збільшити прибутковість інвестиційної діяльності. Так, можна розмістити кошти у власних проектах, акціях, облігаціях, нерухомості та інших інструментах.

- Використання фінансових інструментів для залучення коштів. Для залучення коштів можна використовувати різні фінансові інструменти, такі як облігації, акції, векселі та інші. Важливо ретельно проаналізувати ризики та умови використання кожного з них.

- Використання інноваційних технологій та методів управління. Впровадження інноваційних технологій та методів управління може значно підвищити ефективність інвестиційної діяльності підприємства. Наприклад, використання блокчейн-технологій для збереження даних та операцій з коштами, впровадження системи управління ризиками та ін.

Основними засобами вдосконалення використання інвестиційного потенціалу підприємства є:

1. Недостатність фінансових ресурсів:

- Провести аналіз поточних фінансових процесів та здійснити оптимізацію витрат, зокрема зменшити надмірні витрати та уникнути зайвих витрат.

- Розробити план розвитку інвестиційної діяльності на кілька років вперед з урахуванням ризиків та забезпечення фінансової стабільності підприємства.

- Вивчити можливість отримання зовнішніх джерел фінансування, таких як кредити, лізинг тощо.

2. Недостатня кваліфікація кадрів:

- Забезпечити постійне підвищення кваліфікації персоналу за допомогою проведення тренінгів, семінарів, конференцій та інших форм навчання.

- Створити систему мотивації працівників, яка базується на стимулюванні саморозвитку та підвищення рівня професійної компетентності.

- Використовувати сучасні технології та програмні засоби, які можуть спростити роботу працівників та зменшити їхнє навантаження.

3. Низький рівень інноваційності:

- Залучити висококваліфікованих спеціалістів з інноваційного сектора на посади відповідальних за розвиток технологій та інновацій.

- Сприяти розробці та впровадженню інноваційних проектів в рамках діяльності підприємства.

- Підтримувати постійний контакт з науковими та дослідними установами для обміну досвідом та отримання нових знань.

4. Низький рівень управління проектами

Для підвищення рівня управління проектами на підприємстві ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" можна використовувати наступні засоби:

- Впровадження сучасних методів управління проектами, таких як Agile, Scrum, Kanban і т.д. Ці методи дозволяють швидко реагувати на зміни в

проекті, забезпечують більш ефективну комунікацію між учасниками проекту і забезпечують високу якість виконання робіт.

- Організація професійного навчання для керівників та учасників проектів, що дозволяє підвищити рівень їхніх знань і навичок в управлінні проектами.
- Використання спеціалізованих програмних засобів для управління проектами, які дозволяють вести контроль за ходом виконання робіт, управляти ресурсами та коштами проекту.

5. Економічна нестабільність

Для вирішення проблеми економічної нестабільності на підприємстві ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" можна використовувати наступні засоби:

- Розробка стратегії фінансової стабільності підприємства, яка включає в себе плани зниження витрат, підвищення прибутковості та диверсифікації джерел доходів.
- Проведення аналізу ринку та конкурентів з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.
- Пошук нових можливостей для розвитку бізнесу та вивчення ринкових тенденцій, що дозволяє швидко реагувати на зміни в економічному середовищі.

Отже, у даному розділі було розглянуто питання формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства. Були розроблені бізнес-пропозиції щодо створення нового напрямку розвитку для ТРЕСТ "Київміськбуд - 2", який забезпечить додаткові інвестиційні можливості для підприємства та призведе до покращення його фінансового стану. Також були розглянуті засоби вдосконалення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства, зокрема залучення додаткових джерел фінансування, підвищення кваліфікації кадрів, створення інноваційного середовища, удосконалення системи управління проектами

та зменшення економічної нестабільності. Далі можна розглянути схему кроків для подальшого розвитку інвестиційного потенціалу рис. 3.5.

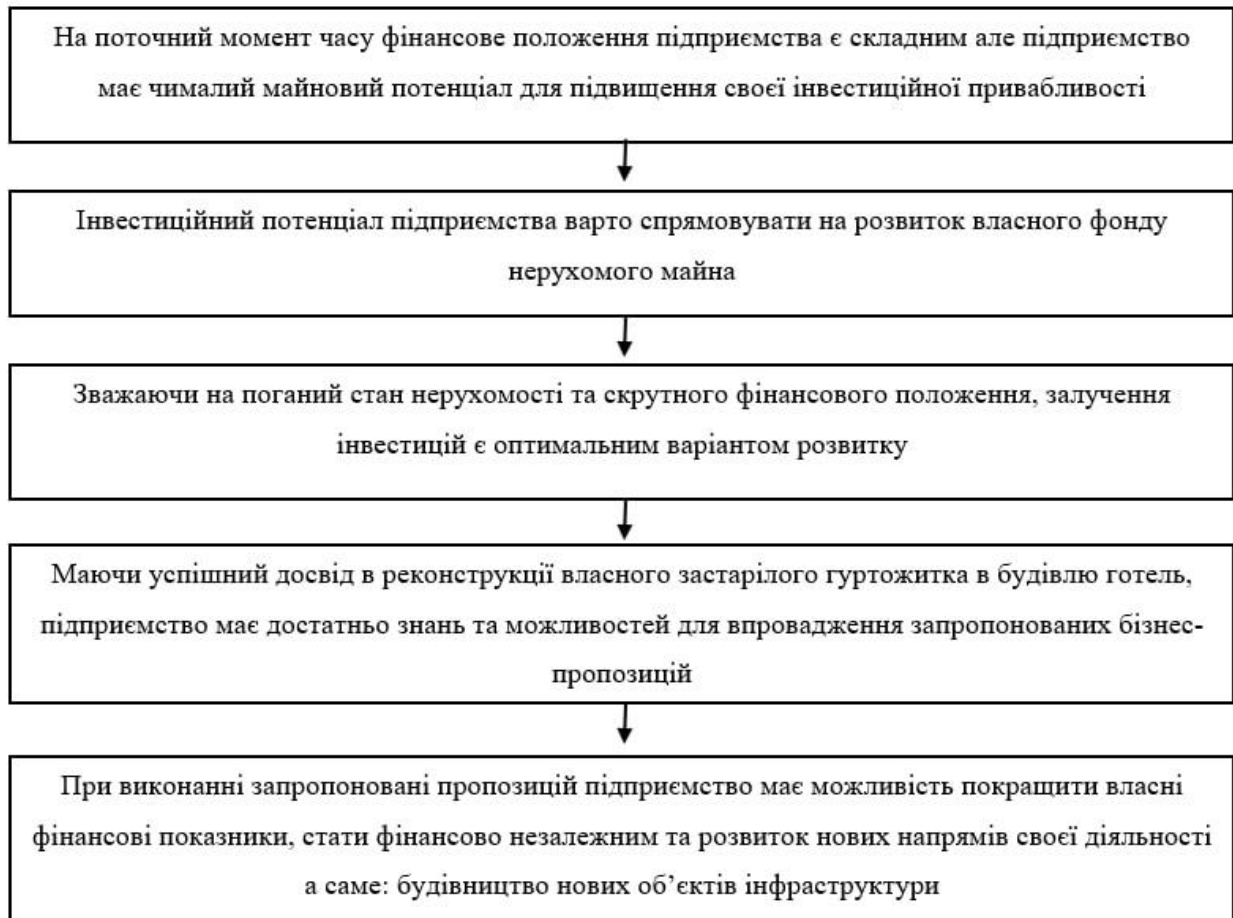


Рисунок 3.5 - Схема впровадження бізнес-пропозицій для підвищення інвестиційного потенціалу підприємства ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2»

Джерело: розроблено автором на основі пункту 3.1

Реалізація запропонованих засобів може покращити ефективність інвестиційної діяльності ТРЕСТ "Київміськбуд - 2" та забезпечити його стабільний розвиток.

ВИСНОВКИ

Поняття «інвестиційний потенціал» розглядається як можливість вкладення капіталу з метою його наступного збільшення або інвестиційні можливості щодо ведення, підтримки чи підтримки. Також визначається інвестиційний потенціал як комплекс внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, що створюють можливості для господарської діяльності суб'єктів господарювання. Сукупність сучасних уявлень про сутність і зміст інвестиційного потенціалу підприємства дозволяє визначити це поняття як сукупність інвестиційних ресурсів, поєднаних з можливостями, засобами та умовами їх залучення та використання в інвестиційній діяльності підприємства.

В даний час існують різні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства. Крім того, найкращими властивостями володіють методи, які формують інтегральний показник як результат оцінки, що спрощує процедуру порівняння підприємств між собою при виборі об'єкта інвестування та робить більш доступною програмну алгоритмізацію процесу формування результату.

Існує п'ять основних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства:

1. методи, засновані на оцінці фінансових результатів діяльності підприємства;
2. методи, засновані на оцінці господарсько-економічних показників, які враховують не тільки фінансові, а й інші показники, що характеризують фінансово-господарську діяльність;
3. методи, засновані на оцінці впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на рівень інвестиційної привабливості підприємства;
4. методи, засновані на комплексному порівняльному аналізі інвестиційної привабливості шляхом аналізу інвестиційної привабливості галузі, регіону та підприємства;

5. методи, засновані на оцінці підприємства, де ключовим критерієм є ринкова вартість підприємства.

Перспективним напрямком подальших досліджень є вдосконалення економіко-математичного моделювання оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств.

Ефективна інвестиційна діяльність у будь-якій галузі визначається раціональним використанням інвестиційних ресурсів. В США, формування інвестиційних ресурсів є важливою складовою інвестиційної та загальної фінансової стратегії підприємства, а також вихідною умовою реалізації інвестиційного процесу на всіх його етапах. Розвиток ринку цінних паперів має першочергове значення для підвищення інноваційного потенціалу економіки, оскільки активізація фондового ринку створює додаткові можливості для залучення інвестиційного капіталу шляхом додаткової емісії акцій. Крім того, можливість залучення банківського кредиту залежить від курсу акцій компанії, тобто розвитку фондового ринку.

У багатьох країнах не існує єдиного загального механізму інвестування в інновації. Трапляються ситуації, коли не було прийнято жодної державної програми та концепції, але це не призвело до активного впровадження інноваційних розробок у виробничий процес підприємств. Часто причиною, яка змушує приватних інвесторів вкладати весь свій капітал в інновації, є відсутність правових гарантій повернення власних заощаджень. Тому виникла потреба у практичних рекомендаціях щодо підвищення інвестиційної привабливості інноваційних підприємств.

На основі теоретико-методологічного дослідження було здійснено дослідження інвестиційного потенціала підприємства ТРЕСТ ПрАТ «Київміськубд-2 та розроблені пропозиції щодо розвитку інвестиційного потенціалу в майбутньому. В роботі розглянуто наукові підходи до визначення та розуміння інвестиційного потенціалу підприємства. Сукупність сучасних уявлень про сутність і зміст інвестиційного потенціалу підприємства дозволяє визначити це поняття як сукупність

інвестиційних ресурсів, поєднаних з можливостями, засобами та умовами їх залучення та використання в інвестиційній діяльності підприємства.

Наразі підприємство ПрАТ «Київміськбуд- 2» можна вважати не стабільним та фінансово збитковим але на це є причини. По- перше 2022 рік став збитковим (через розумілі причини) хоча з 2019 року підприємство мало стабільну динаміку росту. По- друге наразі підприємство має у власності чимало об'єктів старого житлового фонду які є збитковими та потребують реконструкції та інвестицій. Розуміючи всі ці фактори потрібно розробити систему дій задля розвитку та застосуванню інвестиційного потенціалу. Перш за все основну увагу потрібно зосередити на розвитку власного майнового потенціалу адже він у підприємства чималий. Також маючи вдалий досвід в минулому з реконструкції власного гуртожитку, необхідно притримуватися наявних знань для вдалого впровадження ідей у життя. Отже, проаналізувавши потенціал підприємства було висунуто декілька бізнес пропозицій для підвищення його інвестиційного потенціалу, а саме:

1. Реконструкція старих гуртожитків коридорного типу в сучасне та соціально- орієнтоване смарт житло. Ця пропозиція допоможе вирішити проблеми надання комунального житла працівникам державних підприємств.
2. Початок виробництва сучасних енергоєфективних будівельних матеріалів на основі відходів виробництва. Це забезпечить додатковий прибуток від реалізації нового продукту. Також це допоможе при реконструкції власних об'єктів підприємства, знизивши витрати на матеріальні ресурси.
3. Зважаючи на наявність у власності підприємства ділянки понад 3га поруч з аеропортом «Жуляни» також була запропонована бізнес ідея розвитку цієї території, а саме: будівництво великого логістично- складського центру для потреб аеропорту, розвиток наявної комерційної інфраструктури а саме добудова сучасних офісних приміщень, ще однією

пропозицією є будова сучасного багатоповерхового паркінгу для потреб аеропорту та розташованих не подалік сучасних ЖК.

Впровадженні бізнес- пропозиції повинні підвищити інвестиційний потенціал, про що говорять показники розраховані у 3 розділі. Впровадження бізнес пропозицій дозволить підприємству мати 23% річного відсотку прибутковості проєкту. Також це дозволить вийти довоєнний рівень росту прибутковості який складав близько 15% в рік, ще розвиток підприємства дозволить йому виходити на нові ринки, що в свою чергу приверне увагу ще більшої кількості потенційних інвесторів.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Бережна І.Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І.Ю. Бережна // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємство. — 2010. — № 6. — С. 253—258.
2. Бережна І.Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І.Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. — 2010. - №6. — С. 253 – 258.
3. Войнаренко М. П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія / М.П. Войнаренко, І.Ю. Єпіфанова. — Вінниця: ВНТУ, 2011. — 188 с.
4. Ворсовський О.Л. Теоретико-методичні основи інвестиційного потенціалу підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2007. № 15. С. 8–11.
5. Гавриш В.П. Методичні основи формування інвестиційного потенціалу підприємства / В.П. Гавриш, Л.Г. Гулько, Т.П. Драганова // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (7—8 жовтня 2010 р.). Інвестиції та інновації. — Дніпропетровськ, 2010. — Т. 3. — С. 11—15.
6. Гараєв М.В. Інвестиційний потенціал підприємств залізничного транспорту: формування та розвиток. Економіка та держава. 2019. № 7. С. 96–99.
7. Гончарук О.В. Методичні положення щодо оцінки виробничого потенціалу металургійних підприємств / О.В. Гончарук // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2015. — Вип. 5. — С. 355—358.
8. Гордієнко В. П. Інвестиційний потенціал регіону як економічна категорія / В. П. Гордієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. — 2014. — Вип. 7(4). — С. 68-71.
9. Гриньова В. М Інвестування / В.М. Гриньова, О.П. Коюда, Т.І. Лепейко. — К.: Знання, 2008. — 358 с.

10. Євась Т.В., Соколовський В.С. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори, що на неї впливають. Подільський науковий вісник. 2017. № 2. С. 61–64.
11. Єпіфанова І.Ю., Бардадин О.А. Сутність інвестиційного потенціалу підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 14. С. 39–42.
12. Заїка С.О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування / С.О. Заїка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. — 2015. — Вип. 13. Ч. 1. — С. 84—86.
13. Капаруліна І.М. Засади дослідження підприємств в контексті універсальної методології / І.М. Капаруліна // Стратегія розвитку України. 2014. - №1. – С. 78-82.
14. Круш П.В. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства» / П.В. Круш, М.О. Зеленська // Теорії мікро-макроекономіки: збірник наукових праць. – Київ, 2009. – №2 – С. 12- 18.
15. Кучерук Г.Ю. Економічне обґрунтування комплексної оцінки інвестиційного потенціалу авіапідприємства / Г.Ю. Кучерук, О.М.Вовк // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №3. – С.11–15; № 5. – С. 6-7.
16. Кучерук Т.Ю. Економічне обґрунтування комплексної оцінки інвестиційного потенціалу авіапідприємства / Т.Ю. Кучерук, О.М. Вовк // Економіка. Фінанси. Право. — 2008. — № 3. — С. 11—15.
17. Ларка Л.С. Обґрунтування господарських рішень, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут». 2017. № 46. С. 100–103.
18. Литюга Ю. В. Розвиток інвестиційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20328/1/72-354-358.pdf>
19. Макух Т.О. Інвестиційний потенціал як фактор підвищення ефективності використання фінансових ресурсів / Т.О. Макух, Т.О. Стечишин // Фінанси України. — 2009. — № 9. — С. 67—77.

20. Маслак І.О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств / О.І. Маслак // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. — 2012. — Вип. 6 (77). — С. 124—129.

21. Матвеев В.В. Маркетинг регіонів: інвестиційні аспекти / В. Матвеев, В. Щелкунов, В. Бондаренко, Ю. Каракай, В. Грамотнев. — Київ: Наук. думка, 2005. — 176 с.

22. Мягких І.М. Аналіз і оцінка використання ре сурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 1. — С. 136—142.

23. Назарова О.Г. Вартісний підхід до управління інве стиційним потенціалом підприємства дис. канд. екон. наук. / О.Г. Назарова; 08.00.04 — економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). — Краматорськ, 2015 — 235 с.

24. Назарова О.Г. Вартісний підхід до управління інвестиційним потенціалом підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»; Донбаська державна машинобудівна академія. Краматорськ, 2015. 23 с.

25. Нечитайло І.П. Аналіз сучасних підходів до визначен ня інвестиційного потенціалу регіону / І.П. Нечитайло // Фінансові ринки і цінні папери. — 2010. — № 24. — 13—19.

26. Оніщенко С.В. Інвестиційна привабливість підприємства: систематизація методів оцінки та напрямів підвищення / С.В. Оніщенко, Г.В. Клімова // Формування ринкових відносин в Україні. — 2009. — № 12. — С. 108—110.

27. Офіційний сайт ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» URL:
<http://www.kgs2.kiev.ua/index.php/about/3-home?lang=>

28. Пазєєва Г.М. Кадровий потенціал системи еконо мічної безпеки дистриб'юторських компаній / Г.М. Пазєєва [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
http://thesis.at.ua/publ/2014_r_bezpekoznavstvo_teorija_ta_praktika_

15_03_5_04/pazeeva_g_m_kadrovij_potencial_sistemi_ekonomichnoji_bezpeki_distrib_jutorskikh_kompanij/1010336

29. Пазєєва Г.М. Кадровий потенціал системи економічної безпеки дистриб'юторських компаній. URL: http://thesis.at.ua/publ/2014_r_bezpekoznavstvo_teoriya_ta_praktika_15_03_5_04/pazeeva_g_m_kadrovij_potencial_sistemi_ekonomichnoji_bezpeki_distrib_jutorskikh_kompanij/1010336

30. Партин Г.О. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства / Г.О. Партин, С.Я. Фаріон // Бізнес Інформ. — 2013. — № 6. — С. 296—301.

31. Партин Г.О., Фаріон С.Я. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства. Бізнес Інформ. 2013. № 6. С. 296—301

32. Сабліна Н.В. Методичний підхід до управління інвестиційним потенціалом підприємства / Н. В. Сабліна // На уковий вісник Херсонського державного університету. Еко номічні науки. — 2015. — Вип. 15. Ч. 3. — С. 102—105.

33. Туріяньська М.М. Інвестиційні джерела: монографія / М.М. Туріяньська. — Донецьк : Юго-Восток, Лтд., 2004. — 317 с.

34. Управління потенціалом підприємства : Навч. посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 362 с.

35. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник // І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 362 с.

36. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. пос. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. — 2 — ге вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2009. — 316 с

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» за 2020 рік [36]

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ТРЕСТ "КИЇВМІСЬКБУД-2"	за ЄДРПОУ	2021 01 01
Територія <u>м.Київ, Солом'янський район</u>	за КОАТУУ	04012661
Організаційно-правова форма господарювання <u>Акціонерне товариство</u>	за КОПФГ	8038900000
Вид економічної діяльності <u>Будівництво житлових і нежитлових будівель</u>	за КВЕД	230
Середня кількість працівників, осіб <u>46</u>		41.20
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u>		
Адреса, телефон <u>вулиця НАРОДНОГО ОПОЛЧЕННЯ, буд. 26-А, м. КИЇВ, 03151</u>		2490214

1.Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	66 351,4	63 109,7
первісна вартість	1011	89 433,4	89 225,0
знос	1012	(23 082,0)	(26 115,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	66 351,4	63 109,7
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	713,1	628,0
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 717,0	1 856,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	153,0	72,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	134,6	14,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	993,2	932,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	48,3	1 743,1
Витрати майбутніх періодів	1170	761,8	407,9
Інші оборотні активи	1190	1 113,1	1 053,8
Усього за розділом II	1195	5 499,5	6 693,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	71 850,9	69 803,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 058,0	11 058,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(7 967,3)	(6 806,6)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	3 090,7	4 251,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	13 442,0	8 192,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 611,1	2 831,5
розрахунками з бюджетом	1620	878,4	1 075,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	12,9	4,9
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	51 815,8	53 448,1
Усього за розділом III	1695	68 760,2	65 552,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	71 850,9	69 803,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	45 668,9	44 186,4
Інші операційні доходи	2120	297,5	2 395,9
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	45 966,4	46 582,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(21 843,3)	(23 647,8)
Інші операційні витрати	2180	(8 972,5)	(10 210,2)
Інші витрати	2270	(13 551,5)	(12 368,9)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(44 367,3)	(46 226,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 599,1	355,4
Податок на прибуток	2300	(287,8)	(248,5)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 311,3	106,9

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

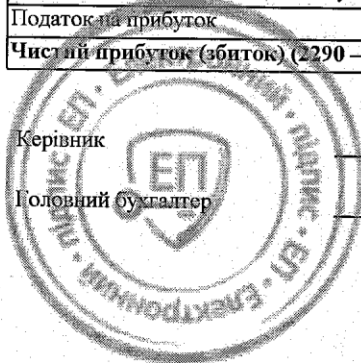
ЕП МАЗЕПА
НІНА
МИКОЛАЇВНА
Божкова
Валентина
Григорівна

МАЗЕПА НІНА МИКОЛАЇВНА

(ініціали, прізвище)

Божкова Валентина Григорівна

(ініціали, прізвище)



Фінансова звітність ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» за 2021 рік [37]

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



Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
		2022	01	01
ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ТРЕСТ "КИЇВМІСЬКБУД-2"	за ЄДРПОУ	04012661		
Територія Солом'янський р-н м.Києва	за КАТОТГГ 1	UAW0000000000980703		
Організаційно-правова форма господарювання Акціонерне товариство	за КОПФГ	230		
Вид економічної діяльності Будівництво житлових і нежитлових будівель	за КВЕД	41.20		
Середня кількість працівників, осіб 44				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця НАРОДНОГО ОПОЛЧЕННЯ, буд. 26-А, м. КИЇВ, 03151		2490214		

1.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	63 109,7	59 532,9
первісна вартість	1011	89 225,0	89 241,8
знос	1012	(26 115,3)	(29 708,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	63 109,7	59 532,9
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	628,0	701,1
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 856,2	2 661,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	72,3	30,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	14,4	8,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	932,6	87,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 743,1	894,3
Витрати майбутніх періодів	1170	407,9	409,0
Інші оборотні активи	1190	1 053,8	768,3
Усього за розділом II	1195	6 693,9	5 552,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	69 803,6	65 085,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 058,0	11 058,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(6 806,6)	(5 602,5)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	4 251,4	5 455,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	8 192,0	4 000,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 831,5	1 499,1
розрахунками з бюджетом	1620	1 075,7	986,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	2,4
розрахунками з оплати праці	1630	4,9	61,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	53 448,1	53 081,7
Усього за розділом III	1695	65 552,2	59 630,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	69 803,6	65 085,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	49 857,2	45 668,9
Інші операційні доходи	2120	378,6	297,5
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	50 235,8	45 966,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25 644,4)	(21 843,3)
Інші операційні витрати	2180	(10 837,8)	(8 972,5)
Інші витрати	2270	(12 287,0)	(13 551,5)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(48 769,2)	(44 367,3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 466,6	1 599,1
Податок на прибуток	2300	(264,0)	(287,8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 202,6	1 311,3

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП МАЗЕЦЯНІНАМІКОЛАЇВНАЕП БОЖОВАВалентинаГригорівна

МАЗЕЦЯ НІНА МІКОЛАЇВНА

(ініціали, прізвище)

Божова Валентина Григорівна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Фінансова звітність ПрАТ ТРЕСТ «Київміськбуд-2» за 2022 рік [38]

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

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ТРЕСТ "КИЇВМІСЬКБУД-2"	Дата (рік, місяць, число)	Коди
Територія	м. Київ, Солом'янський район	за ЄДРПОУ	2023 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОТГГ	04012661
Вид економічної діяльності	Будівництво житлових і нежитлових будівель	за КОПФГ	UA800000000000980793
Середня кількість працівників, осіб	44	за КВЕД	240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		41.20
Адреса, телефон	вулиця СВЯТОСЛАВА ХОРОБРОГО, буд. 26-А, м. КИЇВ, 03151, Україна		
			2490214

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
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	273,6
Основні засоби :	1010	59 532,9	55 991,3
первісна вартість	1011	89 241,8	89 251,6
знос	1012	(29 708,9)	(33 260,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	59 532,9	56 264,9
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	701,1	1 129,7
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 661,8	3 816,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	30,8	51,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	8,0	19,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	87,6	1 162,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	894,3	167,9
Витрати майбутніх періодів	1170	409,0	409,0
Інші оборотні активи	1190	768,3	-
Усього за розділом II	1195	5 552,9	6 737,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	65 085,8	63 002,3

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 058,0	11 058,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(5 602,5)	(9 288,0)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	5 455,5	1 770,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	4 000,0	11 000,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 499,1	4 928,8
розрахунками з бюджетом	1620	986,1	679,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	2,4	3,5
розрахунками з оплати праці	1630	61,0	6,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	52 895,7	44 180,8
Усього за розділом III	1695	59 444,3	60 798,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	65 085,8	63 002,3

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
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46 690,0	49 857,2
Інші операційні доходи	2120	1 789,1	378,6
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	48 479,1	50 235,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25 676,1)	(25 644,4)
Інші операційні витрати	2180	(14 860,9)	(10 837,8)
Інші витрати	2270	(11 627,5)	(12 287,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(52 164,5)	(48 769,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(3 685,4)	1 466,6
Податок на прибуток	2300	(-)	(264,0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(3 685,4)	1 202,6

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП МАЗЕПА

НІНА

МИКОЛАЇВНА

ЕП БОЖКОВА

Валентина

Григорівна

МАЗЕПА НІНА МИКОЛАЇВНА

(ініціали, прізвище)

Божкова Валентина Григорівна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад