

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

**Факультет фінансів
Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«Корпоративні фінанси»

Галузь знань

07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма навчання: Денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Інвестиційна діяльність корпорації»

здобувача: Лук'янченка Романа Сергійовича

(підпис)

Науковий керівник:

д. е. н., професор, професор кафедри корпоративних
фінансів і контролінгу Дибя Михайло Іванович

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу:
д.е.н., професор, Терещенко Олег Олександрович

(підпис)

Київ 2024

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, поділених на 8 підрозділів, висновків та списку використаних джерел (45 найменувань). Повний обсяг кваліфікаційної бакалаврської роботи – 93 сторінки, з яких основний текст – 75 сторінок, 16 таблиць, 7 рисунків, 6 додатків.

«Інвестиційна діяльність корпорацій»

Об'єктом дослідження є інвестиційна діяльність Корпорації «АТБ».

Предметом дослідження є інвестиційна діяльність корпорацій та інвестиційна стратегія.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – полягає у розробці пропозицій щодо оптимізації інвестиційної діяльності корпорацій в результаті визначення її сутності, характеристик та стратегічних цілей.

Відповідно до мети необхідно визначити наступні **завдання:**

- дослідити сутність та значення інвестиційної діяльності корпорацій;
- визначити основні типи інвестицій та їх характеристики;
- дослідити стратегічне планування інвестиційної діяльності в корпораціях;
- дати загальну характеристику та еволюцію інвестиційної стратегії АТБ;
- проаналізувати основні інвестиційні проєкти АТБ;
- оцінити вплив інвестиційної діяльності на ефективність роботи корпорації;
- визначити сучасні виклики та можливості інвестиційної діяльності корпорацій;
- розробити пропозиції щодо оптимізації інвестиційного портфеля та прогнозування розвитку інвестиційної діяльності АТБ на майбутнє;
- розробити рекомендації щодо використання інноваційних технологій та досвід європейських країн.

Результати дослідження мають важливе теоретичне та практичне значення, оскільки сприяють удосконаленню теоретичних основ і практичних

підходів до управління інвестиційної діяльності в умовах трансформаційної економіки.

Рік виконання і захисту кваліфікаційної бакалаврської роботи 2024.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, потенціал, ризики, економіка, динаміка, показник, аналітика.

Зміст

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1.....	6
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ	6
1.1 Сутність та значення інвестиційної діяльності корпорацій.....	6
1.2 Типи інвестицій та їх характеристики.....	12
РОЗДІЛ 2.....	25
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЇ «АТБ»	25
2.1 Загальна характеристика та еволюція інвестиційної стратегії «АТБ»	25
2.2 Аналіз фінансового стану та інвестиційної діяльності «АТБ»	32
2.3 Оцінка економічної ефективності інвестиційних проєктів «АТБ» та моделювання їх окупності ..	46
РОЗДІЛ 3.....	58
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ	58
3.1 Сучасні виклики та можливості інвестиційної діяльності корпорацій	58
3.2 Пропозиції щодо оптимізації інвестиційного портфеля та прогнозування розвитку інвестиційної діяльності «АТБ» на майбутнє.....	63
3.3 Рекомендації щодо використання інноваційних технологій та досвід європейських країн	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	79
ДОДАТКИ	84

ВСТУП

Актуальність теми дослідження полягає у важливості державного контролю над інвестиційною діяльністю як ключової умови для економічного розвитку країни та поліпшення якості життя громадян. Підвищення ефективності функціонування економіки України та структурні реформи на шляху до ринкових відносин вимагають нових підходів та методів, оскільки існуючі не завжди забезпечують необхідну продуктивність виробництва та не враховують специфіку переходу до ринкових умов. Україна не зможе подолати економічні кризи та зайняти своє місце на світовому ринку без повної реструктуризації економіки, впровадження сучасних технологій та енергоефективного обладнання.

Зокрема, в сучасних умовах перехідної економіки важливо дослідити структурні зміни та визначити напрямки розвитку промисловості, а також вплив державного регулювання на інвестиційні процеси. Забезпечення стабільного економічного зростання передбачає інтеграцію іноземних та вітчизняних інвестицій, що можливо лише за умови привабливих інвестиційних умов та ефективного регулювання з боку держави.

Багато функцій організації, управління, фінансування та оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів підприємств є предметом дослідження українських та зарубіжних вчених, таких як Бланк І.А., Вініченко І.І., Воронков Д.К., Гриньова В.М., Гудзь О.Є., Гуторов О.І., Єпіфанова І.І., Кислюк О.С., Кононова О.Є., Кредісов А.І., Кропивко М.Ф., Майорова Т.В., Мацибор Т.В., Пересада А.А., Стеблюк Н.Ф. та інші.

При переході до ринкової економіки ключовим аспектом стає організація ефективної системи управління та контролю за інвестиційною діяльністю з метою стимулювання активності та розробки оптимального інвестиційного механізму. Основна увага спрямовується на відновлення виробництва та розвиток стратегічних та пріоритетних секторів економіки. Для досягнення цих цілей

важливо впровадження нових технологій збереження ресурсів та енергії, а також структурна перебудова економіки, що можлива лише за участі кредитних ресурсів та залученням інвестицій. Ключовим є будівництво ефективних та вигідних відносин між інвесторами та підприємствами.

Мета роботи полягає у розробці пропозицій щодо оптимізації інвестиційної діяльності корпорацій в результаті визначення її сутності, характеристик та стратегічних цілей.

Відповідно до мети необхідно визначити наступні завдання:

- дослідити сутність та значення інвестиційної діяльності корпорацій;
- визначити основні типи інвестицій та їх характеристики;
- дослідити стратегічне планування інвестиційної діяльності в корпораціях;
- дати загальну характеристику та еволюцію інвестиційної стратегії АТБ;
- проаналізувати основні інвестиційні проекти АТБ;
- оцінити вплив інвестиційної діяльності на ефективність роботи корпорації;
- визначити сучасні виклики та можливості інвестиційної діяльності корпорацій;
- розробити пропозиції щодо оптимізації інвестиційного портфеля та прогнозування розвитку інвестиційної діяльності АТБ на майбутнє;
- розробити рекомендації щодо використання інноваційних технологій та досвід європейських країн.

Предметом дослідження є інвестиційна діяльність корпорацій та інвестиційна стратегія.

Об'єктом дослідження є інвестиційна діяльність ТОВ «АТБ Маркет».

У процесі наукового дослідження, що стосується теми, були використані законодавчі акти Верховної Ради України, нормативно-правові документи Кабінету Міністрів України, укази Президента України, а також інформація, що надійшла від фінансових установ, підзаконні акти Міністерства фінансів України. Також використовувалися статистичні дані, зокрема з Державної служби статистики України та звітні матеріали Національного банку України та деяких українських банківських установ. Офіційні матеріали від Світового банку та

Європейського банку реконструкції та розвитку також були використані в процесі дослідження. Додатково були проаналізовані розробки та наукові дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених.

У ході дослідження та виконання поставлених завдань були використані різноманітні **методи**, зокрема системний аналіз наукових досліджень, аналіз і синтез, індукція та дедукція. Був застосований метод порівняльного аналізу для аналізу інвестиційних процесів у національній економіці та діяльності різних суб'єктів підприємництва та інститутів на різних рівнях. Підґрунтям дослідження стали теоретичні та методологічні праці вітчизняних та зарубіжних економістів, а також аналітичні та статистичні матеріали, що відображають інвестиційні процеси. Значний вклад у методологію дослідження внесли законодавчі та нормативно-правові акти щодо інвестицій та інвестиційної діяльності. Для аналізу і прогнозування були використані емпіричні дослідження, а також економіко-математичні та економіко-статистичні методи. У методологічному плані були використані сучасні теорії ринкової економіки та методи структурно-функціонального аналізу, системного підходу, групування, а також система економічних законів і наукових припущень.

Результати дослідження мають важливе **теоретичне та практичне значення**, оскільки сприяють удосконаленню теоретичних основ і практичних підходів до управління інвестиційної діяльності в умовах трансформаційної економіки. Отримані результати досліджень можуть бути використані при розробці законопроектів, що стосуються сфери інвестицій та інновацій, а також у формуванні відповідних нормативно-правових положень щодо державного регулювання інвестиційної діяльності. Ці результати можуть бути корисні для органів влади, зокрема державних інституцій та фінансово-кредитних установ, а також для учасників інвестиційного процесу, щодо удосконалення управління та утримання в інвестиційному середовищі.

Структура роботи включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел, додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

1.1 Сутність та значення інвестиційної діяльності корпорацій

Різноманітність терміну «інвестиції» у вітчизняній та зарубіжній літературі в значній мірі пояснюється різноманітністю суттєвих рис цієї складної економічної категорії. У сучасній економічній теорії «інвестиції» (від лат. «invest.» — вкладати) визначаються як процес вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення.

Згідно з законодавством України «Про інвестиційну діяльність» (ст. 1), інвестиції розглядаються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. За словами авторів монографії «Інвестиції», науковців із США, в терміні «інвестувати» можна розпізнати розміщення грошей сьогодні з метою отримання більшої суми у майбутньому. Інші американські економісти визначають інвестиції як спосіб розміщення капіталу, що має за мету збереження або збільшення його суми.

Дослідники В. Я. Шевчук та П. С. Рогожин встановили, що інвестиції можуть мати два визначення - фінансове і економічне. За фінансовим визначенням, інвестиції охоплюють всі види активів, які вкладаються в господарську діяльність з метою отримання прибутку[27]. З економічного погляду, інвестиції включають витрати на створення, розширення, реконструкцію та технічне оновлення основного капіталу, а також зміни оборотного капіталу, які з цим пов'язані.

Також варто враховувати, що інвестиції можуть включати придбання прибуткових цінних паперів, акцій інших підприємств або закупівлю матеріалів у

зв'язку з очікуваннями щодо інфляції, а також операції, які не пов'язані з основним капіталом.

Практика показує, що інвестиції можуть набувати різних форм, таких як ноу-хау, технології, патенти та інші нематеріальні активи, а також можуть здійснюватися через списання боргів та інші методи.

У макроекономіці під інвестиціями розуміється частина ВВП, яка не витрачається у поточному періоді, а замість цього сприяє зростанню капіталу в економіці. У розширеному розумінні, вони охоплюють довгострокові вкладення капіталу в різні галузі економіки, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми та інноваційні проекти. У мікроекономіці, інвестиції розглядаються як процес створення нового капіталу, включаючи засоби виробництва та людський капітал [13].

Т. Дорошенко вказує, що інвестиції охоплюють всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються у реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку [10]. Вона наголошує, що інвестиції спрямовані на отримання прибутку, але це визначення потребує уточнень, оскільки інвестора може цікавити не лише дохід, але й прибуток у віддаленому майбутньому. Крім того, інвестиції можуть бути спрямовані і на досягнення соціального ефекту, що важливо для стабільного економічного розвитку.

Отже, інвестиції можна визначити як довгострокові вкладення капіталу в різні галузі економіки, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми та інноваційні проекти, спрямовані на збільшення добробуту в майбутньому.

За думкою Н. О. Татаренка та А. М. Поручника, інвестиції охоплюють широкий спектр майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються у проекти підприємницької та інших сфер діяльності з метою здобуття прибутку або досягнення специфічних соціальних результатів. У першому випадку інвестиції сприймаються як інструмент зростання капіталу, у другому — як засіб надання соціальних послуг, що в кінцевому рахунку сприяють соціально-економічному розвитку суспільства [27].

Згідно з міжнародною економічною літературою, різні школи та напрями економічної думки визначають інвестиції, однак усі вони мають спільний підхід: інвестиції є вкладенням капіталу з метою його збільшення у майбутньому. Цей підхід переважає як у європейській, так і в американській економічній теорії.

Поряд із цим, в контексті розвитку ринкових відносин з'являється необхідність перегляду визначення інвестицій відповідно до нових умов. Ринковий підхід до розуміння сутності інвестицій включає такі основні аспекти:

- підкреслення зв'язку між інвестиціями та одержанням доходу як головної мотивації інвестиційної діяльності;
- розгляд інвестицій як взаємодії ресурсів (капіталу) та вкладень (витрат);
- аналіз інвестицій не лише у статичному, але й у динамічному контексті для врахування ресурсів, вкладень та отриманого ефекту;
- розгляд будь-яких вкладень, що приносять економічний ефект, як об'єктів інвестування.

Виходячи з вищенаведеного, інвестиції можна описати як процес, під час якого ресурси перетворюються у витрати з урахуванням цілей інвесторів для одержання доходу або іншого позитивного ефекту.

Інвестиційна привабливість підприємства змінюється під впливом великої кількості зовнішніх і внутрішніх факторів. Їх вивчення, систематизація та оцінка впливу є основними завданнями в управлінні інвестиційною привабливістю з метою підвищення її рівня. Систему факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємств гостинності, можна представити наступною сукупністю елементів (табл. 1.1). У таблиці фактори розташовані в порядку, який відображає їх важливість для інвестиційної привабливості підприємств з точки зору потенційного інвестора [16].

Таблиця 1.1 – Характеристика факторів, що впливають на інвестиційну привабливість корпорацій

Фактори	Вплив
Зовнішні	
Інвестиційна привабливість галузі	Рентабельність галузі (рентабельність активів). Власний капітал підприємства у галузі, рентабельність реалізованої продукції. Перспективи розвитку галузі (значення галузі в економіці). Ресурси, ступінь державної підтримки розвитку галузі, розвиток науково-технічної та сировинної база галузі. Інвестиційні ризики (рівень конкуренції).
Внутрішні	
Спеціалізація	Позиціонування на ринку; потенціал для розширення кола споживачів; оцінка професійного інституційного ринку;
Стан матеріально-технічної бази	Базове фінансування; відповідати обсягу та матеріально-технічній бази; Ступінь зносу основних засобів, ступінь капітального оновлення коштів
Маркетингове забезпечення	Маркетингові стратегії, цінова політика, рекламна політика, наявність рекламних акцій, інформаційна політика
Фінансово-майновий стан	Рентабельність, платоспроможність, ліквідність, бізнес діяльність, фінансова стійкість, фінансовий рівень і підприємницький ризик

Джерело: розроблено автором на основі [9]

Розгляд інвестиційної привабливості підприємств слід починати з оцінки привабливості для інвестора в країні, де знаходиться об'єкт інвестування. Українська індустрія гостинності має свої особливості та відрізняється від інших країн специфікою національного законодавства. Стратегічне планування та управління ним у поточній діяльності підприємства мають враховувати не лише внутрішні резерви та можливості, а й стан економіки. Навколишнє середовище є багатофакторним індикатором національної та світової макроекономічної кон'юнктури.

Сутність і значення інвестиційної діяльності корпорацій полягають у стратегічному розміщенні коштів та ресурсів для досягнення довгострокових цілей та забезпечення стабільного розвитку підприємства. Ця діяльність включає в себе аналіз та вибір оптимальних інвестиційних проектів, їх фінансування та управління, спрямоване на максимізацію прибутку та підвищення корпоративної вартості [15, с.12]. Інвестиційна діяльність корпорацій відіграє ключову роль у

забезпеченні конкурентоспроможності на ринку, розвитку нових продуктів та технологій, а також у здійсненні стратегічних партнерств та міжнародної експансії.

Існують різні класифікації інвестицій залежно від їх характеристик:

За об'єктами вкладень розрізняють фінансові і капітальні інвестиції та реінвестиції.

Фінансові інвестиції полягають у придбанні корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів.

Корпоративні права включають право власності на статутний фонд або його частку, права на управління, отримання частки прибутку та активів у разі ліквідації юридичної особи.

Деривативи - це стандартні документи, що засвідчують право та/або зобов'язання придбати або продати цінні папери, активи або кошти у майбутньому.

Капітальні інвестиції включають придбання будівель, споруд, машин та інших об'єктів основних засобів і нематеріальних активів, які піддаються амортизації.

Реінвестиції передбачають вкладання капіталу або фінансових ресурсів з використанням доходу, отриманого від попередніх інвестиційних операцій.

Існують різні типи інвестицій в залежності від способу їх здійснення:

За характером участі виділяють прямі та портфельні інвестиції. Прямі інвестиції передбачають внесення коштів або майна до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, які видає така юридична особа. Портфельні інвестиції включають операції з придбання цінних паперів, їх похідних та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку, які можуть бути як краткостроковими (до одного року), так і довгостроковими (більше одного року).

За формою власності ресурсів виділяють приватні, державні, іноземні та спільні інвестиції. Приватні інвестиції здійснюються фізичними особами, приватними підприємствами, організаціями та установами, а також громадськими

і релігійними організаціями, які базуються на приватній власності. Державні інвестиції здійснюються органами влади та управління України, місцевими радами народних депутатів за рахунок бюджетних коштів і позабюджетних фондів, а також державними підприємствами за рахунок власних і позикових коштів. Іноземні інвестиції здійснюються іноземними державами, юридичними особами та фізичними особами [8]. Спільні інвестиції проводяться як фізичними особами, так і юридичними особами.

За географічним критерієм інвестиції можуть бути внутрішніми або зовнішніми. Внутрішні інвестиції відбуваються виключно на території України, тоді як зовнішні інвестиції можуть охоплювати як внутрішні, так і зарубіжні проекти.

Щодо рівня ризику, інвестиції поділяються на безризикові та ризикові. Безризикові інвестиції включають вкладення в короткострокові державні облігації провідних країн світу, тоді як ризикові інвестиції мають певний ризиковий фактор.

Поняття «інвестиції» тісно пов'язане з терміном «інвестиційна діяльність». Інвестиційна діяльність може мати широке або вузьке значення. У широкому розумінні інвестиційна діяльність - це вкладення коштів у об'єкти інвестування з метою отримання прибутку. У вузькому розумінні, інвестиційна діяльність означає сам процес вкладення інвестиційних ресурсів у певні проекти.

Планування інвестиційної діяльності є важливим етапом з ряду причин: для реалізації стратегічних цілей підприємства, для вибору найефективніших інвестиційних проектів, для швидкого отримання прибутку від інвестицій та для зменшення ризику, пов'язаного з інвестиційними рішеннями.

1.2 Типи інвестицій та їх характеристики

Міжнародна інвестиційна діяльність охоплює ряд заходів, що спрямовані на розміщення інвестицій за кордоном та прийняття іноземних інвестицій. Ця діяльність передбачає перерозподіл ресурсів як у просторі, так і у часі між різними суб'єктами та об'єктами у різних країнах. Основним суб'єктом, який приймає рішення про вкладення коштів, є інвестор. Його зовнішня діяльність обумовлена розвитком економічних зв'язків між країнами та залежить від економічних законів та політико-економічної мети держав у світовому господарському просторі. Міжнародна інвестиційна діяльність зазвичай здійснюється у двох напрямках: експорт капіталу та залучення іноземних інвестицій. Експорт капіталу стимулюється такими чинниками, як надмір капіталу в країні, потреба у нових ринках збуту та сировині, формування конкурентоспроможної економіки, міжнародний поділ праці, транснаціоналізація економіки та пошук стабільних умов для використання капіталів.

Необхідність привернення іноземних інвестицій виникає з кількох причин [13]:

1. Обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів, що змушує шукати додаткові джерела фінансування проектів.
2. Низька активність внутрішніх інвесторів, що потребує залучення зовнішнього капіталу для стимулювання економічного розвитку.
3. Потреба у впровадженні нової техніки та технологій, що часто вимагає зовнішніх інвестицій для їхнього забезпечення.
4. Бажання створити конкурентоспроможну економіку та розширити доступ на світові ринки, що часто потребує іноземних інвестицій для розвитку.
5. Потреба у модернізації соціальної інфраструктури суспільства, що може вимагати додаткових інвестицій з-за кордону.

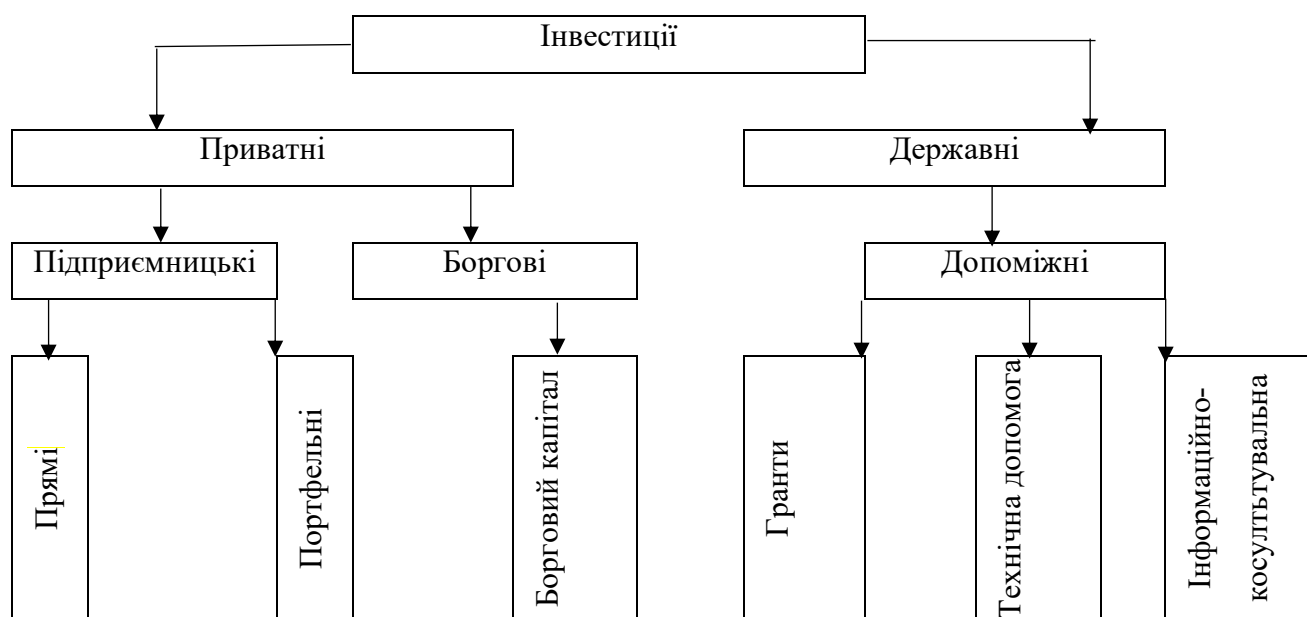


Рисунок 1.1 - Напрямки інвестиційної діяльності

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Залежно від форми та типу іноземних інвестицій, основні напрямки міжнародної інвестиційної діяльності можна представити у вигляді відповідної схеми, вказаної на рисунку 1.1. Приватні іноземні інвестиції, як правило, спрямовані на експорт капіталу за кордон з метою прибутку чи розширення економічного впливу. У той час, державні іноземні інвестиції мають на меті створення умов для сталого економічного розвитку країни, в яку здійснюються інвестиції.

Різні типи інвестицій можна класифікувати залежно від різних ознак. Однією з ключових характеристик є розділення на прямі та портфельні інвестиції. Прямі інвестиції передбачають внесення коштів або майна безпосередньо в об'єкт інвестування, таким чином, інвестор стає безпосереднім власником частки у підприємстві чи активі. З іншого боку, портфельні інвестиції включають придбання цінних паперів, таких як акції чи облігації, що дає право на одержання доходу від володіння цими цінними паперами.

У практиці планування та бухгалтерського обліку довгострокові інвестиції в основний капітал можна згрупувати за такими ознаками [6]:

- за рівнем централізації джерел фінансування: централізовані (кошти державного бюджету), нецентралізовані (власні кошти підприємства, залучені та залучені кошти тощо);
- за технологічною структурою (складом робіт і витрат): на будівельно-монтажні роботи, придбання всіх видів обладнання, інструменту та інвентарю, інші капітальні роботи і витрати;
- за типом відтворення основних засобів: нове будівництво, розширення, реконструкція, технічне переоснащення;
- за видом виконання робіт: підрядний і господарський спосіб;
- за призначенням: виробничого та невиробничого призначення.

Форми інвестування класифікуються за такими ознаками:

1. За об'єктами інвестування розрізняють основні засоби та грошові вкладення.

Матеріальні інвестиції – це інвестиції в реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні (наприклад, інноваційні інвестиції).

Під фінансовими інвестиціями розуміють вкладення в різні фінансові інструменти (активи), найбільшу частку яких вкладено в цінні папери.

Крім того, інвестиції можуть бути класифіковані за формою власності ресурсів. Приватні інвестиції здійснюються різними приватними суб'єктами, такими як громадяни, недержавні підприємства, або громадські організації. Державні інвестиції здійснюються за рахунок бюджетних асигнувань або інших державних коштів [8]. Іноземні інвестиції включають інвестиції, здійснювані іноземними державами або громадянами в економіці іншої країни. Нарешті, спільні інвестиції відбуваються в результаті співпраці між різними суб'єктами, які об'єднують свої ресурси для здійснення інвестиційних операцій.

Залежно від ступеня ризику, інвестиції можна розділити на безризикові та ризикові. Безризикові інвестиції зазвичай характеризуються стабільними низькими доходами, частіше за все пов'язані з інвестуванням у державні цінні

папери або інші фінансові інструменти з невеликим ризиком втрати капіталу. З іншого боку, ризикові інвестиції можуть приносити високий прибуток, але вони також супроводжуються значним ризиком втрати капіталу, оскільки вони частіше пов'язані з інвестуванням у менш стабільні чи нові ринки, а також у високотехнологічні сектори.

Базу підприємницького капіталу складають прямі і портфельні інвестиції. Прямі інвестиції включають в себе вкладення в закордонні підприємства, що дають інвесторові контроль або можливість брати участь у їх управлінні. Ці інвестиції можуть бути як початковими вкладеннями, так і реінвестиціями, а також включати всі внутрішньокорпоративні переміщення капіталу у вигляді кредитів та позик між прямим інвестором і його філіями, дочірніми або асоційованими компаніями.

Міжнародний досвід підтверджує, що створення сприятливих умов для іноземних інвесторів здійснюється за допомогою економічних та соціальних заходів, юридичних норм, що входять до складу інвестиційного законодавства країни, яка приймає капітал; міжнародних договорів; інвестиційних договорів між іноземним інвестором і державою, яка приймає інвестиції; а також страхових полісів при страхуванні інвестицій у національних та міжнародних страхових організаціях.

Враховуючи ці умови, прямі інвестиції можуть здійснюватися у різних формах [8]:

- Придбання неконтрольних пакетів акцій у фірмах країн-реципієнтів здійснюється через пряму покупку акцій на місцевому фондовому ринку. Цей метод інвестування широко використовується під час приватизації підприємств як державної, так і приватної форми власності;

- Ліцензійні угоди з фірмами країн-реципієнтів надають інвесторам можливість виходу на ринок з мінімальним ризиком. Транснаціональна компанія передає права на виробництво певного продукту або послуги, або на використання запатентованого процесу, технології, товарного знаку або іншої інтелектуальної власності місцевій фірмі, яка відповідає за виробництво та

маркетинг на місцевому ринку. Іноземний інвестор може також купувати акції місцевої фірми, з якою укладено ліцензійну угоду;

— Стратегічні альянси та спільні підприємства надають інвесторам більшу присутність на місцевому ринку з меншим ризиком, ніж пряма покупка місцевої фірми або створення власного дочірнього підприємства. Створення альянсів великими корпораціями відкриває можливості для дрібних компаній, які шукають джерела фінансування для зростання;

— Придбання великих пакетів акцій у фірмах країн-реципієнтів іноземними інвесторами приносить великі вигоди місцевим фірмам, стимулює економіку країни та прискорює її інтеграцію у світову економіку. Контрольні пакети акцій можуть бути отримані за допомогою прямої покупки акцій, приватизації, обміну акцій на борги та інших методів;

— Створення власних дочірніх підприємств у фірмах країн-реципієнтів застосовується на ринках, які мають найбільший потенціал для отримання прибутків. Ця форма інвестицій має найбільший ризик та найбільші зобов'язання з боку іноземного інвестора. Таким чином, прямі іноземні інвестиції несуть ризик для іноземних інвесторів та приносять більшу вигоду країні-реципієнту, включаючи більші суми коштів і більші зобов'язання з тривалим періодом інвестування.

Портфельні інвестиції означають вкладення коштів у акції, облігації та інші цінні папери зарубіжних підприємств і організацій, при цьому не придбається контрольний пакет акцій. Метою таких інвестицій є отримання підвищеного доходу за рахунок різних факторів, таких як податкові пільги, зміни валютного курсу та інші. Важливо зазначити, що ці інвестиції не надають інвестору реального контролю над об'єктом інвестування.

Основними джерелами залучення іноземних коштів для України є [13]:

— позики від міжнародних фінансових організацій, таких як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ), Європейський банк реконструкції та розвитку та інші;

- кредити від іноземних держав та їх об'єднань, наприклад, Європейська Спільнота (ЄС);

- кредити від держав-постачальників енергоносіїв, таких як Росія та Туркменістан;

- емісія цінних паперів у формі облігацій державних позик на зовнішніх ринках, а також на внутрішньому ринку під час їх придбання нерезидентами;

- отримання грантів, субсидій, стипендій та інших видів фінансової підтримки через науково-технічну співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями та розвиненими країнами.

Основні способи здійснення іноземних інвестицій включають:

- участь в утворенні підприємств у співвласності з українськими юридичними та фізичними особами, або придбання часток у вже існуючих підприємствах;

- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, або придбання їхніх філій та інших відокремлених підрозділів, а також здійснення придбання часток у діючих підприємствах;

- придбання рухомого та нерухомого майна, включаючи будівлі, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші активи, а також акцій, облігацій та інших цінних паперів;

- отримання прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України, як самотійно, так і через співпрацю з українськими суб'єктами господарювання;

- придбання інших майнових прав;

- здійснення господарської діяльності на основі угод про розподіл продукції.

Використання інших форм, які дозволені законодавством України, включаючи операції без створення юридичної особи на основі угод з українськими суб'єктами господарювання.

Найпоширенішою формою іноземних інвестицій в Україні є спільні підприємства або підприємства з іноземними інвестиціями. Це організації будь-якої юридичної форми, створені згідно з законодавством України, у яких іноземна інвестиція складає не менше 10% статутного капіталу. Такі підприємства набувають статусу підприємств з іноземними інвестиціями з моменту зарахування іноземної інвестиції на їх баланс [19].

При здійсненні іноземних інвестицій важливо враховувати їхню специфіку, таку як:

- психологічні бар'єри, які можуть виникати через незнання економіки, політики та культури інших країн, а також методів торгівлі на фінансових ринках та інші аспекти;
- інформаційні проблеми, пов'язані з отриманням інформації про іноземні ринки та емітентів;
- юридичні аспекти, включаючи особливості законодавства та оподаткування різних країн;
- додаткові витрати, пов'язані з проведенням іноземних операцій;
- ризики, пов'язані з іноземними інвестиціями, такі як зміни курсів валют та інші фактори;
- переваги іноземних інвестицій, які можуть включати вищу доходність та зменшення ризику порівняно з чисто національними інвестиціями.

У поняття ефективності інвестиційного проєкту зазвичай вкладають ступінь його відповідності цілям та інтересам суб'єктів інвестування. Для визначення цього ступеня використовується рейтинг, при цьому проєкт можна оцінити відразу за двома показниками:

- її ефективність у цілому – державна (соціально-економічна) і комерційна (фінансова);
- ефективність участі в проєкті – оцінка проводиться з метою визначення доцільності проєкту та зацікавленості в ньому всіх зацікавлених сторін.

Сама оцінка проєкту базується на кількох основних принципах:

1. Розгляд та аналіз проєкту на всіх етапах життєвого циклу - від передінвестиційної фази до завершення проєкту.
2. Обґрунтованість прогнозів фінансових потоків на весь звітний період.
3. Порівнянність умов для порівняння різних проєктів для вибору оптимального рішення.
4. Максимальний і позитивний ефект від реалізації проєкту.
5. Врахування фактору часу.
6. Облік майбутніх фінансових витрат і доходів.
7. Розгляд основних наслідків реалізації проєкту.
8. Врахування інтересів усіх учасників проєкту.
9. Оцінка впливу інфляції.
10. Оцінка впливу ризиків впровадження.

Основними показниками оцінки ефективності інвестиційного проєкту є [44]:

- Чиста приведена вартість (NPV);
- Індекс прибутковості (PI);
- внутрішня норма прибутку (IRR, %);
- модифікована внутрішня норма прибутку (MIRR, %);
- термін окупності вартості придбання (RR);
- період амортизації вартості придбання, розрахований з урахуванням дисконтованих грошових потоків (DPP);
- середньозважена (облікова) норма прибутку (ARR).

Метод NPV заснований на порівнянні теперішньої вартості грошових надходжень (інвестицій), згенерованих підприємством протягом прогнозного періоду. Метою цього методу є визначення реального розміру прибутку, який може отримати організація в результаті реалізації даного інвестиційного проєкту.

Чиста приведена вартість (індекс прибутковості – PI) кількісно визначається кількома способами [44]:

- теперішня вартість грошових надходжень мінус теперішня вартість грошових витрат (за винятком витрат на фінансування), дисконтованих за середньозваженою вартістю боргу та власного капіталу;
- теперішня вартість надходжень грошових коштів акціонерам за вирахуванням теперішньої вартості грошових потоків від акціонерів, дисконтованих за ставкою, що дорівнює альтернативній вартості;
- поточна вартість економічної вигоди, дисконтована за ставкою, що дорівнює вартості втрачених можливостей.

Усі три підходи розкривають економічну суть чистої поточної вартості. Показник чистої наведеної вартості розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC, \quad (1.2)$$

де, CF_t – дисконтований потік коштів; IC – початкові інвестиції (у нульовий період); t – рік розрахунку; r – ставка дисконтування, що дорівнює середньозваженій вартості капіталу (WACC); n – період дисконтування.

Ця модель передбачає такі умови: обсяг інвестицій передбачається завершеним, обсяг інвестицій на момент аналізу включається в оцінку та процес повернення починається після завершення інвестицій.

Ставку дисконту можна використовувати:

- кредитний рейтинг банку;
- середньозважена вартість капіталу;
- альтернативна вартість капіталу;
- внутрішня норма прибутку.

Якщо аналіз проводиться до початку інвестування, суму інвестиційних витрат також слід оновити [44]. Модель для розрахунку чистої теперішньої вартості набуде вигляду:

$$NPV = \sum_{i=1}^{n_2} \frac{R_i}{(1+r)^{i+n_1}} - \sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+r)^t}, \quad (1.3)$$

де IC_t – капітальні витрати за період t ; R_i – дохід у періоді i ; n_1 – тривалість інвестиційного періоду; n_2 – тривалість періоду повернення інвестицій.

Показник NPV відображає перспективну оцінку того, як зміниться економічний потенціал комерційної організації в разі прийняття проєкту, що розглядається.

Якщо $NPV > 0$, то проєкт є прибутковим і збільшує фактичні витрати організації на величину NPV .

Якщо $NPV = 0$, то проєкт не є ні прибутковим, ні збитковим. Тобто з економічної точки зору немає різниці, буде цей проєкт прийнятий чи ні, якщо проєкти є альтернативними, буде прийнятий проєкт з більшою чистою прибутковою ціною.

Логіка розглянутого критерію зрозуміла: навіть якщо NPV дорівнює нулю, грошового потоку, створеного проєктом, достатньо для погашення інвестованого капіталу; забезпечити необхідну віддачу (принаймні ціни капіталу підприємства) на вкладений капітал. Якщо чиста приведена вартість більше нуля, то проєкт генерує прибуток, який належить акціонерам, і вартість підприємства зростає [10].

Отже, ви можете використовувати критерій NPV для визначення економічної віддачі від проєкту. Наприклад, якщо спочатку єдиною метою проєкту було отримання прибутку, а значення NPV виявилось негативним, на цьому етапі аналізу проєкт можна остаточно відхилити.

Ключем до розрахунку NPV , як і для інших методів аналізу, заснованих на дисконтних оцінках, є вибір ставки дисконту. Розмір дисконту забудовник обирає самостійно. У цьому випадку слід враховувати рівень безризикових процентних ставок, прогнозований рівень інфляції за період, рівень альтернативних витрат, невизначеність і ризик, пов'язаний з плануванням довгострокових грошових надходжень тощо. Причини вибору інвестування сума індивідуальна і залежить від умов і цілей аналізу та кваліфікації аналітика.

Дисконтуючи грошові потоки, аналітик може переконатися, що інвестиція приносить більший грошовий прибуток, ніж найкращі доступні альтернативи.

«Найкращий» можна трактувати по-різному. «Найкращим» можна вважати можливість безризикового розміщення капіталу або будь-який інший інвестиційний проєкт, який принесе максимальний прибуток.

Кожен інвестиційний проєкт повинен бути принаймні порівняним з можливістю безризикового інвестування. Безризикові інвестиції (купівля державних облігацій або розміщення коштів на банківських депозитах), поряд з відсутністю самого ризику, супроводжуються мінімальними трудовитратами, тобто є найпростішим способом інвестування. Тож якщо інвестиційний проєкт приносить менший прибуток, ніж безризикове розміщення подібних коштів, то він, звичайно, економічно невиправданий. На практиці порівняння з безризиковим інвестуванням здійснюється шляхом вибору NPV як ставки дисконту для безризикової відсоткової ставки під час розрахунку NPV . Безризиковою прийнято вважати банківську ставку депозиту в іноземній валюті.

Потреба в додатковому фінансуванні з урахуванням дисконту – максимального значення абсолютного значення від'ємного накопичувального дисконтованого сальдо від інвестиційної та операційної діяльності; показує мінімальну дисконтовану суму зовнішнього фінансування проєкту, необхідну для забезпечення його фінансової життєздатності.

Індекс рентабельності інвестицій – це прибутковість на інвестиційну одиницю. Він визначається як відношення поточної вартості грошових потоків до теперішньої вартості інвестиційних витрат:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} : IC = 1 + NPV : IC, \quad (1.4)$$

На відміну від вартості капіталу, показник рентабельності є відносним показником: він характеризує рівень доходу на одиницю собівартості, тобто ефективність інвестицій - чим вище значення цього показника, тим вище прибуток від кожної вкладеної в нього гривні проєкту [13]. Через це критерій PI стає дуже корисним при виборі проєкту з набору альтернативних проєктів зі схожими цінностями NPV (особливо, коли два проєкти мають однакові цінності, але різні NPV суми необхідних інвестицій, очевидно який пропонує вищу

ефективність інвестування є більш прибутковий) або в комплектуванні інвестиційного портфеля для максимізації загальної вартості.

Чим вище прибуток, тим краще проєкт. Якщо індекс дорівнює 1 або нижче, проєкт навряд чи взагалі не досягає мінімального прибутку (на практиці індекс, близький до одиниці, прийнятний у деяких випадках). Індекс 1 відповідає нульовій чистій приведеній вартості.

Метод розрахунку середньозваженої норми прибутку (або балансової норми прибутку, коефіцієнта інвестиційної ефективності – Accounting Rate of Return, ARR) – не передбачає дисконтування грошових потоків і відповідає відношенню середньорічного очікуваного чистого прибутку до середньорічний обсяг інвестицій. Річний чистий прибуток визначається як різниця між грошовим потоком цього року та річною амортизацією, пов'язаною з проєктом [7].

Середній річний чистий прибуток визначається як частка різниці між доходом і витратами, пов'язаними з проєктом, протягом очікуваного інвестиційного періоду [14]. У цьому випадку прибуток має бути зменшено на суму відрахувань до бюджету. Коли амортизація розраховується прямолінійним методом, вартість інвестицій рівномірно зменшується з часом. Тоді середня інвестиційна вартість дорівнює половині початкової інвестиційної вартості, збільшеної на половину ліквідаційної вартості. Якщо припустити, що всі капітальні витрати амортизуються наприкінці аналізованого проєкту, середня капітальна вартість становить половину початкової капітальної вартості.

За цих умов проста норма прибутку перетворюється на показник, який називається Коефіцієнт ефективності інвестицій ARR:

$$ARR = \frac{PN}{\frac{1}{2}(IC-RV)}, \quad (1.5)$$

де PN – середньорічний чистий прибуток; IC – початкові інвестиції; RV – ліквідаційна вартість проєкту (залишкова сума).

Реалізовано проєкт з найбільшою обліковою прибутковістю. Водночас її порівнюють із ринковою нормою прибутку, щоб оцінити, наскільки ці інвестиції

ефективніші чи гірші порівняно з іншими інвестиціями. Має сенс порівняти отримані ставки з реальною прибутковістю активів підприємства.

Недолік прибутку на інвестований капітал полягає в тому, що він не враховує часову вартість грошей. Коли цей показник використовується для проєкту, який не має грошових надходжень майже до кінця життєвого циклу, він показує той самий результат, що й для проєкту, який має грошові надходження на початку проєкту, враховуючи, що середні надходження коштів у фонд для цих проєктів однакові. З цієї причини при оцінці доцільності інвестицій рекомендується не враховувати прибуток на інвестований капітал.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЇ «АТБ»

2.1 Загальна характеристика та еволюція інвестиційної стратегії «АТБ»

До структури корпорації "АТБ" входять три підприємства: ТОВ "АТБ-Маркет", ТОВ "МФ "Фаворит Плюс" та ТОВ "КФ "Квітень". Щодо ТОВ "МФ "Фаворит Плюс", то це одне з провідних підприємств м'ясопереробної галузі України, яке було засновано в 2011 році. Продукція виготовляється з високоякісної сировини за сучасними технологіями та випускається під ТМ "М'ясна Лавка". ТОВ "КФ "Квітень" спеціалізується на виробництві широкого асортименту борошняних, бісквітно-кремових і листкових кондитерських виробів, а також вафель та грильяжів, як у ваговому, так і у фасованому форматі. Підприємство на ринку України працює з 2001 року та випускає продукцію під ТМ "Квітень", "Любисток", "Смак". Проте оскільки більш ніж 99% від загального обсягу активів Корпорації "АТБ" становить ТОВ «АТБ-Маркет», тому аналіз інвестиційної діяльності буде продивитися на основі ТОВ «АТБ-Маркет».

Основним драйвером зростання сучасної роздрібної торгівлі з початку 2000-х стало зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку, що дозволило згладити коливання в експортному напрямку. Ця зміна була найбільш виразною з початку 2000-х років. Важка промисловість України сильно постраждала від тривалої стагнації на світових ринках та економічного спаду в країнах єврозони.

Спочатку розглянемо характеристики ринку роздрібної торгівлі України та його історію.

З початку 2000-х років у головних містах країни зросла роль великих торгових мереж («Сільпо», «Фаршет», «Велика Кишеня», «Екомаркет»), але до початку 2006 року їхня важлива роль зберігалася. Деякі товари продовжують

реалізовувати через невеликі самостійні магазини та на базарах у селах та райцентрах. Торгова мережа найбільш розгалужена в столиці країни [13].

Мережа супермаркетів АТБ є сучасною українською роздрібною мережею класичних супермаркетів, яка активно розвивається та пропонує широкий та якісний асортимент товарів (з більш ніж 31 тисячею позицій) від найкращих брендів за доступними цінами на українському ринку [8].

У 1999 році компанія "Агротехбізнес" змінила свою назву на "АТБ-Маркет". У березні 2001 року компанія розпочала новий етап розвитку, впроваджуючи сучасну технологію організації роздрібної торгівлі. Магазин делікатесів "АТБ Маркет" поступово перетворився на ринок самообслуговування.

Перший супермаркет АТБ було відкрито в 2003 році в Дніпрі, і до 2013 року мережа вже увійшла до ТОП-10 роздрібних мереж України за обсягом товарообігу. У 2014 році було відкрито 23 супермаркети у Києві та Київській області. У 2015-2016 роках АТБ був відзначений нагородою Retail Awards як «Краща мережа продуктових супермаркетів Дніпра».

На момент 2022 року, мережа АТБ налічувала понад 1300 супермаркетів у 22 областях України, з загальною площею більше 900 тисяч квадратних метрів та більш ніж 55 тисяч співробітників.

Супермаркети АТБ відрізняються професійним розташуванням товарів та оригінальним дизайном торгових залів.

Також однією з відмінних особливостей мережі є висока якість власного виробництва: готові страви, випічка, кондитерські вироби, м'ясо, риба, а також продукція виробництва під власними торговими марками Вигода™ та Varto™, а також розширена фреш-зона з фруктами та овочами.

Торгівля є однією з ключових складових ринку споживчих товарів і відображає стан економічного розвитку країни. Вона відповідає за координацію взаємодії між різними галузями і регіонами. Як найважливіший сегмент економічної діяльності у сфері торгівлі, це останній етап переміщення товарів та здійснення економічних обмінів між споживачами і виробниками. Вона задовольняє потреби населення у товарах і послугах і допомагає підтримувати

баланс між пропозицією і попитом. Торгівля також сприяє виникненню нових товарів та збільшенню обсягів виробництва, призводить до наповнення бюджетів на всіх рівнях, забезпечує зайнятість, сприяє зміцненню фінансової системи країни.

Збутова мережа в торгівлі є асоціацією бізнес-підрозділів, які створені юридичною особою, суб'єктом господарювання, на різних підставах. Ці підстави можуть включати вид діяльності (роздрібна, гуртова, гуртова та роздрібна торгівля, виробнича та торгова мережа), форму управління, власність та організаційно-правову форму з питань корпоративного, договірної або добровільного (партнерства) співробітництва [18]. Це визначає ступінь економічної незалежності бізнес-підрозділів, які є частиною цієї мережі. Метою цієї мережі є досягнення синергетичного ефекту та отримання максимального прибутку. Збутова мережа представляє собою набір роздрібних об'єктів, де проводиться роздрібна торгівля та/або гуртова торгівля товарами та послугами для клієнтів та їх структурних частин, таких як склади, транспортні засоби і виробничі підрозділи.

Мережа підтримує високий рівень лояльності клієнтів та впізнаваність свого бренду завдяки сучасним стандартам обслуговування та торговельного сервісу.

Компанія "АТБ-Маркет" розробила різноманітні відділи (підрозділи, групи) для забезпечення різних напрямків своєї торгівельно-господарської діяльності. Ці відділи включають комерцію, маркетинг, економіку, фінанси, розвиток мережі, кадри, технології та інші.

Комерційний відділ керує торговою зоною компанії «АТБ-Маркет», яка включає підрозділ закупівель, підрозділ продукції та внутрішній розподільчий центр. Підрозділ закупівель здійснює оптові закупівлі товарів у постачальників для задоволення потреб всієї внутрішньої мережі, використовуючи дані інших підрозділів про потреби та рух товарів по площах товарних груп. Розподільчий центр відповідає за організацію постачання товарів на рівні всієї торговельної організації та доставку закуплених товарів до магазинів у різних регіонах.

У компанії "АТБ-Маркет" підрозділ маркетингу складається з двох підвідділів - відділу маркетингових досліджень та рекламного відділу. Маркетингова служба "АТБ-Маркет" постійно займається аналізом та прогнозуванням конкурентно-ситуаційності на ринку і впроваджує рекламні заходи для стимулювання продажів.

Економічний підрозділ займається аналізом та плануванням, аналітичний підвідділ збирає та аналізує первинну інформацію, включаючи дані про частку нашої компанії на цільовому ринку. Плановий підвідділ співпрацює з маркетинговим, закупівельним та іншими відділами компанії "АТБ-Маркет". Також, розробляються плани розвитку компанії в цілому та окремих підрозділів та підвідділів у перспективі.

У компанії "АТБ-Маркет" фінансовий підрозділ складається з платіжного підвідділу і підвідділу кредитного забезпечення. Платіжний підвідділ відповідає за контроль правильності та своєчасності розрахунків з постачальниками згідно з умовами договорів та відвантажених поставок. Кредитний підвідділ обґрунтовує релевантність отримання кредиту, організовує його залучення за найвигіднішими умовами та стежить за своєчасним погашенням.

Підрозділ розвитку мережі "АТБ-Маркет" є спеціальним структурованим вертикальним підрозділом компанії, який об'єднує підвідділ мережі головного та регіональних центрів, а також менеджерів торгових точок. Він розробляє власну торговельну мережу та політику розвитку компанії, включаючи архітектурні і планувальні рішення, проектування та дизайн, а також забезпечення єдиних стандартів обслуговування.

Підрозділ кадрів "АТБ-Маркет" займається підбором, розстановкою, переведенням і розвитком персоналу, а також вирішенням соціальних питань, пов'язаних з персоналом.

Навіть під час пандемії коронавірусу, українські торгові мережі продовжують збільшувати свої продажі та розширювати торгові площі. Більшість компаній також не постраждала від початку повномасштабної війни. Торгівельні мережі поступово пристосовуються до нових умов бізнесу, а деякі активно

відкривають нові філії.

Таблиця 2.1.- Порівняльна таблиця активності FMCG ритейлерів за приростом торговельних площ в Україні за період 2020 р.

Компанія	Мережі	Сумарна торговельна площа, тис. кв. м	Приріст площі за рік, тис. кв. м
Fozzy Group	Сільпо, Фора, Fozzy, Le Silpo, Thrash!	543,7	37,9
АТБ - Маркет	АТБ, АТБ express	455,4	30,6
Ашан - Україна	Ашан, Мій Ашан	197,2	11,3
NOVUS Україна	NOVUS, NOVUS express	113,1	10,5
ЕКО	ЕКО – Маркет, Симпатик	99,2	2,6

Джерело: складено автором на основі [12]

Виходячи з інформації, вказаної в таблиці 2.1, можна стверджувати, що перше місце в Україні вже давно посідає компанія Fozzy Group. Незважаючи на те, що ТОВ «АТБ-маркет» має найбільшу роздрібну мережу в країні, воно займає лише друге місце за площею торговельних приміщень. За показниками, які ми розглянули, компанія, має тенденцію до скорочення розриву із Fozzy Group у довгостроковій перспективі.

Натомість «Fozzy Group» повністю зосереджується свої сили на розвитку в західному напрямленні. Нещодавно відкрилися нові відділення мережі «Сільпо» в Ужгороді, Львові та Червонограді, які розташовані в нових торгових центрах Rannonia, Fabrik та Майдан. Ще один ритейлер FMCG від Fozzy Group – «Thrash! ТРАШ!» - розпочав роботу в містах Новояворівськ, Трускавець та Рівне. Наразі у мережі Сільпо налічується приблизно 300 магазинів, а "Треш!" - 90. Однак слід зауважити, що різні компанії притримуються різних стратегій, де розширення торгової площі не завжди є головною метою.

У 2020 році темпи зростання мережі АТБ сповільнюються, оскільки компанія вирішила рухатися у напрямку оптимізації внутрішніх процесів та зосередитися на відновленні філій. Ця тенденція не є унікальною для «АТБ-маркет», оскільки вже близько 35% ритейлерів продуктового ринку відкрили нові роздрібні відділення у 2020 році. Крім того, протягом аналізованого періоду 18%

мережевих магазинів скоротили торгову площу, а 44% надали пріоритет оптимізуванню внутрішніх процесів.

Аналіз можливостей та загроз є важливим інструментом для стратегічного планування та прийняття рішень в сфері роздрібної торгівлі. В таблиці 2.2 проаналізовано можливості та загрози, які можуть вплинути на діяльність ТОВ «АТБ-Маркет». Цей аналіз допоможе підприємству розробити стратегію, яка дозволить використовувати можливості та мінімізувати ризики для подальшого успіху в інвестиційній привабливості.

Таблиця 2.2 - SWOT-аналіз можливостей та загроз ТОВ «АТБ-Маркет»

Сильні сторони	Слабкі сторони
має велику кількість супермаркетів у різних містах України, що забезпечує широкий охоплення ринку і доступ до багатьох клієнтів. розвиває власні торгові марки (Вигода™ та Varto™), що дозволяє підвищити маржу та контролювати якість товарів. пропонує широкий асортимент продуктів та послуг, включаючи власні бренди та різноманітні товари.	- ринок роздрібної торгівлі дуже конкурентний, і конкуренція може впливати на маржу та прибуток. - економічні коливання, такі як інфляція та економічна нестабільність, можуть вплинути на покупоспроможність споживачів - зміни в споживчих звичках та попиті можуть вимагати адаптації асортименту та послуг. - зміни у законодавстві та регулюванні можуть впливати на фінансовий стан підприємства та спосіб його діяльності.
Можливості	Загрози
- Відкриття нових супермаркетів у різних регіонах - Запуск нових товарних марок та підбірні продукти - Створення інтернет-магазину та онлайн-платформ - Додавання нових товарних категорій - Розширення послуг та асортименту послуг	- Конкуренція із сторони інших роздрібних мереж - Конкуренція від інших виробників - Конкуренція у сфері електронної комерції - Поширення товарів інших брендів в асортименті - Зміни в попиті на товари та послуги

Джерело: : складено автором на основі внутрішньої звітності та діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за період 2020-2022 роки.

Аналіз можливостей та загроз ТОВ «АТБ» вказує на те, що компанія має ряд сильних сторін, які включають розширену мережу супермаркетів, власні торгові марки, досвід та добру репутацію, а також широкий асортимент продуктів та послуг. Ці сильні сторони дозволяють підприємству мати велику кількість клієнтів та забезпечувати їм різноманітні товари та послуги.

Однак, на ринку роздрібно́ї торгівлі існує значна конкуренція, і ТОВ «АТБ» повинно бути готовим до викликів, пов'язаних з цією конкуренцією. Крім того, підприємство може бути вразливим перед змінами в економічних умовах, споживчих звичках та законодавстві.

Для досягнення подальшого успіху ТОВ «АТБ» повинно активно використовувати свої сильні сторони, такі як розширення мережі та розвиток власних брендів, та одночасно ефективно управляти слабкими сторонами, реагуючи на виклики та шукаючи можливості для покращення ефективності та конкурентоспроможності.

Таким чином, підсумовуючи вище проаналізовану інформацію, можна зробити висновки, що діяльність ТОВ «АТБ» працює достатньо ефективно. На підприємстві спостерігається позитивна динаміка, не зважаючи на збройну агресію на території держави, за показниками чистого прибутку, зростання показника рентабельності виробництва. Разом з тим, підприємство намагається використовувати наявні потужності та резерви для розширення виробництва та збільшення рівня прибутковості.

Підприємство активно інвестує у розвиток своїх матеріальних та нематеріальних активів. За останній період вона збільшила капітальні витрати, зокрема на придбання машин, обладнання та інших ресурсів, що свідчить про стратегічний підхід до розвитку виробництва.

Еволюція інвестиційної стратегії виявляється в тому, що компанія також вкладає значні кошти у капітальний ремонт, що підтримує і покращує ефективність існуючих активів. Це важливий крок для збереження конкурентоспроможності на ринку.

Підприємство використовує власні кошти для фінансування інвестиційних проєктів, що свідчить про її стійкість та фінансову стабільність.

З урахуванням зазначеного можна сказати, що еволюція інвестиційної стратегії ТОВ «АТБ-Маркет» полягає в постійному розвитку своєї матеріальної бази, удосконаленні існуючих активів та стратегічному використанні внутрішніх ресурсів для фінансування.

2.2 Аналіз фінансового стану та інвестиційної діяльності «АТБ»

ТОВ «АТБ-Маркет» позиціонує себе як мережа з доступними цінами, часто проводячи акції та знижки для приваблення і утримання клієнтів. Деякі магазини АТБ пропонують додаткові сервіси, як-от замовлення продуктів онлайн з доставкою на дім або можливість здійснення покупок через мобільний додаток.

З метою визначення ефективності функціонування ТОВ «АТБ-Маркет» проведемо аналіз основних техніко-економічних показників його діяльності, які наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - Основні економічні показники діяльності ТОВ «АТБ-Маркет»

Найменування показника	Роки			Відхилення	
	2020	2021	2022	абсолютне, ±	відносне, %
1	млн. грн	млн. грн	млн. грн	млн. грн	
Необоротні активи	21 063	26 446	23 102	2 039	9,68%
Оборотні активи	14 589	15 949	17 979	3 390	23,23%
Всього активи	35 652	42 395	41 081	5 429	15,22%
Власний капітал	1 902	4 531	4 980	3 078	161,8%
Нерозподілений прибуток	1 892	4 521	4 970	2 226	162,7%
Довгострокові зобов'язання	9 966	9 875	8 859	-1 107	-11,1%
Поточні зобов'язання	23 784	27 989	27 241	3 457	14,53%
Чистий дохід від реалізації	123 864	148 745	148 333	24 469	19,75%
Собівартість реалізованої продукції	92 748	110 486	110 721	17 973	19,38%
Адміністративні витрати	4 326	4 816	11 027	6 701	154,9%

Продовження табл. 2.3.

Найменування показника	Роки			Відхилення	
	2020	2021	2022	абсолютне, ±	відносне, %
1	млн. грн	млн. грн	млн. грн	млн. грн	
Витрати на збут	18 968	22 451	22 041	3 073	16,2%
Прибуток від операційної діяльності	8 175	11 907	4 626	-3 549	-43,41%
Прибуток до оподаткування	7 032	10 157	3 357	- 3 675	-52,26%
Чистий прибуток	5 769	8 329	2 528	-3 241	-56,18%
Коефіцієнт рентабельності активів, %	16,18%	19,96%	6,11%	-10,07%	
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, %	303,31%	175,16%	53,16%	-250,15%	
Коефіцієнт рентабельності продаж, %	4,66%	5,60%	1,70%	-2,96%	
Коефіцієнт рентабельності продукції, %	6,22%	33,97%	34,63%	28,41%	

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності та діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за період 2020-2022 роки.

У 2021 році звичайний операційний прибуток до оподаткування зріс на 3,125 млн. грн. (44,4%), що є вражаючим зростанням. Причиною такого зростання стало збільшення продажів компанії. За даними, продажі в 2021 році зросли на 24,881 млн. грн. (20,1%). Ці зміни призвели до належної організації та покращеного функціонування підприємства. Спочатку були укладені договори з постачальниками, чия продукція була прийнятною за ціною. Також надавалися відсоткові знижки при купівлі великої кількості товару. Важливу роль у формуванні прибутку відіграла стратегія цінової політики. Керівництво підприємства вирішило знизити ціни на споживчі товари. Це, разом з тим, що компанія займає близько 25% продукції основного попиту, призвело до високих результатів. Низькі ціни (дешевше, ніж у конкурентів) збільшили продажі цієї продукції. Прибутки зросли завдяки збільшенню кількості. Продукти продавалися швидше, закупівлі збільшувалися, витрати зростали не так швидко, прибуток і

споживча привабливість збільшувалися. Це є найголовнішим для будь-якої компанії. Проте вже в 2022 році звичайний операційний прибуток до оподаткування скоротився на 6,800 млн. грн. (-66,95%). Хоча при цьому слід зазначити, що продажі в 2022 році скоротилися всього на 412 млн. грн (-0,2%). Насамперед, це пов'язано зі значними операційними втратами через пошкодження або зруйнування певної кількості магазинів внаслідок бойових дій та ракетних обстрілів на території України. Також, порушення ланцюгів постачання, логістичних маршрутів, що призвело до додаткових витрат на транспортування товарів.

Собівартість реалізованої продукції збільшилася в 2021 році порівняно з 2020 роком на (19,1%), що становить 17,738 млн. грн. Таке зростання пов'язане із значним збільшенням обсягів виробництва. В 2022 році собівартість також збільшилася, проте несуттєво, всього на 235 млн. грн., але обумовити це зростанням обсягів виробництва не можна, оскільки вони навпаки трохи знизилися через повномасштабну війну. Збільшення збутових витрат на 18,36% у 2021 році, що становить 3,483 млн. грн пояснюється подорожчанням цін на паливо та зростанням вартості логістичних послуг. В 2022 році ці витрати трохи зменшилися через загальне зменшення продукції, що постачалася. Зростання загальногосподарських витрат (адміністративні) у 2021 році на 490 млн. грн (11,33%) є негативною тенденцією, проте таке збільшення можна аргументувати наростанням обсягу товарообороту, що напряду впливає на зростання чисельності працівників, а отже і зростання загальногосподарських витрат. Але у 2022 році збільшення адміністративних витрат становило 6,211 млн. грн (128,96%). Таке зростання більш ніж у 2 рази може аргументуватися зростанням витрат на оплату праці, зважаючи на складну економічну ситуацію та необхідність утримувати персонал, додатковими витратами на захист працівників та відновленням пошкоджених об'єктів інфраструктури. За проаналізований період жодних збитків підприємство не отримало.

Коефіцієнт рентабельності продажу у 2021 р. сягнув 5,60%. Зростання рівня рентабельності продажу залежить від того, що відсоток комерційного

доходу збільшується швидшими темпами, ніж відсоток витрат обігу. Аналізуючи коефіцієнт рентабельності продажів слід також проводити роздрібний аналіз по товарам і товарним угрупованням, використовуючи дані потоварного обліку реалізаційної продукції і витрат обігу. Це потрібно, щоб встановити найрентабельніші, низько- рентабельні і збиткові товари, ввести нові заходи щодо експансії закупівель і продажу товарів з високим рівнем рентабельністю. Але в 2022 році через стрімке зростання рівня витрат, рентабельність товарообігу вже становила 1,70%. Коефіцієнт рентабельності активів підприємства лежить в межах непоганих показників, так у 2021 році він сягав 19,96%, що говорить про ефективне використання активів підприємства. В 2022 році рівень рентабельності активів сильно скоротився порівняно з 2021 р., оскільки прибуток в цьому році мав стрімке зменшення, проте це аргументується лише складною гео-політичною ситуацією в країні, тому в цілому тенденція до збільшення цього показника є позитивним фактором та є наглядною. Рентабельність власного капіталу підприємства має дуже високий показник і у 2020 році він склав 303,31%, в 2021 – 175,16% це свідчить про безпосередньо ефективне розпорядження та вкладення коштів даного підприємства.

Фінансова стійкість ТОВ «АТБ-Маркет» визначається співвідношенням власного капіталу до позикового. Головною метою будь-якої підприємницької діяльності є отримання прибутку, який впливає на формування зареєстрованого капіталу, виконання бюджетних зобов'язань, фінансування інвестицій та платоспроможність підприємства. У ТОВ «АТБ-Маркет» довгострокові активи складають найбільшу частку в активах компанії, що є характерним для торгових компаній. На кінець 2022 року загальні активи ТОВ «АТБ-Маркет» зросли на 15,22% порівняно з 2020 роком і склали 41,081 млн. грн. Питома вага основних засобів зросла і становить 56,24% від загальної суми активів. Оборотні активи на кінець 2022 року становили 43,76%, з найбільшою часткою у запасах – 44,03%, з них товари – 97,55%. Коефіцієнт дебіторської заборгованості значно знизився через зменшення іншої поточної дебіторської заборгованості наприкінці 2022

року, що свідчить про наявність незначної частки заборгованості у компанії. Така структура активів вважається задовільною.

З метою визначення ефективності функціонування ТОВ «АТБ-Маркет» проведемо аналіз динаміки показників фінансового стану протягом трьох років, які наведені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників фінансового стану ТОВ «АТБ-Маркет» за 2020-2022 рр

Найменування показника	Роки		
	2020	2021	2022
1	2	3	4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,29	0,34
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,34	0,30	0,28
Коефіцієнт покриття (загальна ліквідність)	0,61	0,57	0,66
Коефіцієнт фінансової автономії	0,05	0,10	0,12
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-4,83	1,02	1,50
Коефіцієнт оборотності активів	3,47	3,81	3,55
Коефіцієнт оборотності запасів	14,44	15,57	13,51
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	26,59	46,27	109,44
Тривалість оборотності дебіторської заборгованості	38,47	7,78	3,29
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	14,44	4,94	4,95
Тривалість оборотності кредиторської заборгованості	24,93	72,87	72,72

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності та діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за період 2020-2022 роки

Найліквіднішою частиною оборотних активів є грошові кошти. Таким чином, стан грошових коштів напряму впливає на фінансовий стан підприємства. Частка грошових коштів в активах за 2021 рік збільшилась на 16,2%, що є позитивним фактором. Підприємству для нормального функціонування необхідно

мати такий рівень грошових коштів на балансі, щоб їх вистачало для покриття поточних платежів, оскільки невивистачання коштів робить компанію менш ліквідною і в неї зменшується можливість покриття першочергових платежів. Ліквідність підприємства свідчить про міцність його фінансового стану. В 2022 році частка оборотних коштів зросла ще на 6%.

В останні роки основними джерелами формування оборотних активів ТОВ «АТБ-Маркет» є залучення короткострокових позикових коштів. У 2020 році більше ніж половина оборотних активів формувалася через позикові кошти, це було зумовлено тим, що частка власного оборотного капіталу мала від'ємне значення. Отже, на підприємстві переважає радикальний підхід до фінансування оборотних активів. Оскільки висока частка оборотних активів фінансується через позиковий капітал, підприємство має залежність від зовнішніх джерел фінансування.

В компанії «АТБ» є два ключових фактора, що впливають на прибутковість оборотних активів:

- По-перше, збільшення прибутковості реалізації продукції, яке обумовлено швидшими темпами зростання прибутку порівняно до обсягів реалізації.
- По-друге, зростання коефіцієнту оборотності активів, яке пов'язується з тим, що обсяг реалізації продукції має стрімкіше зростання, ніж загальний обсяг активів.

В аналізованому нами підприємстві проглядається тенденція до зростання прибутковості оборотних активів. Реорганізація використання та збільшення швидкості обертання активів забезпечують зростання рентабельності оборотних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності дає змогу зрозуміти повну характеристику ліквідності підприємства, частку покриття короткострокових зобов'язань за рахунок усіх коштів в обігу протягом року. Діапазон для нормального функціонування підприємства має становити від 0,6-0,8. В 2020 році коефіцієнт становив 0,34 це свідчить, що у компанії недостатньо грошових активів для

відшкодування поточної заборгованості. Скорочення даного показника у 2021 році до 0,30 зумовлюється погіршенням забезпеченості високоліквідними оборотними активами для покриття заборгованості. Скорочення цього показника відбулось внаслідок зростання позикового капіталу. В 2022 році показник зменшився на 0,02, що дає занепокоєння щодо ліквідності підприємства в майбутньому.

Проміжним коефіцієнтом покриття називаються рівень покриття поточних зобов'язань лише завдяки дебіторської заборгованості та грошей і їх еквівалентів. Для нормального функціонування підприємства значення цього коефіцієнта має бути $> 1,0$. ТОВ «АТБ-Маркет» має значення цього коефіцієнту на рівні 0,6, що означає про недостатню наявність товарних запасів, які б нівелювали уразливість обігових коштів до інфляції. У аналізованій організації цей показник знаходився в рамках норми лише у 2016 році і становив 1,36, що говорить про зміну ринкової стратегії.

Коефіцієнт маневрування оцінює суттєвість впливу пертурбацій в кон'юктурі ринку та диверсифікації операційної діяльності на роботу підприємства. ТОВ «АТБ-Маркет» має негативне значення, що має тенденцію до зростання. Це визвано тим, що значення власного оборотного капіталу має від'ємне значення, що показує уразливість підприємства, яке не зможе реактивно відреагувати на різкі девіації в кон'юктурі ринку та нездатне до структурних трансформацій за рахунок довгострокових кредитів.

У 2021 році обсяг позикового капіталу ТОВ "АТБ-Маркет" збільшився на 4,114 млн. грн., що становить 13%. Це відбулося в цілому за рахунок збільшення поточних зобов'язань на 4,206 млн. грн. (102%), з яких найбільше зросли кредиторська заборгованість за товари на 3,280 млн. грн., та поточно кредиторська заборгованість з учасниками на 753 млн. грн. У 2022 році обсяг позикового капіталу зменшився на 1,764 млн. грн. (-4,66%), це відбулося в основному за рахунок зменшення обсягу кредиторської заборгованості за товари на 3,418 млн. грн. (-20,5%), та зменшенню довгострокових зобов'язань на 1,016 млн. грн. (-10,3).

Найбільшу частку в позиковому капіталі у 2022 році ТОВ "АТБ-Маркет" складають поточні зобов'язання – 66,31%, а саме кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 32,18%, а також довгострокові зобов'язання складають – 21,57% та забезпечення наступних витрат та платежів – 0,48%.

Рівень заборгованості розкриває структуру залучених інструментів в загальному обсягу активів компанії. Це дає змогу визначити економічну стійкість організації, та зробити відповідні рішення щодо її можливостей залучати додатковий капітал. В 2021 році цей показник мав високе значення, що каже залежність активів підприємства від покриття за рахунок позик. Збільшення даного показника у наступні роки може сильно збентежити кредиторів. Можливості організації розраховуватися з позиками та зобов'язаннями можна проаналізувати через коефіцієнт покриття боргу, оптимальний діапазон якого становить 1-1,5. Коефіцієнт покриття боргу ТОВ «АТБ-Маркет» становить 1,07 в 2021 році, що свідчить про своєчасне погашення боргів. Коефіцієнт 1,05 в 2022 році попадає в оптимальний діапазон, проте наявний ризик неповернення чи прострочки позикових зобов'язань. Безперечно негативним явищем є тенденція до зменшення цього коефіцієнту, що повідомляє про майбутню неможливість у домовлені строки погашати власні борги та зобов'язання.

За період, який досліджується, можна зрозуміти, що підприємство працює в основному за позикові гроші, не маючи достатнього покриття. За різких змін в діяльності компанії вона стає турбулентною до таких подій, тому наявна тенденція до скорочення даних показників є досить негативним явищем. Проте підприємство має позитивну репутацію у кредиторів, оскільки: по-перше, завчасно розраховується зі всіма зобов'язаннями; по-друге, має оптимальні значення покриття боргу.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на те, скільки разів за період дебіторська заборгованість була повністю реалізована у грошовому еквіваленті. В 2021 році значення цього коефіцієнту становило 46,27, а вже в 2022 році воно збільшилося більш ніж в два рази – 109,44. Це пов'язане з тим, що рівень дебіторської заборгованості в 2022 році значно зменшився, а чистий дохід

залишився на тому ж рівні. Щодо тривалості оборотності дебіторської заборгованості, то в 2021 році коефіцієнт становив 7,78, а вже в наступному році скоротився до 3,29, що є дуже позитивним значенням. Тривалість оборотності дебіторської заборгованості показує середню кількість днів, які займає підприємству для реалізації своїх дебіторських зобов'язань. Цей показник дозволяє оцінити швидкість збирання коштів від клієнтів.

Отже, ТОВ «АТБ-Маркет» має досить високу ефективність управління їхніми дебіторськими зобов'язаннями. В них наявне швидке збирання заборгованості, що позитивно впливає на ліквідність компанії і дозволяє зменшити ризик неплатоспроможності.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості вказує на те, скільки разів протягом звітного періоду компанія оплатила свої рахунки постачальникам та кредиторам. В 2021 році значення цього коефіцієнту становило 4,94, а в 2022 році воно майже не збільшилося – 4,95. Це пов'язане з тим, що рівень кредиторської заборгованості в 2022 році залишився на тому ж високому проміжку, а собівартість трохи збільшилася. Щодо тривалості оборотності кредиторської заборгованості, то в 2021 році коефіцієнт становив 72,87, а вже в наступному році скоротився до 72,72 що є позитивним значенням. Тривалість оборотності кредиторської заборгованості вказує на середній період, протягом якого компанія зберігає свої борги перед кредиторами. Цей показник дозволяє оцінити швидкість погашення позик та зобов'язань перед кредиторами та постачальниками.

Отже, ТОВ «АТБ-Маркет» має досить посередковану ефективність управління їхніми кредиторськими зобов'язаннями. В них наявне середнє збирання заборгованості, проте також проявляється стагнація, оскільки зміни 2022 порівняно з 2021 були мінімальним, що може насторожити постачальників та кредиторів.

Коефіцієнт оборотності запасів вказує на те, як швидко компанія обертає свої запаси. В 2021 році значення цього коефіцієнту становило 15,57 а в 2022 році він скоротився до – 13,51. Це пов'язане з тим, що рівень частка в 2022 році

збільшився. Щодо тривалості оборотності запасів, то в 2021 році коефіцієнт становив 23,44, а вже в наступному році скоротився до 27,02, що запаси компанії в середньому реалізовувались і поповнювались 13-14 разів на рік, що відповідає високим результатам. Тривалість оборотності запасів вказує, що запаси в середньому знаходяться на складі близько місяця перед їх реалізацією.

Отже, ТОВ «АТБ-Маркет» має досить непогану ефективність управління їхніми запасами. Виходячи зі значень показників, можна стверджувати, що на підприємстві існує ефективне управління товарними запасами та мінімізація витрат на їх зберігання.

Компанія «АТБ» та її відділи забезпечують зайнятість понад 50 тис. українців, причому у 2022 році розширення мережі супермаркетів призвело до створення понад 5,5 тис. нових робочих місць.

Основними завданнями підприємств щодо вищевказаних планів та здійснення інвестиційної діяльності є:

- скласти стратегію інвестування для компанії в контексті основної стратегії;
- розробити концептуальні основи та принципи формування інвестиційної політики, яка відповідатиме інноваційним стратегіям;
- планувати та створювати базисні програми інвестиційної діяльності;
- обґрунтовувати різнобічні масштабні інноваційні проєкти для експансії або диверсифікації діяльності організації;
- визначити джерела ресурсів для забезпечення виконання нововведених концепцій та проєктів;
- розвивати організаційні структури, що сприймають інноваційні зміни.

Успішне втілення інноваційних проєктів в значній мірі залежить від того, як забезпечуються фінансовими ресурсами.

Таблиця 2.5 – Залучення капітальних інвестицій ТОВ «АТБ-Маркет»,
млн.грн

Найменування	Освоєно за рік	Питома вага %
Матеріальні активи	1 801	91,65
Нематеріальні активи	164	8,35
Всього	1 965	100,0

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності та діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за період 2020-2022 роки

З таблиці 2.5 видно, що найбільше інвестовано в матеріальні активи, що становить 91,66 % інвестиційного капіталу підприємства. Розподіл капітальних інвестицій ТОВ «АТБ-Маркет», які освоєні у 2022 році, прослідковуємо в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Розподіл капітальних інвестицій ТОВ «АТБ-Маркет», які освоєні у 2022 році

Показники	Всього млн. грн.	У тому числі	
		Нові активи	Капітальний ремонт/модернізація
Капітальні інвестиції у матеріальні активи	1 697	1 425	272
Нежитлові будівлі	1 008	847	161
Машини та обладнання	513	430	82
Транспортні засоби	177	148	29
Інші матеріальні активи	291	244	46
Капітальні інвестиції у нематеріальні активи	181	152	29
Права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності	141	119	23
Програмне забезпечення	40	33	7
Разом	2 169	1 821	347

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності та діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за період 2020-2022 роки

З таблиці 2.6 можна побачити, що організація витратила 2,169 млн. грн. на придбання нових активів, з яких 1 988 млн. грн. (91,65%) були спрямовані на матеріальні активи, а решта 181 млн. грн. — на нематеріальні активи.

Розглядаючи структуру придбань капітальних інвестицій в основні засоби, можна стверджувати, що найбільше витрат пішло на нежитлові приміщення – 1 008 млн. грн. (59,4%), машин, обладнання та інвентарю було придбано на суму

513 млн. грн. (30,25%). Також, досить вагому частку (17,2%) в структурі матеріальних активів займають інші матеріальні активи, на них витрати 291 млн. грн.

Розглядаючи структуру придбань капітальних інвестицій у нематеріальні активи, можна стверджувати, що найбільше витрат пішло на права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності – 141 млн. грн. (78,1%), програмне забезпечення було придбано на суму 40 млн. грн. (22%), що становить досить вагому частку в структурі нематеріальних активів.

Отже, більшість капітальних інвестицій було спрямовано на придбання нежитлових будівель. Це свідчить про наміри підприємства активно інвестувати у розвиток своєї матеріально-технічної бази, також про прагнення оновлення своїх виробничих фондів та підвищення продуктивності кажуть значні інвестиції в машини, обладнання та інвентар, майже на рівні третини від загальної суми інвестицій в матеріальні активи.

Інвестиції в нематеріальні активи (8%) залишаються на відносно низькому рівні. Це може бути пов'язано з тим, що підприємство не усвідомлює важливість таких інвестицій для своєї конкурентоспроможності, проте такі показники вважаються нормативними в торговельних галузях.

Також слід зауважити, що рівень модернізації сягає всього близько 16%, що каже про більше заохочення розширення своїх виробничих потужностей, аніж у модернізацію виробництва та готовності інвестувати в оновлення своїх старих активів. Можливо, при розширенні доступних програм державної підтримки, підприємства більш охоче залучали власні кошти у модернізацію та капітальний ремонт старих активів.

Важливим етапом аналізу інвестиційної діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «АТБ-Маркет» є оцінка динаміки і структури грошового інвестиційного потоку (табл. 2.7). Аналіз руху грошового потоку від інвестиційної діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» допомагає оцінити, як компанія використовує свої фінансові ресурси для інвестицій у довгострокові активи.

Таблиця 2.7 – Динаміка грошового інвестиційного потоку ТОВ «АТБ-Маркет»

Найменування показника	Роки			Відхилення	
	2020	2021	2022	абсолютне, ±	відносне, %
1	млн. грн	млн. грн	млн. грн	млн. грн	
Надходження від реалізації необоротних активів	13	5	15	10	207%
Надходження від отриманих відсотків	138	205	384	179	87%
Надходження від погашення позик	2 246	3 024	1 819	-1 205	-40%
Витрачання на придбання необоротних активів	6 693	6 693	2 168	-4 524	-68%
Витрачання на надання позик	0	0	805	805	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	-4 066	-3 459	-756	2 703	-78%

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності та діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за період 2020-2022 роки.

Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» виникає внаслідок реалізації / придбання необоротних активів, отримання / сплати відсотків за позиками, а також за рахунок погашення позик. Так, у 2022 році чистий грошовий інвестиційний потік ТОВ «АТБ-Маркет» зменшився на 2 703 млн. грн (або на 78%) за рахунок значного скорочення інвестицій у придбання необоротних активів – на 4 524 млн. грн (або на 68%), що свідчить про згортання інвестиційних проектів з масштабування, розширення, оновлення та модернізації діяльності досліджуваного підприємства. Для виявлення основних факторів зміни грошового потоку проведемо факторний аналіз.

Факторний аналіз зміни грошового інвестиційного потоку у 2022 році відображено на рисунку. 2.1.

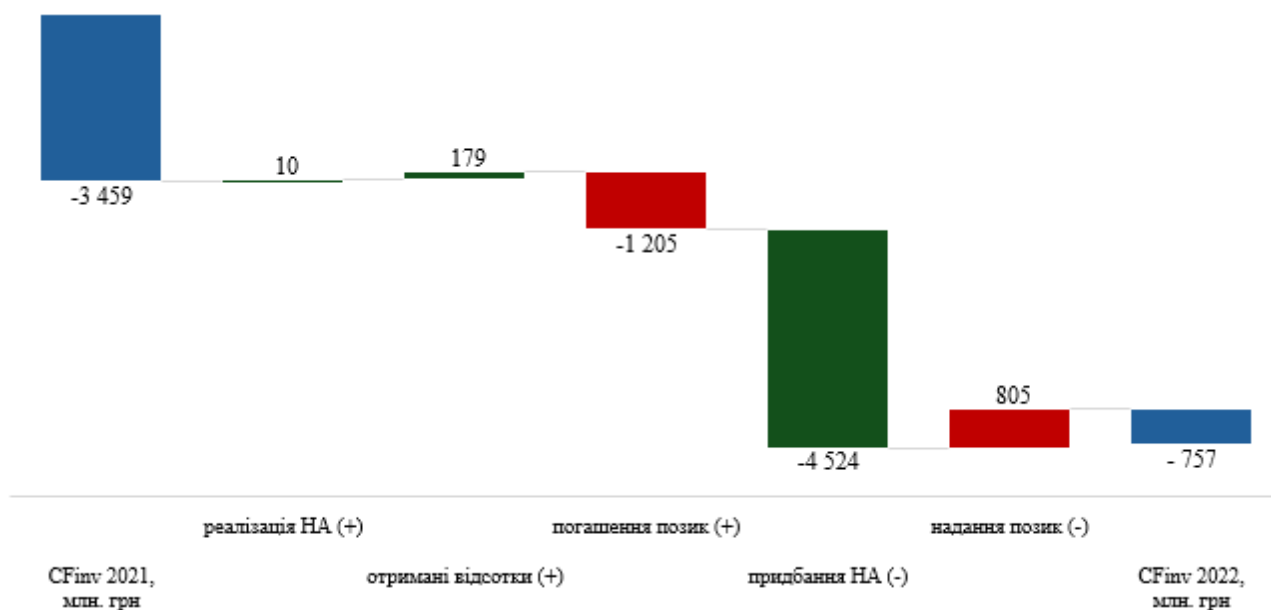


Рисунок 2.1 – Факторний аналіз зміни грошового інвестиційного потоку ТОВ «АТБ-Маркет» у 2022 році

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності та діяльності ТОВ «АТБ-Маркет» за період 2020-2022 роки.

Отже, у 2022 році чистий грошовий інвестиційний потік склав -757 млн. грн., зменшившись у порівнянні з 2021 роком за модулем на 2 703 млн. грн. за рахунок значного скорочення інвестиційних витрат, а саме – придбання необоротних активів на 4 524 млн. грн. та зниження надходжень від погашення позик. Зокрема, зросли інвестиційні витрат з надання позик – на 805 млн. грн.

Таким чином, досліджуване ТОВ «АТБ-Маркет» є активним інвестором у проекти з масштабування діяльності, модернізації та оновлення наявної збутової мережі. При цьому, слід зауважити, що у 2022 році темпи інвестування у проекти були значно скорочені через повномасштабне вторгнення та військові дії на території України. Однак, за умов стабілізації ситуації, припинення військових дій ТОВ «АТБ-Маркет» має амбітні плани із розширення своєї діяльності, відкриття нових магазинів на регіональних ринках, реалізації проекту зі створення власного торговельного бренду.

2.3 Оцінка економічної ефективності інвестиційних проєктів «АТБ» та моделювання їх окупності

Детальний аналіз звіту з управління ТОВ «АТБ-Маркет» дозволив нам ідентифікувати основні стратегічні напрямки розвитку досліджуваного підприємства. Серед них:

- розширення мережі фірмових магазинів АТБ: торговельна мережа АТБ може інвестувати у будівництво нових магазинів або філіалів для розширення своєї присутності на ринку або входу на нові регіональні ринки;

- оновлення та модернізація існуючих магазинів АТБ: інвестиції у модернізацію та покращення існуючої інфраструктури можуть підвищити зручність для клієнтів і оптимізувати операційні процеси;

- розвиток і просування власної торговельної марки «Розумний вибір»: інвестування у створення власних товарів або бренду «Розумний вибір» може допомогти торговельній мережі АТБ знизити залежність від постачальників та підвищити маржинальність;

- розширення логістичних систем АТБ: інвестиції у власні логістичні системи, такі як складське обладнання, транспортні засоби та інформаційні технології, можуть знизити витрати на постачання та збільшити ефективність поставок;

- впровадження технологічних інновацій АТБ: інвестиції у нові технології, такі як системи автоматизації складу, онлайн-платформи для електронної торгівлі та аналізу даних, можуть підвищити ефективність операцій та покращити обслуговування клієнтів.

Розглянемо детальніше основні 3 напрямки із визначених стратегічних напрямів розвитку ТОВ «АТБ-Маркет», ідентифікувавши цілі, економічний ефект кожного з проєктів та оцінивши інвестиційну привабливість.

Стратегічний напрям розвитку І «Розширення мережі фірмових магазинів АТБ»: реалізація інвестиційного проекту з будівництва фірмового магазину АТБ на регіональному ринку одного з міст України.

Мета проекту: розширення покриття мережі АТБ, що дозволить забезпечити більшу доступність та зручність для клієнтів. Додаткове місце для торгівлі також створить можливість для залучення нових клієнтів та збільшення обсягів продажів. Крім того, будівництво фірмового магазину може підвищити конкуренто-спроможність мережі на ринку, сприяючи розширенню асортименту товарів і поліпшенню сервісу для споживачів.

Обсяг інвестицій: 80 млн. грн.

Економічний ефект для компанії: капіталізація компанії АТБ за рахунок отримання додаткового прибутку.

Соціально-економічний ефект для стейкхолдерів:

- стимулювання регіональної економіки: будівництво магазину створить робочі місця під час будівництва і пізніше під час експлуатації, сприяючи економічному розвитку місцевої територіальної громади;

- підвищення інвестиційної привабливості регіону: проект може привернути нові інвестиції в регіон у зв'язку з будівництвом магазину та його подальшою експлуатацією;

- посилення конкурентоспроможності регіонального ринку: наявність фірмового магазину АТБ може сприяти конкуренції на ринку, що в свою чергу може призвести до покращення якості товарів і послуг, а також до зниження цін на користь споживачів.

Оцінка економічної ефективності інвестиційного проекту відображена у формі аналізу дисконтованих грошових потоків у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – DCF-модель оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту з будівництва фірмового магазину АТБ на регіональному ринку

Показник	Од. вим.	Період					
		0	1	2	3	4	5
Обсяг інвестицій у реалізацію проекту	тис.грн.	-80 000					
Додаткові щорічні операційні витрати, пов'язані з функціонування магазину	тис.грн.		13 000	13 000	13 000	13 000	13 000
Додатковий щорічний операційний дохід, отриманий в результаті функціонування магазину	тис. грн.		36 000	36 000	36 000	36 000	36000
Економічний ефект (додатковий маржинальний прибуток)	тис. грн.		23 000	23 000	23 000	23 000	23 000
Грошовий потік (CF)	тис.грн.	-80 000	23 000	23 000	23 000	23 000	23 000
Коефіцієнт дисконтування (ставка дисконтування прийнята на рівні 12%)		1,0000	0,8929	0,7972	0,7118	0,6355	0,5674
Грошовий потік (DCF)	тис.грн.	-80 000	20 536	18 335	16 371	14 617	13 051
Кумулятивний DCF	тис.грн.	-80 000	-59 464	-41 129	-24 758	-10 141	2 910
Кількість років окупності	років	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,8

Показники економічної ефективності проекту

Термін окупності (PP)	3,48
Термін окупності (DPP)	5,78
Чиста приведена вартість (NPV)	2 910
Внутрішня норма дохідності (IRR)	13%
Індекс рентабельності (ROI)	0,04

Джерело: розраховано автором.

Отже, проект з будівництва фірмового магазину АТБ на регіональному ринку одного з міст України за зазначених умов є прийнятним, враховуючи, що чиста приведена вартість $NPV > 0$, тобто вивільнений додатковий грошовий потік

(free cash-flow) складе 2 910 млн. грн. у п'ятирічному циклі реалізації проекту, $IRR > r$ та $ROI > 1,0$. При цьому, інвестиції повністю будуть окуплені за 3,5 роки (за недисконтованим методом оцінки окупності) або за 5,8 років (за дисконтованим методом оцінки окупності).

Зауважимо, що під час оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, інвестиційному аналізу обов'язково необхідно здійснювати моделювання окупності проекту за умов зміни макроекономічних (неконтрольованих) параметрів. У випадку даного проекту – це додатковий щорічний операційний дохід. Поруч з цим, ТОВ «АТБ-Маркет» повинна реагувати на зміну макроекономічних параметрів відповідною зміною рівня понесених витрат. Здійснимо аналіз чутливості окупності проекту від зміни макроекономічних параметрів, розробивши відповідну матрицю у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Матриця окупності проекту з будівництва фірмового магазину АТБ на регіональному ринку за умов зміни вартісних параметрів

Зміна додаткового щорічного операційного доходу	Зміна додаткових щорічних операційних витрат				
	-10%	-5%	0%	+5%	+10%
-10%	3,86	3,99	4,12	4,27	4,42
-5%	3,56	3,66	3,77	3,89	4,02
0%	3,29	3,38	3,48	3,58	3,69
+5%	3,07	3,14	3,23	3,31	3,40
+10%	2,87	2,94	3,01	3,08	3,16

Джерело: розраховано автором.

То ж, зміна лише додаткового щорічного операційного доходу на 10% впливає на зміну терміну окупності проекту від -0,47 років зменшення до 0,64 років зростання. Зміна лише додаткових щорічних операційних витрат на 10% впливає на зміну терміну окупності проекту від -0,19 років зменшення до 0,21 років зростання. У свою чергу, одночасна зменшення і доходів, і витрат на 10% продовжує термін окупності проекту на 0,39 років, а одночасне зростання і доходів, і витрат на 10% скорочує термін окупності проекту на 0,32 роки.

Стратегічний напрям розвитку 2 «оновлення та модернізація існуючих магазинів АТБ»: реалізація інвестиційного проекту з модернізації системи управління магазинами АТБ.

Мета проекту: проект має на меті поліпшення ефективності та продуктивності управління магазинами цієї торговельної мережі. Шляхом впровадження сучасних технологій та методів управління, таких як автоматизація процесів, впровадження системи управління запасами, впровадження системи аналізу даних тощо, проект спрямований на оптимізацію робочих процесів, зниження витрат і підвищення ефективності управління магазинами мережі АТБ.

Обсяг інвестицій: 10 млн. грн.

Економічний ефект для компанії: скорочення операційних витрат на функціонування магазину.

Соціально-економічний ефект для стейкхолдерів:

- підвищення продуктивності: модернізація системи управління дозволить оптимізувати робочі процеси, що призведе до підвищення продуктивності праці та зниження часу, необхідного для виконання рутинних завдань;
- покращення обслуговування клієнтів: оптимізована система управління дозволить більш швидко та ефективно обробляти замовлення, реагувати на попит та забезпечувати краще обслуговування для клієнтів;
- підвищення конкурентоспроможності: завдяки модернізації управління магазинами, АТБ може зміцнити своє позиціонування на ринку, привернути нових клієнтів та збільшити лояльність існуючих.

Оцінка економічної ефективності інвестиційного проекту відображена у формі аналізу дисконтованих грошових потоків у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – DCF-модель оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту з модернізації системи управління магазинами АТБ

Показник	Од. вим.	Період					
		0	1	2	3	4	5
Обсяг інвестицій у реалізацію проекту	тис.грн.	-10 000					
Економічний ефект (скорочення операційних витрат)	тис. грн.		3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Грошовий потік (CF)	тис.грн.	-10 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Коефіцієнт дисконтування (ставка дисконтування прийнята на рівні 12%)		1,0000	0,8929	0,7972	0,7118	0,6355	0,5674
Грошовий потік (DCF)	тис.грн.	-10 000	2 679	2 392	2 135	1 907	1 702
Кумулятивний DCF	тис.грн.	-10 000	-7 321	-4 930	-2 795	-888	814
Кількість років окупності	років	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,5

Показники економічної ефективності проекту

Термін окупності (PP)	3,33
Термін окупності (DPP)	5,52
Чиста приведена вартість (NPV)	814
Внутрішня норма дохідності (IRR)	15%
Індекс рентабельності (ROI)	0,08

Джерело: розраховано автором.

Отже, проект з модернізації системи управління магазинами АТБ за зазначених умов є прийнятним, враховуючи, що чиста приведена вартість $NPV > 0$, тобто вивільнений додатковий грошовий потік (free cash-flow) складе 814 млн. грн. у п'ятирічному циклі реалізації проекту, $IRR > r$ та $ROI > 1,0$. При цьому, інвестиції повністю будуть окуплені за 3,3 роки (за недисконтованим методом оцінки окупності) або за 5,5 років (за дисконтованим методом оцінки окупності).

Здійснимо аналіз чутливості окупності проекту від зміни параметрів, розробивши відповідну матрицю у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Матриця окупності проекту з будівництва фірмового магазину АТБ з модернізації системи управління магазинами АТБ

Зміна скорочення операційних витрат	Окупність проекту
-10%	3,00
-5%	3,17
0%	3,33
5%	3,50
10%	3,67

Джерело: розраховано автором.

То ж, враховуючи наявність лише одного драйверу проекту, що визначає його економічний ефект, то відповідно його зміна від -10% до +10% призведе до зміни окупності проекту від зростання на 0,33 роки до скорочення на 0,33 роки.

Стратегічний напрям розвитку 3 «розвиток і просування власної торговельної марки «Розумний вибір»: реалізація інвестиційного проекту з придбання лінії фасування та пакування продукції під власною торговельною маркою «Розумний вибір».

Мета проекту: проект спрямований на розвиток та розширення асортименту продукції, яку пропонує компанія під своєю власною маркою. Придбання лінії фасування та пакування дозволить ТОВ «АТБ-Маркет» упаковувати та маркувати свою продукцію відповідно до власних стандартів якості та дизайну. Це може сприяти підвищенню конкурентоспроможності компанії на ринку, залученню нових клієнтів та збільшенню обсягів продажів за рахунок розширення асортименту та підвищення рівня обслуговування клієнтів. Також цей проект може стати основою для позиціонування компанії як виробника якісної продукції під власною маркою, що сприятиме формуванню позитивного іміджу та підвищенню довіри споживачів..

Обсяг інвестицій: 30 млн. грн.

Економічний ефект для компанії: отримання додаткової маржі в реалізації продукції (за рахунок унікальних видів пакування, розширення асортименту тощо).

Соціально-економічний ефект для стейкхолдерів:

– підвищення якості продукції: власна лінія фасування та пакування дозволить контролювати якість кожного етапу виробництва, забезпечуючи високий стандарт якості продукції під торговельною маркою "Розумний вибір"; це може позитивно позначитися на репутації ТОВ «АТБ-Маркет» та задоволенні споживачів;

– розширення асортименту: завдяки новій лінії фасування та пакування компанія зможе розширити асортимент продукції під своєю торговельною маркою. це створить можливість для компанії привернути нових клієнтів та задовольнити різноманітні потреби споживачів;

– підвищення конкурентоспроможності: володіння власною лінією фасування та пакування дозволить компанії стати більш гнучкою та конкурентоспроможною на ринку, забезпечуючи швидкі та ефективні реакції на зміни попиту та вимог споживачів;

– контроль над виробничим процесом: власна лінія фасування та пакування дасть компанії більший контроль над виробничим процесом, включаючи терміни та якість виготовлення продукції. це дозволить забезпечити стабільність та надійність в постачанні продукції.

Оцінка економічної ефективності інвестиційного проекту відображена у формі аналізу дисконтованих грошових потоків у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – DCF-модель оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту з придбання лінії фасування та пакування продукції під власною торговельною маркою «Розумний вибір»

Показник	Од. вим.	Період					
		0	1	2	3	4	5
Обсяг інвестицій у реалізацію проекту	тис.грн.	-30 000					
Додаткові щорічні операційні витрати, пов'язані з функціонування магазину	тис.грн.		3 000	3 000	3 000	3 000	000
Додатковий щорічний операційний дохід, отриманий в результаті функціонування магазину	тис. грн.		15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Економічний ефект (додатковий маржинальний прибуток)	тис. грн.		12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Грошовий потік (CF)	тис.грн.	-30 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Коефіцієнт дисконтування (ставка дисконтування прийнята на рівні 12%)		1,0000	0,8929	0,7972	0,7118	0,6355	0,5674
Грошовий потік (DCF)	тис.грн.	-30 000	10 714	9 566	8 541	7 626	6 809
Кумулятивний DCF	тис.грн.	-30 000	-19 286	-9 719	-1 178	6 448	13 257
Кількість років окупності	років	1,0	1,0	1,0	1,0	0,2	-

Показники економічної ефективності проекту

Термін окупності (PP)	2,50
Термін окупності (DPP)	4,15
Чиста приведена вартість (NPV)	13 257
Внутрішня норма дохідності (IRR)	29%
Індекс рентабельності (ROI)	0,44

Джерело: розраховано автором.

Отже, проект з придбання лінії фасування та пакування продукції під власною торговельною маркою «Розумний вибір» за зазначених умов є прийнятним, враховуючи, що чиста приведена вартість $NPV > 0$, тобто

вивільнений додатковий грошовий потік (free cash-flow) складе 13 257 млн. грн. у п'ятирічному циклі реалізації проекту, $IRR > r$ та $ROI > 1,0$. При цьому, інвестиції повністю будуть окуплені за 2,5 роки (за недисконтованим методом оцінки окупності) або за 4,15 років (за дисконтованим методом оцінки окупності).

Здійснимо аналіз чутливості окупності проекту від зміни макроекономічних параметрів, розробивши відповідну матрицю у табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Матриця окупності проекту з придбання лінії фасування та пакування продукції під власною торговельною маркою «Розумний вибір» за умов зміни вартісних параметрів

Зміна додаткової щорічної маржі	Зміна додаткових щорічних операційних витрат				
	-10%	-5%	0%	+5%	+10%
-10%	2,78	2,82	2,86	2,90	2,94
-5%	2,60	2,63	2,67	2,70	2,74
0%	2,44	2,47	2,50	2,53	2,56
+5%	2,30	2,33	2,35	2,38	2,41
+10%	2,17	2,20	2,22	2,25	2,27

Джерело: розраховано автором.

То ж, зміна лише додаткової щорічної маржі на 10% впливає на зміну терміну окупності проекту від -0,36 років зменшення до 0,28 років зростання. Зміна лише додаткових щорічних операційних витрат на 10% впливає на зміну терміну окупності проекту від -0,06 років зменшення до 0,06 років зростання. У свою чергу, одночасна зменшення і маржі, і витрат на 10% подовжує термін окупності проекту на 0,28 років, а одночасне зростання і маржі, і витрат на 10% скорочує термін окупності проекту на 0,23 роки.

Отже, порівняльна оцінка економічної ефективності запропонованих проектів ТОВ «АТБ-Маркет» згрупована у табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Показники економічної ефективності інвестиційних проектів ТОВ «АТБ-Маркет»

Показник	Проекти		
	будівництво фірмового магазину АТБ на регіональному ринку одного з міст України	модернізація системи управління магазинами АТБ	придбання лінії фасування та пакування продукції під власною торговельною маркою «Розумний вибір»
Термін окупності (PP)	3,48	3,33	2,50
Термін окупності (DPP)	5,78	5,52	4,15
Чиста приведена вартість (NPV)	2 910	814	13 257
Внутрішня норма дохідності (IRR)	13%	15%	29%
Індекс рентабельності (ROI)	0,04	0,08	0,44

Джерело: систематизовано автором.

Таким чином, за показниками економічної ефективності найбільш доцільним до прийняття та реалізації є проект з придбання лінії фасування та пакування продукції під власною торговельною маркою «Розумний вибір». Поруч з цим, команді проекту варто врахувати можливі ризики, що можуть виникнути в процесі реалізації та функціонування проекту. Перш за все, фінансові ризики включають в себе можливість високої вартості обладнання та витрат на його установку та підтримку. Невдачі апаратури або проблеми з її роботою можуть призвести до додаткових витрат на ремонт та заміну.

Технічні ризики включають в себе можливість несправності або несумісності нового обладнання з існуючими процесами виробництва. Це може призвести до перерв у виробництві та затримок у виготовленні продукції, що вплине на терміни поставок та задоволення клієнтів.

Крім того, існує ризик неприйняття ринком нової упаковки або недостатньої популярності продукції під новою торговельною маркою. Це може призвести до низької використаності обладнання та втрат на інвестицію.

Управлінські ризики також можуть виникнути в результаті неефективного управління проектом, недостатньої кваліфікації персоналу або непрофесійного підходу до впровадження нових технологій.

Загалом, успішна реалізація цього проекту вимагатиме комплексного аналізу ризиків та вчасного прийняття заходів для їх запобігання та мінімізації.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

3.1 Сучасні виклики та можливості інвестиційної діяльності корпорацій

Глобалізація в економіці означає зростання взаємозалежності національних економік у всьому світі. Це досягається шляхом збільшення обсягів та швидкості переміщення товарів, послуг, технологій, робочої сили та капіталу через кордони країн. Розвиток світового ринку, особливо після Другої світової війни, разом із значним зростанням торгівлі та пересуванням капіталу, а також покращенням транспортних та комунікаційних засобів, все більше зближує різні економіки та залучає їх до глобалізованої світової економічної системи. [39].

Важливим фактором, що сприяє глобалізації, є прийняття більшістю країн моделі ринкової економіки, що передбачає свободу підприємництва. Економічні угоди між організаціями або урядами різних країн також сприяють розвитку глобалізації.

Сучасні виклики та можливості інвестиційної діяльності корпорацій визначаються різноманітними факторами, що включають нестабільність інституціонального середовища, невизначеність валютного курсу, а також несприятливий інвестиційний клімат у деяких країнах. Ці виклики можуть вплинути на стратегії корпорацій і вимагатимуть від них адаптації до нових умов.

Одним із основних викликів є нестабільність інституціонального середовища, яка може призвести до неспокійних умов для бізнесу та інвестицій [11]. Корпорації повинні бути готові до можливих змін у законодавстві, регулюючому середовищі та політичних умовах.

Ще одним викликом є невизначеність валютного курсу, яка може вплинути на прибутковість та ризик інвестиційних проектів корпорацій. Корпорації повинні розробляти стратегії з урахуванням можливих змін у валютному ринку та захистувати свої інтереси від валютних ризиків.

Незважаючи на ці виклики, існують і значні можливості для інвестиційної діяльності корпорацій. Зокрема, розвиток нових технологій та ринків може створити нові можливості для інвестування у інноваційні проекти. Крім того, розширення міжнародного бізнесу може дати можливість корпораціям диверсифікувати свої інвестиції та збільшити свою присутність на світових ринках.

Усі ці виклики та можливості вимагають від корпорацій гнучкості, стратегічного мислення та здатності до адаптації до змін у зовнішньому середовищі [33]. Ті компанії, які зможуть ефективно відповісти на ці виклики та використати наявні можливості, матимуть перевагу у конкурентній боротьбі на ринку.

Однією з глибоких стадій глобалізації є економічна інтернаціоналізація, яка передбачає виведення економічної діяльності та функціонування підприємств за межі національної економіки з метою оптимізації виробництва та розширення ринків збуту.

Особливості інтернаціоналізації сприяють зростанню значення міжнародного поділу праці, економічної спеціалізації та кооперації. Економічна політика уряду адаптується до нових умов, обумовлених зміцненою економічною залежністю від інших учасників на світовій економічній арені та зростаючою міжнародною мобільністю факторів та кінцевих результатів виробничого процесу..

Глобалізація також сприяє формуванню тісних економічних взаємозв'язків між державами. Транснаціоналізація у світовому господарстві стає основною формою інтернаціоналізації. Вона характеризується активним переміщенням капіталу, торгових та інформаційних потоків між країнами. Транснаціональні

корпорації виступають як головні агенти цих змін, що мають значний вплив на світову економіку.

Національне багатство, у великій мірі, обумовлене ефективністю інституційного середовища, що оточує інвестиційний процес. Розвиток інфраструктури інвестиційного ринку має значний вплив на можливості та результативність портфельного інвестування, а також на диверсифікацію джерел, форм і методів фінансування капітальних проектів. Це визначає темпи та масштаби модернізації, реконструкції та технічного переозброєння основного капіталу, а також забезпечує приріст оборотних коштів.

Україна характеризується квазіринковим характером як формальних, так і неформальних інститутів інвестиційної діяльності. Це проявляється у обмеженій різноманітності форм, джерел і методів інвестиційного забезпечення національного багатства. Додатково, відсутність відповідних мотивацій у вітчизняних великих підприємців для інвестування у проекти оновлення основного капіталу, зокрема у фінансування інноваційних проектів, призводить до великої частки прибутку, який відправляється в офшорні резиденції замість інвестування в економіку країни.

Більше того, нестабільність та недоліки наявних ринкових інститутів спільного інвестування в Україні спричиняють постійний інвестиційний дефіцит у більшості сегментів національної економіки [21]. Це відбувається через недостатню конкурентну обстановку на інвестиційному ринку, асиметрію інформації для потенційних інвесторів, а також обмеженість інституціональних механізмів для залучення та освоєння інвестиційних ресурсів, включаючи іноземні.

Сучасні думки щодо зростаючої взаємозалежності суб'єктів світової економіки можуть різнитися значно. Деякі експерти, зокрема прихильники антиглобалістського руху, відверто критикують існуючу стадію та подальше підсилення економічних зв'язків, аргументуючи це практичною втратою самостійності у прийнятті рішень та відчутним тиском більш сильних гравців на

міжнародній арені. Водночас, не можна не визнати, що у процесі транснаціоналізації існують як позитивні, так і негативні аспекти.

Транснаціональні корпорації мають суттєвий вплив на ті країни, де знаходяться їхні філії. Позитивні аспекти такої присутності, насамперед, включають збільшення обсягів виробництва товарів та послуг, що призводить до позитивних змін у економіці. Місцеві ринки, коли створюється виробництво товарів, які раніше імпортувалися, стають менш залежними від зовнішніх постачальників. Крім того, інвестиції ТНК в економіку приймаючої країни сприяють її модернізації та підвищенню рівня розвитку. Надходження податків від цих компаній також може забезпечити додаткові ресурси для покращення виробництва. Крім того, капіталовкладення в нові технології сприяють швидкому технічному прогресу, що допомагає знижувати витрати та підвищувати продуктивність праці.

Створення дочірніх підприємств транснаціональних корпорацій також приносить користь, забезпечуючи нові робочі місця та підвищуючи рівень кваліфікації працівників. Це особливо важливо для країн з нестачею робочої сили. Крім того, це сприяє притоку кваліфікованих спеціалістів, що є важливою складовою стійкого економічного розвитку.

Однією з переваг діяльності філіалів транснаціональних корпорацій за кордоном є сучаснізація методів управління та ведення бізнесу, а також підвищення рівня культури споживання в суспільстві. Асортимент доступної на ринку продукції значно розширюється і стає якіснішим[40]. Транснаціональні компанії дотримуються міжнародних стандартів і систем виробництва різних товарів, тому вони вимагають від місцевої влади більш суворого контролю за цими процесами. Це дає споживачам можливість задовольняти свої потреби завдяки більшій доступності товарів та послуг з кращими характеристиками, які раніше могли бути недоступними або дорогими. Крім того, національні компанії змушені прикласти більше зусиль для поліпшення своєї діяльності, щоб задовольнити попит на їхні вироби..

З усією очевидністю, існують певні складнощі, з якими стикаються економіки країн, які співпрацюють з великими транснаціональними корпораціями. Концентрація капіталу в руках цих корпорацій призводить до нерівності, збільшуючи їхні можливості для конкуренції та збільшення прибутку, тоді як менші національні компанії стикаються зі зниженням доходів та економічними нерівностями [17]. Це може призвести до збіднення деяких держав, де обсяги прибутку деяких компаній перевищують ВВП країни. Крім того, це може призвести до зростання нерівності у світі, через експлуатацію бідних держав та нерівномірний розподіл інвестицій, що призводить до погіршення рівня життя населення у периферійних зонах та відведення багатьох до злиднів. Такі компанії часто витісняють місцевих учасників ринку з прибуткових напрямків діяльності, монополізуючи ринок та спрямовуючи капітал на вдосконалення виробничих процесів у вигідних для них галузях.

Ураховуючи нестабільність інституціонального середовища у розвитку національної економіки загалом, невизначеність подальшої динаміки валютного курсу та відсутність сучасної системи захисту прав інвесторів, можливість розвитку інвестиційного клімату може мати один із таких сценаріїв:

1. Інвестори продовжують вкладати кошти в розвиваючіся галузі, не звертаючи уваги на поліпшення інституційного середовища. Вони очікують високої окупності, зокрема в аграрному секторі, і мають мінімальну реакцію на зміни в бізнес-середовищі у короткостроковому періоді.

2. Інституціональні зміни сприяють швидкому економічному зростанню та створенню сприятливих умов для бізнесу. Інституційні інвестори приймають позитивні рішення щодо капіталовкладень у машинобудування та інфраструктурні проекти протягом 6-12 місяців.

3. Спостерігається регрес у сфері інституційних змін та поліпшення бізнес-середовища. Інвестори відкладають рішення щодо вкладення коштів через відсутність позитивних наслідків економічних реформ, що призводить до погіршення інвестиційного клімату.

3.2 Пропозиції щодо оптимізації інвестиційного портфеля та прогнозування розвитку інвестиційної діяльності «АТБ» на майбутнє

Після аналізу методів оптимізації інвестиційної діяльності, проведеного в попередніх частинах дослідження, і враховуючи ключові проблеми, що стосуються ефективного впровадження інвестиційних проектів підприємством ТОВ «АТБ-Маркет», можна виділити кілька стратегічних напрямків для підвищення продуктивності:

- розробка або вдосконалення стратегії зростання підприємства, щоб відповідати новим вимогам інвестиційного проекту;
- впровадження заходів з контролю ризиків корпоративної діяльності для забезпечення стабільності та надійності інвестиційних проектів;
- покращення поточних показників ефективності інвестиційних проектів, що включає у себе оптимізацію витрат та збільшення прибутковості.

Для досягнення цих цілей, компаніям необхідно:

- провести аналіз всіх необхідних факторів, щоб забезпечити повну картину інвестиційного проекту;
- визначити чіткі стратегічні цілі, які будуть направляти всі дії компанії у сфері інвестицій;
- впровадити систему постійного вдосконалення для постійного підвищення ефективності процесів;
- удосконалити стратегічне управління, щоб ефективно використовувати ресурси та враховувати ризики;
- забезпечити доступ до фінансових ресурсів, що дозволить здійснювати необхідні інвестиції та розвивати бізнес;
- розвивати взаємовигідні відносини з адміністративними ресурсами для отримання інформації та можливостей для залучення нових проектів та контрактів;

— проводити систематичний аналіз діяльності компанії для швидкого виявлення та вирішення проблем, а також для забезпечення точного обліку факторів, що впливають на прибутковість. Ці напрями сприятимуть покращенню загальної економічної діяльності компанії, збільшенню прибутку і рентабельності на ринку послуг. Дії, спрямовані на удосконалення інвестиційної стратегії корпорації АТБ, можна побачити на рисунку 3.1.



Рисунок 3.1 Заходи щодо вдосконалення інвестиційної привабливості корпорації АТБ

Для оптимізації інвестиційного портфеля та прогнозування розвитку інвестиційної діяльності «АТБ» на майбутнє рекомендується ретельний аналіз ринку роздрібної торгівлі. Це включає вивчення тенденцій, кон'юнктури та прогнозованих напрямків розвитку для зрозуміння потреб споживачів та ринкових умов. Потрібно також оцінити уподобання споживачів та їхні потреби для ефективного визначення напрямків розвитку та інвестування в продукти та послуги.

Диверсифікація портфеля інвестицій також є важливою стратегією для зменшення ризику та забезпечення стабільності доходу [32]. Інвестування в різні

активи та сектори дозволяє розподілити ризик і забезпечити більш стійкий дохід в майбутньому.

Крім того, слід розглянути можливості інвестування в нові технології та інноваційні рішення для підвищення ефективності та конкурентоспроможності компанії. Це може включати в себе впровадження цифрових технологій, автоматизацію процесів та розробку нових продуктів або послуг.

Для успішного прогнозування розвитку інвестиційної діяльності також важливо розробити довгострокові фінансові плани та бюджети з урахуванням потенційних інвестицій та їх впливу на фінансові показники. Аналіз результатів інвестиційної діяльності та їх моніторинг допоможуть своєчасно виявляти недоліки та ризики для подальшого коригування стратегій.

Розширення співпраці та укладення стратегічних партнерств з іншими компаніями може стати ключовим фактором у забезпеченні стійкого розвитку і конкурентоспроможності. Партнерство може охоплювати не лише об'єднання ресурсів для спільної реалізації проектів, але й взаємне використання експертизи та навичок, а також спільне впровадження нових ідей та інновацій.

Важливо враховувати, що такі партнерства можуть стати вигідними для обох сторін, сприяючи обміну знаннями та ресурсами, а також знижуючи ризики, пов'язані з реалізацією нових проектів. Наприклад, спільне вкладення у дослідження та розвиток нових технологій може допомогти знизити витрати та прискорити час до випуску продукту на ринок.

Стратегічні партнерства створюють нові можливості для розширення ринків збуту та підвищення популярності бренду через спільні маркетингові заходи та рекламні кампанії [25]. Такі партнерства також можуть допомогти компаніям входити на нові ринки або розширювати свою глобальну присутність шляхом спільного розроблення та маркетингу продуктів.

Партнерства з іншими компаніями сприяють доступу до нових технологій, ринків та клієнтів, що дозволить підприємству бути більш адаптивним та конкурентоспроможним у змінному бізнес-середовищі. Такий підхід може також

сприяти збільшенню інноваційності та здатності компанії до швидкого реагування на зміни у сфері попиту та технологічного прогресу.

3.3 Рекомендації щодо використання інноваційних технологій та досвід європейських країн

Наукові дослідження є важливою складовою економічного зростання, однак їх виконання потребує фінансування, що зазвичай забезпечується за рахунок прибутку, що генерується комерційною сферою. Інновації, які випливають з таких досліджень, мають потенціал для циклу інвестицій у виробництво прототипів, їх тестування та подальше впровадження на інноваційно налаштованих підприємствах. Ці організації мають прямий вплив на економічне зростання та збільшення прибутку у сфері комерції.

Угорська економіка демонструє відкритість для іноземних інвестицій, що мають можливість проникнути практично в усі сфери її діяльності. Починаючи з постсоціалістичної епохи, інтенсивний приплив прямих іноземних інвестицій в економіку Угорщини був в значній мірі сприяний через активний продаж державних активів іноземним інвесторам. Закон "Про приватизацію" та його поправки прискорили цей процес, забезпечуючи його достатньою "прозорістю".

Закон "Про інвестиції" регулює створення та функціонування компаній з іноземними інвестиціями, знімаючи обмеження на отримання дозволів від національних органів щодо проведення ПІІ [31]. Цей закон також гарантує іноземним інвесторам національний режим, захист від націоналізації та експропріації, свободну репатріацію капіталу та дивідендів, а також право іноземних працівників на переказ заробітної плати за кордон після сплати податків.

Іноземні інвестиції в Угорщині зазвичай здійснюються через одну з чотирьох форм: створення нової компанії, утворення спільного підприємства, придбання компанії, що приватизується, або покупку додатково емітованих акцій вже існуючої компанії. Багато іноземних компаній працюють в Угорщині через представництва і філіали, а їх створення значно спростилося після внесення змін до Закону "Про представництва".

Введення в дію Закону "Про компанії" у 1998 році спростило процедуру реєстрації юридичних осіб. Згідно з цим законом, орган, що реєструє, має обробити заявку про реєстрацію товариства з обмеженою відповідальністю чи акціонерного товариства протягом 30 днів. Якщо протягом цього періоду не надійшло висновку, компанія автоматично вважається зареєстрованою. Закон також усуває необхідність додаткової реєстрації у податкових, соціальних та інших органах і реалізує принцип "єдиного вікна" [14].

Частка іноземних акціонерів у статутному капіталі угорських компаній може становити до 100%, за винятком певних сфер, таких як стратегічні компанії або галузі, пов'язані з національною обороною, а також угорська авіалінія "Малев".

Угорщина дотримується антидискримінаційних законів Європейського Союзу, тому всі інвестори мають рівний доступ до пільг. Спеціальних пільг для іноземних інвесторів не існує. Зазвичай пільги та інші стимули не застосовуються до іноземних компаній, зареєстрованих за кордоном. Однак, вони доступні для всіх компаній, зареєстрованих в країні, незалежно від національності їх акціонерів, спільних власників або власників.

Податкові пільги надаються для інвестицій у науку. Всі витрати на науково-дослідну діяльність, такі як заробітна плата, закупівля матеріалів та напівфабрикатів, ліцензійні платежі, патенти і "ноу-хау", послуги консультантів, не враховуються при обчисленні податків.

Інвестори також можуть отримувати різні неподаткові пільги у вигляді грантів, безвідсоткових кредитів і субсидій. Ці пільги надаються індивідуально після детального розгляду інвестиційних проектів. Фонд економічного розвитку,

Фонд розвитку територій, Фонд захисту навколишнього середовища і Фонд зайнятості надають неподаткові пільги. Наприклад, Фонд економічного розвитку може надавати супровід проектів державного значення у формі кредитів, гарантій та в окремих випадках грантів.

В Угорщині високий рівень конкуренції та значна присутність іноземних кредитних установ у банківській сфері забезпечують доступ до фінансових ресурсів для бізнесу. Іноземні інвестори мають такі ж можливості отримання фінансового капіталу, як і національні, за винятком деяких спеціальних урядових програм кредитування.

Польща визнана найбільш привабливою для інвестицій серед нових членів Європейського Союзу. За даними Польського Агентства інформації та іноземних інвестицій (PAiIZ), обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Польщу у 2007 році склав 7,9 мільярда доларів США. Це на 25% більше, ніж у 2004 році, і найвищий показник з 2000 року. Протягом останніх 15 років іноземні інвестори вклали в польську економіку понад 88 мільярди доларів США, що в десять разів більше, ніж в Україну за цей період.

На думку експертів, успішне залучення таких обсягів іноземних інвестицій в Польщу було досягнуте завдяки не стільки створенню додаткових переваг для іноземних інвесторів, скільки за допомогою оригінального підходу - "маркетингового просування" країни в цілому.

У 2003 році було створено Польське агентство інвестицій та торгівлі (PAiIZ), яке об'єднало Державне агентство іноземних інвестицій та Польське інформаційне агентство. Основною метою PAiIZ є позитивне представлення Польщі та підвищення її статусу "фірмової країни" протягом 10 років. Це досягається за допомогою інноваційних стратегій для привертання іноземних інвесторів.

"Національний брендинг" - це нове поняття, яке ще не має чіткого визначення, але використовується для стимулювання іноземних інвестицій, підтримки національного експорту та підвищення внутрішньої гордості.

снує "Коаліція фірмових країн", до якої входить близько 30 держав, таких як Сінгапур, Малайзія, Фінляндія, Кенія. Економіка цих країн успішно функціонує завдяки іноземним інвестиціям, що свідчить про успішність стратегій, спрямованих на створення позитивного економічного, політичного і культурного іміджу країни.

Для отримання фінансової підтримки, згідно з нормами цього законодавства, інвестиції повинні відповідати одній з наступних вимог [37]:

1. Сума нових інвестицій повинна перевищувати 10 мільйонів євро.
2. Сума інвестицій у розвиток і модернізацію існуючого бізнесу повинна перевищувати 500 тисяч євро, і при цьому має бути створено 100 або більше робочих місць (50 робочих місць для інвестицій в пріоритетні регіони) протягом хоча б п'яти років.
3. Інвестиції повинні сприяти впровадженню нових технологій, що дозволяють виготовляти сучасні та конкурентоспроможні товари або послуги.
4. Інвестиції повинні сприяти впровадженню нових технологій, що відповідають сучасним екологічним вимогам.

Наразі фінансова підтримка надається у таких формах:

а) Для інвесторів:

- Субсидії, розмір яких встановлюється у відсотках від обсягу інвестицій, але не більше 50% від максимального обсягу державних інвестицій в регіоні.
- Субсидії у розмірі не більше 4 тисяч євро за кожне створене робоче місце.
- Субсидії у розмірі до 1150 євро за підготовку і навчання кожного найманого працівника.

б) Для місцевих органів влади допомога у створенні або покращенні регіональної інфраструктури з метою залучення інвесторів.

Інші умови щодо надання фінансової підтримки встановлюються у відповідних угодах, які укладаються між Міністерством економіки та інвестором або між інвестором і місцевими органами влади.

Інвестиції в інфраструктуру спрямовані на прискорення проходження через "долину смерті", зниження ризиків для інвесторів та покращення ефективності інноваційної економіки. Це включає підтримку розвитку інноваційної культури, створення конкурентного середовища для ідей, а також розвиток інноваційного діалогу та взаємодії між підприємствами, науковими установами та вузами.

Інноваційна екосистема може охоплювати різноманітні області, такі як технології, організації, міста, регіони, галузі та країни. Головне полягає в тому, як ефективно перетворити результати наукових досліджень у інноваційні продукти, які забезпечують прибуток.

Економіка знань становить основу для розвитку високотехнологічних галузей, що сприяють комерційному зростанню. Інвестиції у економіку знань, які здійснюються через приватний, державний або прямий бізнесовий сектор, відшкодовуються за рахунок зростання прибутку від інновацій у комерційній сфері. Таким чином, дві галузі - економіка знань і комерційна - функціонують у збалансованій взаємодії, що свідчить про здорову та ефективну інноваційну екосистему.

Щоб сприяти зростанню інвестицій у економіку знань (дослідження та розвиток інновацій), необхідно забезпечити збільшення прибутку у комерційній економіці. Прискорення передачі інноваційних рішень від наукових досліджень до комерційного використання не завжди гарантує успішне функціонування інноваційної екосистеми. Важливо підтримувати якісний інноваційний цикл інвестицій та забезпечити високий рівень прибутку. Потенційні інноваційні вигоди від зростання прибутку в комерційній економіці переважають над витратами на початкові інвестиції у дослідження та розвиток.

Політика Європейського союзу сприяє поєднанню регіональної та промислової політики, а також впровадженню стратегії розумної спеціалізації. Це сприяє полегшенню взаємодії між компаніями, організаціями (включаючи кластери) і надає можливість отримання доступу до інноваційних послуг, технологій та ринків в межах концепції інноваційних екосистем.

Напрями політики Європейського Союзу у формуванні та розвитку інноваційних екосистем включають:

- створення нових можливостей через надання ресурсів у науку, освіту та інфраструктуру;
- регіональні інвестиції в конкретні стратегії розвитку, дослідження, інновації та підприємництво;
- об'єднання інструментів регіональної та промислової політики;
- створення платформи розумної спеціалізації;
- впровадження стратегії розумної спеціалізації;
- забезпечення переходу від фрагментації до координації, більшої узгодженості між містами та регіонами з наукою, освітою, промисловістю та адміністративними організаціями.

До ключових структур, що сприяють розвитку інноваційних екосистем в ЄС, відносять:

- європейський парламент, який сприяє стратегіям розвитку, стратегіям розумної спеціалізації та розумним містам;
- європейський комітет регіонів, який координує спільні дії по всій Європі;
- європейське інноваційне партнерство розумних міст та громад, яке сприяє співпраці між різними учасниками для розвитку інноваційних МСП;
- асоціація інноваційних регіонів, яка координує та удосконалює інноваційну діяльність регіонів-членів.

Стратегії розумної спеціалізації виступають як орієнтири стратегічних інвестицій. Їх впровадження охоплює більш як 120 регіональних та національних інноваційних екосистем Європи з бюджетом понад 41 мільярд євро. Наприклад, ініціатива «Нове зростання через розумну спеціалізацію» демонструє приклад мережі міжрегіональної співпраці, що охоплює 30 регіонів [23].

Фінансування розвитку інноваційних екосистем в Європі здійснюється за участю національних та регіональних фондів, Структурних фондів ЄС, а також за рахунок європейських рамкових програм, орієнтованих на взаємодію з бізнесом.

Загальний висновок з досвіду іноземних країн дозволяє стверджувати, що на сучасному етапі розвитку української економіки слід керуватися такими перспективними напрямками регулювання інвестиційної політики:

1. Проведення структурної перебудови національної економіки шляхом розвитку інфраструктури за допомогою інноваційних проектів та створенням екологічно чистих виробництв.

2. Приваблення інвестицій у сфери, які сприятимуть розширенню конкурентного середовища, розвитку приватизації та підприємництва.

3. Спрямування інвестицій та державної підтримки у виробництва, які потребують оновлення основних фондів та мають великий інноваційний потенціал для нарощування обсягів виробництва.

4. Припинення інвестування у неперспективні, технологічно відсталі та збиткові підприємства.

5. Роль держави як регулятора структурної переорієнтації та інвестиційних процесів полягає у виборі пріоритетів, створенні рівних умов для всіх інвесторів, стимулюванні інвестицій через податкові та неподаткові пільги, а також підтримці сприятливого інвестиційного клімату.

6. Використання інноваційних стратегічних технологій маркетингового просування, зокрема, маркетингового "брендингу" країни.

7. Сприяння зростанню частки іноземних інвестицій у виробництві експортних товарів та перебудові експортної структури на користь готової продукції.

8. Розробка єдиної довгострокової стратегії, яка комплексно визначатиме конкретні орієнтири стійкого соціально-економічного розвитку України.

9. Впровадження програм підтримки вкладень резидентів за кордоном та створення національної організації сприяння міжнародному інвестуванню.

10. Покращення регіональних систем стимулювання інвестиційної діяльності.

Оптимізація регулювання інвестиційної діяльності вимагає системного підходу, оскільки лише комплексне удосконалення всіх елементів може забезпечити ефективність відповідних заходів.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження розроблено пропозиції щодо оптимізації інвестиційної діяльності корпорацій в результаті визначення її сутності, характеристик та стратегічних цілей. Зокрема, це дозволило зробити наступні висновки:

1. По-перше, інвестиційна діяльність корпорацій є ключовим аспектом їх стратегічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності на ринку. Інвестиції є довгостроковими вкладеннями капіталу в різні галузі економіки, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми та інноваційні проекти з метою отримання прибутку, забезпечення стабільності або досягнення соціального ефекту в майбутньому. По-друге, інвестиційна привабливість підприємства залежить від низки зовнішніх та внутрішніх факторів, таких як інвестиційна привабливість галузі, спеціалізація підприємства, стан матеріально-технічної бази, маркетингове забезпечення та фінансово-майновий стан. По-третє, планування інвестиційної діяльності є важливим для реалізації стратегічних цілей підприємства, вибору найефективніших інвестиційних проектів, швидкого отримання прибутку та зменшення ризиків, що забезпечують стабільний розвиток та успішну діяльність у майбутньому. По-четверте, існують різні класифікації інвестицій залежно від об'єктів вкладень (фінансові, капітальні, реінвестиції). Фінансові інвестиції включають в себе придбання фінансових інструментів, таких як акції, облігації, цінні папери тощо. Вони зазвичай характеризуються вищим рівнем ліквідності порівняно з фізичними інвестиціями, але можуть приносити менший дохід.). Фізичні інвестиції полягають у вкладенні коштів у матеріальні активи, такі як нерухомість, обладнання, транспортні засоби тощо. Вони сприяють розвитку виробництва та створенню основи для отримання прибутку у майбутньому. Реінвестиції передбачають вкладання капіталу або фінансових

ресурсів з використанням доходу, отриманого від попередніх інвестиційних операцій.

2. По-перше, інвестиції поділяються на прямі та портфельні. Прямі інвестиції передбачають безпосереднє вкладення коштів або майна в об'єкт інвестування, тоді як портфельні інвестиції відбуваються через придбання цінних паперів.

По-друге, за формою власності ресурсів, інвестиції можуть бути приватними, державними, іноземними або спільними: приватні інвестиції здійснюються окремими громадянами, недержавними підприємствами та організаціями за рахунок приватного капіталу; державні інвестиції здійснюються органами державної влади та державними підприємствами за рахунок бюджетних коштів, позабюджетних фондів чи запозичень; іноземні інвестиції - це інвестиції, що надходять від іноземних держав, юридичних та фізичних осіб в економіку певної країни; спільні інвестиції відбуваються за рахунок об'єднання ресурсів різними суб'єктами (державними, приватними, іноземними) для здійснення інвестиційної діяльності.

Вони також класифікуються за рівнем ризику на безризикові та ризикові інвестиції: безризикові інвестиції характеризуються мінімальним ризиком втрати капіталу та, як правило, пов'язані з інвестуванням у державні цінні папери провідних країн світу або високонадійні банківські депозити; ризикові інвестиції мають певний рівень ризику втрати частини або всього інвестованого капіталу. Вони можуть приносити вищий дохід, але супроводжуються більшою невизначеністю. До ризикових можна віднести інвестиції у стартапи, венчурне фінансування, спекулятивні операції на фінансових ринках тощо.

По-третє, оцінка ефективності інвестиційних проектів базується на таких принципах, як розгляд проекту на всіх етапах життєвого циклу - від підготовчої фази до завершення, обґрунтованість прогнозів грошових потоків на весь період реалізації проекту, забезпечення порівнянності умов для альтернативних проектів, максимізація позитивного ефекту від реалізації проекту, врахування фактору часу та дисконтування грошових потоків, облік усіх релевантних доходів

і витрат за період, врахування інтересів усіх учасників проекту та оцінка впливу інфляції та ризиків.

3. Для оцінки ефективності інвестиційних проектів використовуються такі показники: Чиста приведена вартість (NPV) - різниця між дисконтованими доходами та витратами за проектом. Позитивне NPV свідчить про прибутковість проекту; Індекс прибутковості (PI) - відношення дисконтованих доходів до дисконтованих витрат. $PI > 1$ вказує на прибутковість; Внутрішня норма прибутку (IRR) - ставка дисконту, за якої $NPV = 0$. Якщо IRR вища за ставку альтернативних вкладень, проект приймається; Модифікована IRR (MIRR) - розраховується з урахуванням реінвестування проміжних доходів та фінансування інвестицій; Термін окупності - період, необхідний для відшкодування інвестицій з проектних грошових потоків; Дисконтований термін окупності - розраховується з урахуванням дисконтування грошових потоків.

4. У результаті проведення дослідження було проаналізовано фінансову звітність та інвестиційну діяльність ТОВ "АТБ-Маркет" за 2020-2022 роки, що дало змогу зробити наступні висновки: у 2022 році компанія зазнала значного зниження чистого прибутку на 56,18% порівняно з 2021 роком через воєнні дії в Україні, що призвело до руйнувань низки магазинів мережі, зриву логістичних ланцюгів постачання та додаткових витрат на транспортування товарів; незважаючи на складну ситуацію, компанія продовжувала активну інвестиційну діяльність, хоча й у дещо менших масштабах, ніж у попередні роки. У 2022 році було інвестовано 2,169 млрд грн, з яких 1,697 млрд грн - у матеріальні активи (нежитлові будівлі, обладнання, транспорт) і 181 млн грн - у нематеріальні активи; аналіз грошових потоків від інвестиційної діяльності показав, що у 2022 році чистий відтік коштів зменшився на 78% порівняно з 2021 роком і становив 756 млн грн, насамперед за рахунок значного скорочення інвестицій у придбання необоротних активів;

Слід зауважити, що незважаючи на складну гео-політичну ситуацію в країні, ТОВ «АТБ-Маркет» демонструє прийнятні показники ліквідності. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2022 році становив 0,34, що свідчить про

достатність грошових коштів для покриття поточних зобов'язань. Компанія має задовільний рівень фінансової стійкості, про що свідчить коефіцієнт фінансової автономії на рівні 0,12 у 2022 році. Це означає, що 12% активів фінансується за рахунок власного капіталу. Також, підприємство ефективно управляє дебіторською заборгованістю, оборотність якої зросла у 2022 році до 109,44 разів, а тривалість її погашення скоротилася до 3,29 днів. Позитивну тенденцію зберігає ефективність управління запасами: коефіцієнт оборотності запасів становить 13,51 разів на рік у 2022 році та тривалість обороту близько місяця.

5. Щодо інвестицій, то основні інвестиційні проекти корпорації «АТБ» охоплюють різні аспекти їх діяльності, включаючи розширення мережі магазинів, модернізацію інфраструктури, впровадження інноваційних технологій та програм лояльності для клієнтів. Розвиток нових форматів та концепцій магазинів, розширення асортименту товарів та послуг, а також залучення та навчання персоналу - це лише деякі з напрямів, на які спрямовуються інвестиції корпорації «АТБ». Аналіз інвестиційних проектів свідчить про те, що компанія активно працює над вдосконаленням своєї діяльності та впровадженням інноваційних рішень для забезпечення якісного обслуговування клієнтів і збільшення свого конкурентного переваги на ринку.

6. У сучасному бізнес-середовищі корпорації стикаються з рядом викликів і відкривають для себе нові можливості у сфері інвестиційної діяльності. Деякі з цих викликів і можливостей включають глобалізацію ринків, швидкий темп технологічних змін, соціальну відповідальність, ризики та нестабільність на фінансових ринках, інновації та зміни у споживчому попиті. Глобалізація створює як виклики, так і можливості для розширення бізнесу, але потребує адаптації до різноманітних умов різних ринків. Технологічний прогрес потребує постійного оновлення обладнання та впровадження інновацій для забезпечення конкурентоспроможності. Зростає увага до соціальної відповідальності, що вимагає інвестування в проекти з екологічного та соціального розвитку. Щодо сучасних викликів та можливостей інвестиційної діяльності корпорацій в умовах глобалізації, то варто сказати, що в Україні спостерігається квазіринковий

характер інститутів інвестиційної діяльності, відсутність ефективної системи залучення інвестицій та мотивацій для інвестування у модернізацію. Це пояснюється обмеженою різноманітністю форм, джерел і методів інвестиційного забезпечення національної економіки, де переважають лише окремі форми інвестування такі, як прямі іноземні інвестиції чи банківське кредитування. Також відсутні розвинені інструменти фондового ринку, венчурного інвестування тощо. Відсутність відповідних мотивацій у вітчизняних великих підприємств для інвестування в проекти оновлення основного капіталу, зокрема у фінансування інноваційних проектів. Більша частина прибутку відправляється в офшорні резиденції замість реінвестування в економіку України. Нестабільність та недоліки наявних ринкових інститутів спільного інвестування, що призводить до хронічного інвестиційного дефіциту у більшості секторів економіки. Транснаціональні корпорації мають суттєвий вплив на економіку приймаючих країн, який може мати як позитивні, так і негативні наслідки.

До позитивних можна віднести: ТНК відкривають нові виробництва та компанії, забезпечуючи зайнятість місцевого населення, що особливо важливо для країн, які розвиваються; модернізація економіки, яка відбувається під сприянням інвестицій ТНК, впроваджує нові технології, методи управління та організації виробництва у приймаючі країни, що підвищує продуктивність та конкурентоспроможність ринкових галузей; ТНК залучають сучасні технології, ноу-хау, які можуть переходити до місцевих компаній через навчання персоналу, спільні підприємства тощо, а також розширення асортименту товарів та послуг, що призводить до диверсифікації продукції та послуг, доступних споживачам у країні; сплата податків ТНК збагачує бюджети країн та дозволяє фінансувати економічний розвиток.

До негативних можна віднести: нерівномірний розподіл прибутків, які ТНК концентрують в значних частках, сприяючи нерівності в розподілі доходів у країні; значна частина прибутків ТНК репатріюється назад у країну базування, а не реінвестується в місцеву економіку, що не дає значного профіцитного значення в розвитку країни; ТНК можуть імпортувати більшість комплектуючих та

сировини, обмежуючи розвиток місцевих постачальників або ж спричиняти забруднення довкілля через застарілі технології чи ігнорування екологічних нормативів.

7. У контексті подальшого розвитку інвестиційної діяльності корпорації «АТБ», рекомендується вдосконалення стратегії оптимізації інвестиційного портфеля та розробка ефективних механізмів прогнозування майбутнього розвитку. Це передбачає проведення глибокого аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на бізнес, розробку гнучких стратегій реагування на зміни у ринковому середовищі, впровадження інструментів для оцінки ризиків та можливостей, а також вдосконалення процесів прийняття рішень щодо інвестування. При цьому важливо враховувати позитивний вплив інноваційних технологій, залучення досвіду відомих європейських компаній у сфері інвестиційної діяльності, а також активно застосовувати передові практики управління портфелем та прогнозуванням, щоб забезпечити стабільний і стійкий розвиток корпорації на майбутнє.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Department of Environment, Climate Change and Water NSW (DECCW) – “Environmental benefits of recycling”. June 2010
2. Kwiek M., Maassen P., (Eds.) National Higher Education Reforms in a European Context: Comparative Reflections on Poland and Norway. Higher Education Research and Policy. Vol. 2. Frankfurt and New York : Peter Lang, 2012. 242 pp
3. Luparenko L. A. (2020). The Use of Electronic Open Journal Systems in Scientific and Pedagogic Research: Results of Experiment. ICTERI 2020: ICT in Education, Research and Industrial Applications. Integration, Harmonization and Knowledge Transfer. Part VI: 4th International Workshop Methods, Resources and Technologies for Open Learning and Research (MROL 2020), Vol. 2732. pp. 1113–1128.
4. Ružena Králiková et al “Lighting quality and its effects on productivity and human healths” - International Journal Of Interdisciplinarity In Theory And Practice № 10 – 2016
5. Батьковець Н. О., Бурса О. В. Аналіз сучасних тенденцій застосування інновацій. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 11, - 2019 - 263–266.
6. Боднарук О. В. Використання інноваційних маркетингових технологій. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки»*, 37, - 2019 97–104.
7. Болотова О. О. Методичний підхід щодо визначення умов організаційно-економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. № 6. С. 375–380.
8. Бояринова К. О., Григорська Н. М., «Імперативи економічного росту на засадах інноваційного стійкого розвитку підприємства машинобудування» - *Фінанси, облік та банки* №1 (20). 2014

9. Васильчук І.П. «Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності сталого розвитку корпорацій» - Проблеми економіки № 4, 2014 «Економіка та управління підприємствами».

10. Верховна Рада України. (2002, 4 липня). Про інноваційну діяльність (№ 40-IV). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення 15.04.2024)

11. Волобуєв М. І., Дідусь М. О. Розвиток персоналу підприємства сучасні аспекти. Економіка та держава. № 12. 2017. С. 77-79.

12. Вороніна В. Л. Оцінка результатів управління господарською діяльністю торговельних підприємств України. Економіка та управління підприємствами. 2019. Вип. 27. С. 128–134.

13. Горбенко О. В. Ринок продуктової роздрібної торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток національний транспортний університет. Молодий вчений. 2017. № 9. Ч. 1. С. 59–66.

14. Гришук Ю. Адаптація польського законодавства про вищу освіту до вимог Європейського Союзу. Освітologia. Oświatologia. 2016. № 5. С. 75–79

15. Гуржій Н. М., & Третинко А. В. Інноваційні технології в туристичній індустрії. *Сталий розвиток економіки*, 2013, 3, 221–224.

16. Гуцол А. Інноваційні технології в туризмі. ПП «Поліграф-Сервіс». Драчук, Ю. З., & Дульцева, І. І. (б.д.). *Інноваційні маркетингові технології суб'єктів туристичної діяльності* - 2019.

17. Джинджоян В. В. Вплив освітнього туризму на рівень глобального індексу конкурентоспроможності. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 5- 6. С. 12-16

18. Іванова С. М., Кільченко А. В. Моніторинг використання вебсайтів закладів освіти та наукових установ із мобільних пристроїв засобами Google Analytics. Нова педагогічна думка, 2020. Т. 103, Вип. 3, С. 41–47.

19. Іванченко Я.А., Ситник Н.І. «Роль стійкого інноваційного розвитку на підприємствах малого та середнього бізнесу у формуванні загального росту

економіки України» - *НТУУ КІП: 2018 рік, Сучасні підходи до управління підприємством.*

20. Карпуленко М. О. Модернізація системи управління вищою освітою в Польщі в контексті інтеграції до європейського освітнього простору. Наукові праці. 2009. Т. 112. Вип. 99. С. 43–47.

21. Карташова Л. Управління персоналом: Потрібні кваліфіковані фахівці. Людина і праця. 2017. № 6. С. 87-89.

22. Когут С. Я. Стан дослідження проблеми професійної освіти Польщі в педагогічній теорії України. Педагогіка формування творчої особистості у вищій та загальноосвітній школах : зб. наук. пр. редкол. Т.І. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя : КПУ, 2016. Вип. 48 (101). С. 139-148.

23. Колосова Т.В. «Забезпечення стійкого розвитку підприємства на основі підвищення його інноваційного потенціалу» - ГОУ ВПО НДАБУ. 2011 р.

24. Корнілова В. В. Практичний аспект застосування інновацій у туристичному бізнесі. *Інвестиції: практика та досвід*, 2018, 7, 25–30.

25. Легомінова С. В. «Ідеогенез категорії стійкого інноваційного розвитку в аспекті формування конкурентних переваг підприємства» - *Науковий вісник Ужгородського національного університету* - Випуск 15, частина 1. 2017 р.

26. Микитюк П.П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Сковчиляс С. М. «Інноваційний розвиток підприємства» - Навчальний посібник. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015 – 224 с.

27. Мірошник, Р. О., & Щир, І. В. (2013). Розвиток туристичної галузі України: особливості та проблеми. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління*, 754, 41–46.

28. Мокій А.І., Полякова Ю.В., Фільченко І.Ю., «Митна політика в системі захисту внутрішнього ринку» - Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, збірник «Глобальні та національні проблеми економіки» Випуск 6, 2015.

29. Оливко О. А., Феш М. С. Переваги інтернет-бронювання готелів. Міжнародний бізнес та замковий туризм в Україні: сучасний стан і перспективи

розвитку. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції*, 2019 (с. 193–194).

30. Онлайн сервіс перевірки звітності компанії YouControl [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення 20.04.2024)

31. Пастухова Т.Ю. «Метод розрахунку конкурентоспроможності підприємства, заснований на теорії ефективної конкуренції» - *Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса*.

32. Професійний розвиток персоналу підприємств в системі мотиваційного менеджменту: колективна монографія; М. В. Семикіна, С. В. Дудко, А. А. Орлова та ін. Кропивницький: КОД, 2021. 440 с.

33. Ростока М. Л. Інформаційно-аналітичний супровід освіти як сфера наукової діяльності ДНПБ України ім. В. О. Сухомлинського. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Педагогіка, 2021. Вип. 8 (15).

34. Ростока М. Л. Інформаційно-аналітичний супровід підготовки наукових кадрів: трансдисциплінарний підхід. Імідж сучасного педагога. 2022. Вип. 1 (202), С. 31–36.

35. Сагірова, А. С. Потенціал ІТ-технологій у стимулюванні ринку туристичних послуг. В Університетська наука. 2019, Тези доповідей Міжнародної науково-технічної конференції (Т. 4, с. 103–104), Маріуполь, Україна. Приазовський державний технічний університет.

36. Сапа Н.В. «Інноваційний механізм як фактор досягнення сталого розвитку сучасного українського суспільства» - *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2009 рік №39

37. Світлична В. Л., Бутенко І. А. Кадровий потенціал в системі складових економічного потенціалу підприємства. Економічні інновації. 2013. Вип. 55. С. 138–143.

38. Семенчук І. М. Сучасний стан та тенденції розвитку франчайзингу в торговельній сфері економіки України. Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. пр. М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.

Гетьмана; редкол.: О. М. Гребешкова (голов. ред.) та ін. Київ: КНЕУ, 2020. Вип. 46. С. 195–207.

39. Ткач В. О. Сучасна система освіти в туристичній індустрії. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Т. 1. № 3. С. 102-108.

40. Федоренко В. Г. Основи менеджменту / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, Є.В. Бондаренко та ін. ; за ред. В.Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2007. – 420 с.

41. Філіпішина Л.М. «Інтегральна оцінка стійкості розвитку промислових підприємств» - *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*, збірник «Глобальні та національні проблеми економіки» Випуск 101 19, 2017

42. Хміль Ф. І. Управління персоналом: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Академвидав, 2018. 488 с.

43. Шевчук Ж. А., Федорчук Н.В. «Проблеми розвитку інституціонального середовища в Україні» - *Науковий вісник Ужгородського національного університету*

44. Шимановська-Діанич, Л. М. Білінська, О. П. Інноваційні технології як інструмент інноваційного розвитку сфери туризму. *Європейський вектор економічного розвитку*, 1(26), 2019, 155–163.

45. Шоляк О. Ю. Розвиток соціально-трудових відносин: економічний, правовий та обліковий підходи. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2018. № 30. С. 273-280.

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс за період 2021-2022, ТОВ «АТБ-Маркет»

Активи

I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	86,689	101,948
первісна вартість	1001	357,915	313,033
накопичена амортизація	1002	271,226	211,085
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1,782,972	1,755,082
Основні засоби	1010	23,895,667	20,763,561
первісна вартість	1011	39,237,613	40,243,974
знос	1012	15,341,946	19,480,413
Інвестиційна нерухомість	1015	586,227	203,790
первісна вартість	1016	600,421	597,248
знос	1017	14,194	393,458
Довгострокові біологічні активи	1020	-	
первісна вартість	1021	-	
накопичена амортизація	1022	-	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	
інші фінансові інвестиції	1035	60	60
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3,705	3,247
Відстрочені податкові активи	1045	90,903	273,884
Гудвіл	1050	-	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	
Інші необоротні активи	1090	-	
Усього за розділом I	1095	26,446,223	23,101,572
II. Оборотні активи Запаси	1100	7,771,596	8,615,062
Виробничі запаси	1101	98,930	120,060
Незавершене виробництво	1102	-	
Готова продукція	1103	-	
Товари	1104	7,672,665	8,495,002
Поточні біологічні активи	1110	-	
Депозити перестрахування	1115	-	
Векселі одержані	1120	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1,477	1,836
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	213,226	460,855
з бюджетом	1135	60,896	73,338
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	
з нарахованих доходів	1140	451,286	369,331
із внутрішніх розрахунків	1145	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1,043,345	35,109
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	6,407,400	8,423,611
Готівка	1166	366,310	377,030
Рахунки в банках	1167	6,041,090	8,046,581

Витрати майбутніх періодів	1170	-	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	
резервах незароблених премій	1183	-	
інших страхових резервах	1184	-	
Інші оборотні активи	1190	-	
Усього за розділом II	1195	15,949,226	17,979,142
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	
Баланс	1300	42,395,449	41,080,714

Пасиви

I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9,930	9,930
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	
Капітал у дооцінках	1405	-	
Додатковий капітал	1410	-	
Емісійний дохід	1411	-	
Накопичені курсові різниці	1412	-	
Резервний капітал	1415	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4,520,877	4,970,321
Неоплачений капітал	1425	-	
Вилучений капітал	1430	-	
Інші резерви	1435	-	
Усього за розділом I	1495	4,530,807	4,980,251
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	
Пенсійні зобов'язання	1505	-	
Довгострокові кредити банків	1510	-	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	9,875,245	8,859,351
Довгострокові забезпечення	1520	-	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	
Цільове фінансування	1525	-	
Благодійна допомога	1526	-	
Страхові резерви	1530	-	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	
резерв незароблених премій	1533	-	
інші страхові резерви	1534	-	
Інвестиційні контракти	1535	-	
Призовий фонд	1540	-	
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	
Усього за розділом II	1595	9,875,245	8,859,351
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	-	
Векселі видані	1605	-	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	2,812,036	1,983,346
товари, роботи, послуги	1615	16,637,705	13,220,201
розрахунками з бюджетом	1620	1,077,782	681,239
у тому числі з податку на прибуток	1621	546,077	
розрахунками зі страхування	1625	144,542	93,539

розрахунками з оплати праці	1630	626,140	452,264
за одержаними авансами	1635	55,468	41,006
за розрахунками з учасниками	1640	5,639,313	5,481,022
із внутрішніх розрахунків	1645	339	2,249
за страховою діяльністю	1650	-	
Поточні забезпечення	1660	426,475	760,040
Доходи майбутніх періодів	1665	15	15
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	
Інші поточні зобов'язання	1690	569,582	4,526,191
Усього за розділом III	1695	27,989,397	27,241,112
Баланс	1900	42,395,449	41,080,714

Додаток Б

Фінансові результати за період 2021-2022, ТОВ «АТБ-Маркет»

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	148,332,869	148,745,255
Чисті зароблені страхові премії	2010		-
Премії підписані, валова сума	2011		-
Премії, передані у перестрахування	2012		-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	110,721,024	110,486,259
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		-
Валовий: прибуток	2090	37,611,845	38,258,996
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		-
Інші операційні доходи	2120	1,196,654	1,330,685
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		-
Адміністративні витрати	2130	11,026,796	4,815,775
Витрати на збут	2150	22,040,993	22,451,209
Інші операційні витрати	2180	1,115,154	416,027
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		-
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	4,625,556	11,906,670
Дохід від участі в капіталі	2200		-
Інші фінансові доходи	2220	409,851	216,069
Інші доходи	2240	6	14
Дохід від благодійної допомоги	2241		-
Фінансові витрати	2250	1,648,708	1,953,681
Втрати від участі в капіталі	2255		-
Інші витрати	2270	29,941	12,385
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3,356,764	10,156,687
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(829,074)	(1,827,799)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2,527,690	8,328,888

Додаток В

Рух коштів у результаті операційної діяльності за період 2021-2022, ТОВ «АТБ-Маркет»

Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	14 656	4 774
Надходження від отриманих: відсотків	3215	383 660	204 867
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	1 819 547	3 024 014
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	-	-
необоротних активів	3260	2 168 496	6 692 869
Виплати за деривативами	3270	-	-
Витрачання на надання позик	3275	805 364	-
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	-	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(755 997)	(3 459 214)

Баланс за період 2020-2021, ТОВ «АТБ-Маркет»

Активи

I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	81,573	86,689
первісна вартість	1001	392,195	357,915
накопичена амортизація	1002	310,622	271,226
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2,307,660	1,782,972
Основні засоби	1010	18,601,181	23,895,667
первісна вартість	1011	29,875,858	39,237,613
знос	1012	11,274,677	15,341,946
Інвестиційна нерухомість	1015	-	586,227
первісна вартість	1016	-	600,421
знос	1017	-	14,194
Довгострокові біологічні активи	1020	-	
первісна вартість	1021	-	
накопичена амортизація	1022	-	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	
інші фінансові інвестиції	1035	60	60
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	3,705
Відстрочені податкові активи	1045	72,971	90,903
Гудвіл	1050	-	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	
Інші необоротні активи	1090	-	
Усього за розділом I	1095	21,063,445	26,446,223
II. Оборотні активи Запаси	1100	6,423,708	7,771,596
Виробничі запаси	1101	96,394	98,930
Незавершене виробництво	1102	-	
Готова продукція	1103	-	
Товари	1104	6,327,314	7,672,665
Поточні біологічні активи	1110	-	
Депозити перестрахування	1115	-	
Векселі одержані	1120	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1,192	1,477
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	183,950	213,226
з бюджетом	1135	87,344	60,896
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	
з нарахованих доходів	1140	319,747	451,286
із внутрішніх розрахунків	1145	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4,066,482	1,043,345
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	3,506,283	6,407,400
Готівка	1166	361,233	366,310
Рахунки в банках	1167	3,145,050	6,041,090
Витрати майбутніх періодів	1170	-	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	
резервах незароблених премій	1183	-	
інших страхових резервах	1184	-	
Інші оборотні активи	1190	-	
Усього за розділом II	1195	14,588,706	15,949,226
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	
Баланс	1300	35,652,151	42,395,449

Пасиви

I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9,930	9,930
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	
Капітал у дооцінках	1405	-	
Додатковий капітал	1410	-	
Емісійний дохід	1411	-	
Накопичені курсові різниці	1412	-	
Резервний капітал	1415	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1,891,989	4,520,877
Неоплачений капітал	1425	-	
Вилучений капітал	1430	-	
Інші резерви	1435	-	
Усього за розділом I	1495	1,901,919	4,530,807
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	
Пенсійні зобов'язання	1505	-	
Довгострокові кредити банків	1510	-	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	9,966,470	9,875,245
Довгострокові забезпечення	1520	-	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	
Цільове фінансування	1525	-	
Благодійна допомога	1526	-	
Страхові резерви	1530	-	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	
резерв незароблених премій	1533	-	
інші страхові резерви	1534	-	
Інвестиційні контракти	1535	-	
Призовий фонд	1540	-	
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	
Усього за розділом II	1595	9,966,470	9,875,245
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	-	
Векселі видані	1605	-	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	2,418,069	2,812,036
товари, роботи, послуги	1615	13,357,721	16,637,705
розрахунками з бюджетом	1620	761,213	1,077,782
у тому числі з податку на прибуток	1621	335,744	546,077
розрахунками зі страхування	1625	117,805	144,542
розрахунками з оплати праці	1630	509,268	626,140
за одержаними авансами	1635	50,895	55,468

за розрахунками з учасниками	1640	4,885,844	5,639,313
із внутрішніх розрахунків	1645	310	339
за страховою діяльністю	1650	-	
Поточні забезпечення	1660	357,141	426,475
Доходи майбутніх періодів	1665	15	15
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	
Інші поточні зобов'язання	1690	1.325,481	569,582
Усього за розділом III	1695	23,783,762	27,989,397
Баланс	1900	35,652,151	42,395,449

Фінансові результати за період 2020-2021, ТОВ «АТБ-Маркет»

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	148,745,255	123,864,393
Чисті зароблені страхові премії	2010		-
Премії підписані, валова сума	2011		-
Премії, передані у перестраховання	2012		-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	110,486,259	92,747,990
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		-
Валовий: прибуток	2090	38,258,996	31,116,403
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		-
Інші операційні доходи	2120	1,330,685	836,833
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		-
Адміністративні витрати	2130	4,815,775	4,325,613
Витрати на збут	2150	22,451,209	18,968,340
Інші операційні витрати	2180	416,027	484,528
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		-
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	11,906,670	8,174,755
Дохід від участі в капіталі	2200		-
Інші фінансові доходи	2220	216,069	135,000
Інші доходи	2240	14	106
Дохід від благодійної допомоги	2241		-
Фінансові витрати	2250	1,953,681	1,269,616
Втрати від участі в капіталі	2255		-
Інші витрати	2270	12,385	8,035
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	10,156,687	7,032,210
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1,827,799)	(1,263,544)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	8,328,888	5,768,666

Додаток Д

Рух коштів у результаті операційної діяльності за період 2020-2021, ТОВ «АТБ-Маркет»

Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	-	
необоротних активів	3205	4 774	12 537
Надходження від отриманих: відсотків	3215	204 867	137 613
дивідендів	3220	-	
Надходження від деривативів	3225	-	
Надходження від погашення позик	3230	3 024 014	3 246 351
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	
Інші надходження	3250	-	
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	-	
необоротних активів	3260	6 692 869	6 462 042
Виплати за деривативами	3270	-	
Витрачання на надання позик	3275	-	
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	
Інші платежі	3290	-	
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(3 459 214)	(4 065 561)