

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

Економічний факультет
Кафедра економічної кібернетики та прикладної економіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему
**ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ТОРГОВЕЛЬНО-
ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Виконав: студент 2-го курсу, групи ЕП-61
спеціальності 051 «Економіка»
освітня програма «Прикладна економіка»
Маслов Віктор Андрійович

Керівник

Петрова Анжела Юріївна, к.ф.-м.н, доцент

Рецензент

Харків – 2024

Анотація

Маслов В. А. **Планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничому підприємстві** (керівник: к.ф-м.н, доцент Петрова А. Ю.).

Досліджено теоретичні основи інвестиційних проєктів та особливості їх планування. Виконано аналіз інвестиційного циклу та основних етапів планування інвестиційних проєктів на підприємстві. Проведено оцінку й аналіз господарської діяльності та фінансово-економічного стану торговельно-виробничого підприємства, виконано аналіз та планування інвестиційного проєкту на ньому. Проаналізовано можливості удосконалення інвестиційної діяльності та перспективи інноваційного розвитку в Україні. Розроблено й обґрунтувати рекомендації щодо можливих напрямів підвищення ефективності планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничому підприємстві.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний проєкт, інвестиційне планування, інноваційний розвиток, торговельно-виробниче підприємство.

Summary

Maslov V. A. **Planning investment projects at a trade and production enterprise** (Scientific supervisor: candidate of physical and mathematical sciences, docent Petrova A. J.).

The theoretical foundations of investment projects and the peculiarities of their planning have been studied. An analysis of the investment cycle and the main stages of planning investment projects at the enterprise was performed. An assessment and analysis of the economic activity and financial and economic condition of the trade and production enterprise was carried out, and an investment project was analyzed and planned for it. The possibilities of improving investment activity and the prospects of innovative development in Ukraine are analyzed. Recommendations on possible ways to improve the efficiency of planning investment projects at the trade and production enterprise have been developed and substantiated.

Keywords: investment, investment project, investment planning, innovative development, trade and production enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ	8
1.1 Поняття інвестиційного проєкту та основні етапи його планування	8
1.2 Інвестиційний цикл та етапи розробки інвестиційних проєктів	16
1.3 Рівні та види планування інвестиційних проєктів	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ НА ТОРГОВЕЛЬНО-ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	29
2.1 Аналіз ключових фінансово-економічних показників стану підприємства	29
2.2 Загальний опис та фінансовий стан торговельно-виробничого підприємства	37
2.3 Планування інвестиційного проєкту на торговельно-виробничому підприємстві.....	44
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ТА ЇХ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	55
3.1 Вдосконалення діяльності національної економіки на шляху інноваційного розвитку	55
3.2 Напрями підвищення ефективності планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничому підприємстві	60
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	72

ВСТУП

Для сталого розвитку національної економіки та забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств актуальним є активізація їхньої інвестиційної діяльності з розробкою та реалізацією відповідних інвестиційних проєктів. В управлінні інвестиційними проєктами особливе місце займає планування, що реалізує організаційний початок процесу реалізації проєкту. Метою інвестиційного планування є налагодження ефективної взаємодії між організаціями-учасниками проєкту; визначення всіх необхідних видів ресурсів; розробка ефективних методів та способів реалізації проєкту на основі визначеного комплексу робіт.

У зв'язку з цим актуальним стало питання удосконалення інвестиційного планування на підприємствах, пошук методів та напрямків підвищення його ефективності. Дана проблематика обумовила вибір теми магістерської роботи та її актуальність.

Дослідженням проблематики інвестицій, інвестиційного планування, а також пошуком можливих шляхів підвищення ефективності планування інвестиційних проєктів на підприємствах займалися такі вчені як Бланк І.О., Гуляєва Н.М., Гулик Т.В., Горб Є.Ю., Вавдійчик І.М., Бутенко О., Чупир О., Горбаченко С.А., Карпов В.А., Жибак М.М., Гурська І.С., Христенко Г.М., Колосок С.І., Мирошніченко Ю.О., Мішеніна Г.А., Gitman Lawrence J., Joehnk Michael D. та ін.

Мета і задачі дослідження. Мета магістерської роботи полягає в розробці теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо ефективного планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничих підприємствах задля підвищення їх конкурентоспроможності та розвитку.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі основні наукові та практичні завдання:

- дослідити теоретичні основи інвестиційних проєктів та їх планування;

- виконати аналіз інвестиційного циклу та основних етапів планування інвестиційних проєктів на підприємстві;
- виконати оцінку й аналіз господарської діяльності та фінансово-економічного стану торговельно-виробничого підприємства;
- провести аналіз та планування інвестиційного проєкту на торговельно-виробничому підприємстві;
- проаналізувати можливості удосконалення інвестиційної діяльності та перспективи інноваційного розвитку в Україні;
- розробити та обґрунтувати рекомендації щодо можливих напрямів підвищення ефективності планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничому підприємстві.

Об'єктом досліджень є інвестиційна діяльність на підприємстві.

Предметом досліджень є планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничому підприємстві.

У ході написання магістерської роботи використовувалися такі методи економічних досліджень, як структурно-функціональний метод, аналітичний огляд літератури. При аналізі інвестиційних проєктів з обґрунтуванням запропонованих заходів щодо підвищення ефективності процесу їх планування на підприємстві застосовувався розрахунковий метод та метод порівняння. У процесі досліджень застосовувались також методи загальнонаукового пізнання інвестиційних процесів та планування інвестиційних проєктів.

Інформаційною базою дослідження є інформаційні джерела за тематикою магістерської роботи та інформація, отримана в результаті моніторингу друкованих та електронних ЗМІ; матеріали й дані, зібрані під час проведення досліджень на торговельно-виробничому підприємстві, а також фінансово-звітні та статистичні матеріали, надані підприємством.

Наукова новизна роботи полягає в розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності планування інвестиційних проєктів торговельно-виробничих підприємств.

У процесі дослідження були отримані наступні наукові результати:

- досліджено актуальні проблеми планування інвестиційних проєктів, проведено їх класифікацію, розглянуто особливості інвестиційної діяльності підприємств;
- досліджено зміст та особливості інвестиційного циклу, проаналізовано етапи, рівні та види планування інвестиційних проєктів на підприємствах, проведено аналіз ключових фінансово-економічних показників підприємства;
- проведено оцінку й аналіз господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства, розглянуто особливості планування інвестиційного проєкту підприємства на прикладі торговельно-виробничого підприємства з виробництва та продажу м'ясної продукції;
- досліджено можливості удосконалення інвестиційної діяльності та перспективи інноваційного розвитку в Україні;
- розроблено рекомендації щодо можливих напрямів підвищення ефективності планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничому підприємстві.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що запропоновані в роботі положення, напрями, підходи та рекомендації щодо планування інвестиційного проєкту досліджуваного підприємства можуть бути використані для ефективного вирішення проблем планування та реалізації інвестиційних проєктів торговельно-виробничими підприємствами та іншими вітчизняними суб'єктами господарювання.

У першому розділі роботи досліджено теоретичні аспекти планування інвестиційних проєктів з аналізом інвестиційного циклу, етапів, рівнів та видів інвестиційного планування. У другому розділі проведено оцінку та аналіз господарської діяльності, фінансового стану та інвестиційної діяльності торговельно-виробничого підприємства з описом та плануванням інвестиційного проєкту на ньому. У третьому розділі проаналізовано можливості удосконалення інвестиційної діяльності та перспективи

інноваційного розвитку в Україні, розроблено та обґрунтовано рекомендації щодо можливих напрямів підвищення ефективності планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничому підприємстві.

Структура і обсяг роботи. Магістерська робота складається зі вступу, 3-х розділів, висновків; містить 78 сторінок тексту, 6 рисунків, 16 таблиць. Список літератури містить 38 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

1.1. ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЙОГО ПЛАНУВАННЯ

Інвестиційний проєкт покликаний вирішувати як окремі завдання підприємства (сприяти досягненню будь-якої мети), так і забезпечувати економічний, технічний і соціальний прогрес компанії, підвищувати її конкурентоспроможність (Безродна & Миськова, 2013).

Реалізація перерахованих вище цілей інвестування виробничих ресурсів передбачає розробку інвестиційної програми підприємства з формуванням сукупності взаємопов'язаних інвестиційних проєктів, що мають спільні цілі, єдине джерело фінансування та орган управління. Інвестиційний проєкт – це захід, що передбачає вкладення реального капіталу з метою отримання прибутку в майбутньому (Бутенко & Чупир, 2022). Варто наголосити на необхідності розрізняти широкий і вузький зміст поняття інвестиційний проєкт. Інвестиційний проєкт у широкому сенсі передбачає постановку цілей, планування, виконання, управління та аналіз. У вузькому значенні інвестиційний проєкт – це комплекс організаційно-правових, розрахунково-фінансових та конструктивно-технологічних документів, що описують дії щодо досягнення інвестиційної мети (Бланк, Гуляєва, & Вавдійчик, 2023).

З метою ефективної організації процесу управління інвестиційними проєктами слід розглянути напрями їхньої класифікації (Голов, Балдин, Передеряєв, & Рукосуєв, 2016):

1) За характером (за змістом). Основні елементи проєкту можна згрупувати в такий спосіб (рис. 1). Крім даного групування, важливо розділити інвестиційний проєкт на проєкт розширення (розвитку) виробництва та проєкт реабілітації. Проєкти розвитку передбачають реалізацію заходів, спрямованих на зміну виробничої програми за рахунок збільшення обсягу продукції або

зміни нової продукції без зміни номенклатури. Ці результати можна досягти за допомогою інвестицій у чинник виробництва. Заходи з реабілітації підприємства, які будуть інвестиційною програмою, вказані у бізнес-плані. Принципи економічного обґрунтування інвестиційного проєкту різних груп однакові.

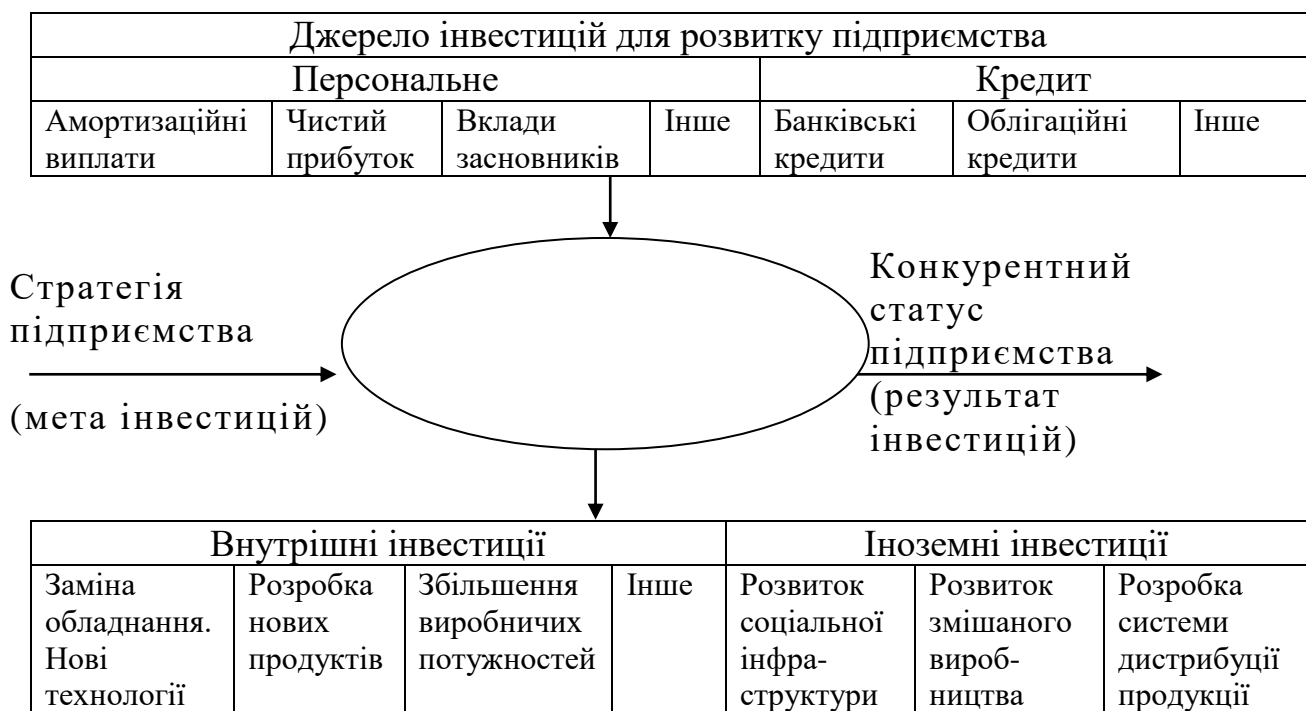


Рис. 1. Інвестиційна діяльність підприємства

Джерело: (Голов та ін., 2016)

2) За масштабом. Є маленькі, великі та мегапроєкти. Наприклад, із практики компаній США, якщо інвестиції не перевищують 10-15 мільйонів доларів, це називається малим проєктом. Цими проєктами нелегко керувати і вони недовговічні. Мегапроєкти характеризуються дуже високою вартістю (понад 1 мільярд доларів), складністю та тривалістю (5-7 років). Такі проєкти (програми) зазвичай реалізуються державою чи великими корпораціями. Приватні фірми можуть брати участь як співвиконавці (Луців, Кравчук, & Сас, 2014).

3) За довговічністю. Короткострокові проєкти (до 1 року) пов'язані з розробкою нових технічних процесів, обладнання тощо. Науково-технічні розробки мають переважно довгостроковий характер. Збільшення терміну реалізації проєкту призводить до збільшення ризику (проєкт може застаріти).

4) За рівнем головної організації, що фінансує та координує інвестиційну програму. Міжнародні проєкти характеризуються великою роллю та масштабом економіки та політики.

Кожен інвестиційний проєкт, незалежно від його складності та обсягу робіт, може бути об'єктом управління протягом усього життєвого циклу, який є періодом часу від зародження ідеї до закінчення терміну її корисного використання. Найчастіше життєвий цикл інвестиційного проєкту визначається грошовим потоком: від першої інвестиції до останнього доходу. В економічній науці виділяють три фази інвестиційного циклу: передінвестиційна, інвестиційна та фаза експлуатації проєкту. Кожна фаза складається з низки стадій, розділених на етапи (табл. 1) (Колосок, Мирошніченко, & Мішеніна, 2021).

Таблиця 1

Зміст циклу інвестиційного проєкту

Період	Етап	Цілі та зміст етапу
1. Передінвестиційний етап		
1.1 Вивчення можливостей	Уточнення та аналіз ідеї інвестиційного проєкту. Формування інвестиційної пропозиції. Визначення інвестиційних можливостей та потенційних інвесторів	Обговорення ідеї проєкту, можливих результатів його реалізації. Аналіз інвестиційної ситуації у країні, регіоні, галузі. Оформлення ідеї інвестиційного проєкту у вигляді інвестиційної пропозиції. Привернення уваги потенційних інвесторів до інвестиційної пропозиції
1.2 Підготовка техніко-економічного обґрунтування проєкту	1.2.1 Початкове техніко-економічне обґрунтування (ПТЕО). 1.2.2 Детальне опрацювання інвестиційної пропозиції. Підготовка та аналіз техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) інвестиційного проєкту	Початковий етап розробки основного документа – бізнес-плану. Оцінка доцільності витрат на розробку техніко-економічного обґрунтування та бізнес-плану. Зміст: оцінка ризиків, необхідних ресурсів та очікуваних результатів. Якщо ПТЕО позитивно оцінює інвестиційну пропозицію, проводиться його детальне

		опрацювання і розробляється ТЕО. З аналізу робиться висновок про проєкт. Якщо висновок позитивний, то за потреби буде розроблено бізнес-план
1.3 Розробка, аналіз та оцінка бізнес-плану	1.3.1 Розробка бізнес-плану. 1.3.2 Обговорення бізнес-плану з інвесторами. 1.3.3 Уточнення бізнес-плану. 1.3.4 Ухвалення інвестиційних рішень	Обговорення бізнес-плану з фахівцями у сфері маркетингу, фінансів, технологій тощо з метою оцінки його об'єктивності, поглибленого аналізу окремих частин для зниження невизначеності результатів інвестування. Передінвестиційна фаза завершується ухваленням рішення про фінансування проєкту (або відмовою) від реального інвестора
2. Інвестиційний етап		
2.1 Юридична підготовка реалізації проєкту	2.1.1 Ведення переговорів, укладання договорів та угод. 2.1.2 Створення юридичної особи (за потреби)	Розробка та реалізація інвестиційного проєкту, підготовка договору з усіма учасниками. Зокрема: - укладання кредитних договорів; - укладання договору виконання підрядних робіт; - розміщення замовлення на інше обладнання. Призначення керівника проєкту, визначення його статусу
2.2 Науково-технічна розробка проєкту (для інвестиційних проєктів, пов'язаних з виробництвом та освоєнням нової продукції)	2.2.1 Технічна підготовка виробництва. 2.2.2 Організаційна підготовка виробництва	Підготовка технічної документації нового (інвестиційний) продукт. Розробка плану виробництва. Підписання договору на постачання обладнання. Встановлення нового обладнання. Перепланування. Зміна структури виробництва та структури управління
2.3 Формування попиту та стимулювання збуту (для інвестиційних проєктів, що передбачають зміни на ринку)	2.3.1 Формування ланцюжка постачання. 2.3.2 Реклама. 2.3.3 Формування трансферної стратегії	Укладання договору про постачання товару. Розробка цінової політики для інвестиційних товарів
2.4 Будівництво (для інвестиційних проєктів нового будівництва)	2.4.1 Підготовка будівельної документації. 2.4.2 Будівельно-монтажні роботи. 2.4.3 Приймальні випробування	Відповідно до назв етапів
3. Експлуатаційний етап. Облік, контроль, аналіз. Виробництво продукту		

Джерело: (Колосок та ін., 2021)

Основна мета інвестиційного планування – забезпечення досягнення кінцевих результатів проекту шляхом об'єднання всіх учасників для виконання комплексу необхідних робіт. План реалізації інвестиційного проекту повинен являти собою взаємопов'язаний перелік науково-технічних, виробничих, організаційних та інших заходів, спрямованих на вирішення поставлених завдань та збалансованих за виконавцями та ресурсами. Таким чином, план буде інструкцією: кому, які завдання та у який час слід вирішувати, а також які ресурси слід виділити на кожне завдання. Він готується як комплексна інвестиційна програма.

Розробка інвестиційних планів включає всі етапи управління проектами: від розробки принципу проекту до контролю споживання ресурсів і виконання графіків. Основні етапи процесу інвестиційного планування мають відповідати рис. 2 (Ковальська, & Кривов'язюк, (Eds.), 2020).

Глибина та номенклатура розробки окремих етапів може змінюватись в залежності від типу та масштабу інвестиційного проекту. Рішення, які приймаються в процесі планування, повинні забезпечувати реалізацію проекту у встановлений термін з мінімальними витратами та високою якістю робіт.

Останнім часом прийнято проводити основне, цільове, стратегічне та оперативне планування, а також фінансове та підсумкове загальнофірмове планування (рис. 3) (Ігнашкіна & Гончарук, 2017). Така форма планування потребує особливої уваги з боку керівництва компанії.

У рамках принципу системи планування інвестиційні проекти є нерегулярними діями, що повторюються (заходи, роботи), обмежені в часі і цілеспрямовані.

Вважається (Жибак, Гурська, & Христенко, 2021), що планування інвестиційного проекту містить змістовні (продуктивні) цілі, терміни, економічні результати і планування витрат, незалежних від характеру проекту, а також від структури роботи окремих або загальних проектів його фаз.

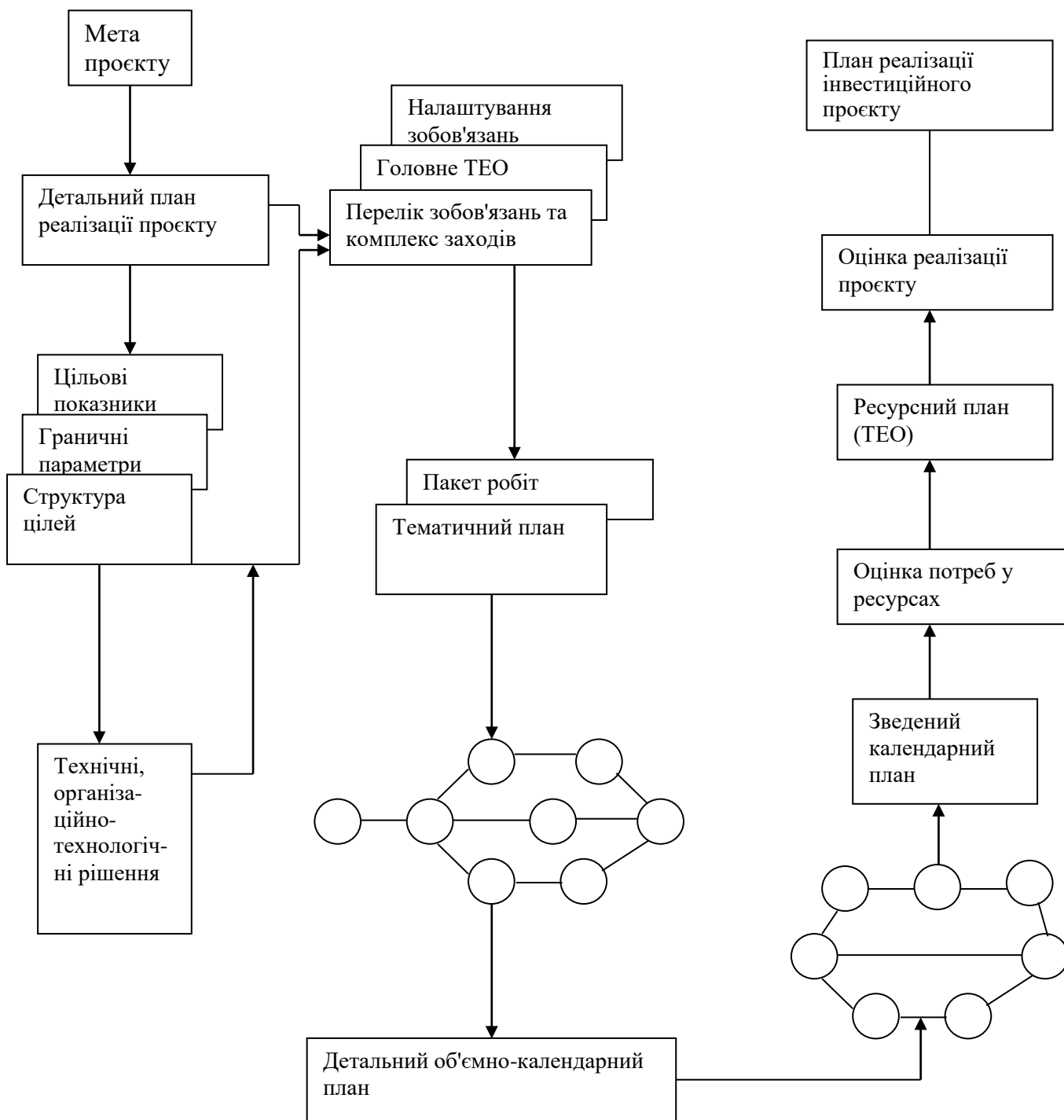


Рис. 2. Основні етапи процесу планування інвестиційного проекту

Джерело: (Ковальська та ін., 2020)

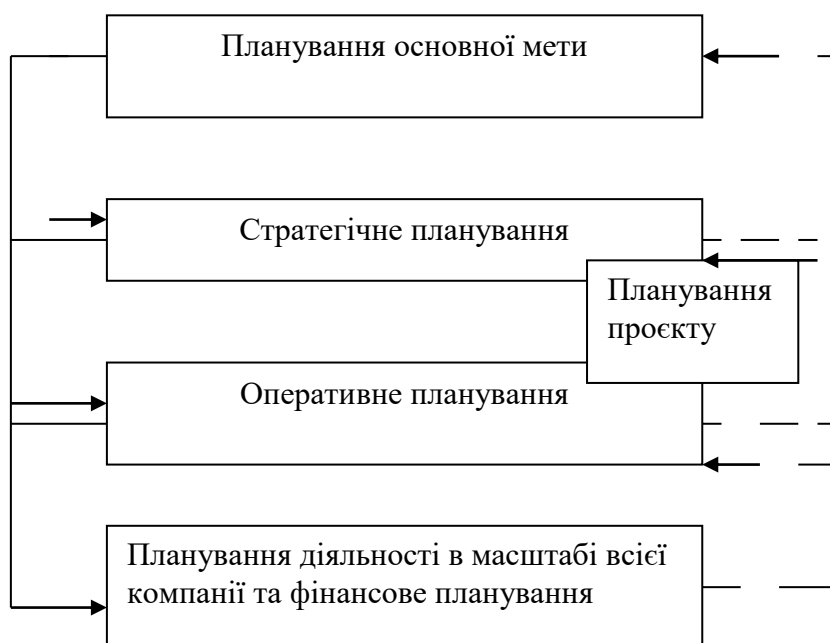


Рис. 3. Інвестиційні проекти у рамках загальнокорпоративного планування

Джерело: (Ігнашкіна & Гончарук, 2017)

Планування структури робіт за проектом передбачає:

- створення списку робіт або їх комплексу, визначення взаємозв'язку між ними;
- розрахунок тимчасових параметрів, необхідних для виконання робіт з проекту.
- детальне планування цілей, часу, вартості та доходів проекту, показника ліквідності.

У багатьох галузях, особливо у капітальному будівництві, предметом інвестиційного проекту є процес виконання замовлення (договору). І тут неможливо розділити планування структури робіт та інші види планів (виробництва, постачання, фінансування) на проекті. Модель основного договору та операційна модель є особливими формами планування проекту.

Грошовий ефект планування проекту відбивається у плані результатів всієї компанії та фінансовому плані (Кобушко & Немцева, 2014). При плануванні довгострокових інвестиційних проектів виникає проблема розрахунку прибутків та результатів балансу за окремі періоди.

У разі проблеми ліквідності у межах фінансового планування проєкту необхідно шукати можливість зберегти баланс між підприємством загалом і окремими проєктами. Неплатоспроможність може виникнути як за окремими проєктами, так і по підприємству загалом. І тут, коли підприємство паралельно реалізує кілька великих проєктів, розумно прагнути ведення агрегованих звітів за проєктами з урахуванням базової інформації з окремих проєктів.

Сьогодні бізнес-планування широко використовується як синонім планування інвестиційних проєктів, і це обумовлено двома причинами (Болтянська & Прус, 2021). Насамперед, будь-якій компанії складно реалізувати великий проєкт за рахунок власних коштів. У цьому випадку бізнес-план є інструментом залучення потенційних партнерів, які виступають кредиторами або інвестують свої технології чи капітал у спільний проєкт для реалізації бізнес-плану. Друга причина полягає в тому, що послуга бізнес-плану широко використовується як інструмент внутрішнього планування компанії.

Незважаючи на велику кількість опису та аналізу бізнес-планів у вітчизняних та зарубіжних освітніх інструментах та програмних продуктах для цієї мети, творці бізнес-планів стикаються з труднощами в процесі розробки. Можна виділити такі складні проблеми (Горбаченко & Карпов, 2023).

Перша проблема пов'язана з великою кількістю визначень «бізнес-план». Друга проблема пов'язана зі значною кількістю способів візуалізації інформації у бізнес-плані. Тут слід зазначити, що в ряді джерел відсутня чітка структура і система, що рекомендується для візуалізації інформації в бізнес-плані, а також недоведений логічний перетин інформації в розділах.

Третя проблема полягає у відсутності регламентації методів розробки бізнес-планів, що часто призводить до помилок у використанні методів розробки, до неадекватної постановки завдань. Дослідження показують (Адлер & Лесько, 2019), що з аналізу економічної ефективності інвестиційного проєкту нерідкі помилки. Наприклад, багато розробників бізнес-планів використовують індекс чистого дисконтованого доходу (*NPV*) як критерій економічної ефективності інвестицій, а як ставку дисконтування грошових потоків – середні

показники банківської діяльності з довгострокових кредитів, орієнтованих на середній інвестиційний ризик. Тобто, вибираються загальноекономічні показники, які не повною мірою відображають ступінь інвестиційного ризику конкретного проєкту. Використання індикатора внутрішньої норми доходності (*IRR*) дуже поширене. Якщо основний чистий грошовий потік, пов'язаний із проєктом, змінює свій знак більше одного разу (це може статися, наприклад, при додаткових інвестиціях у проєкт на виробничій стадії його життєвого циклу), *IRR* визначається як ставка дисконтування, коли *NPV* дорівнює нулю:

$$IRR=D \text{ при } NPV(D)=0 \quad (1)$$

Загалом можна дійти висновку, що бізнес-план є інструментом інвестиційних проєктів. Він є важливим на передінвестиційному етапі розробки інвестиційного проєкту для підготовки інформації про доцільність інвестування в проєкт.

1.2. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ЦИКЛ ТА ЕТАПИ РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Реалізація та розвиток інвестиційного проєкту йде насамперед у виробничому напрямку, протягом тривалого періоду часу, починаючи від ідеї та закінчуючи її матеріальною реалізацією, оскільки будь-який проєкт не має значення без його реалізації.

Необхідно знати точний початок та кінець роботи на основі оцінки ефективності інвестиційного проєкту за допомогою ринкових показників. Інвестора, який фінансує проєкт, насамперед цікавить не процес його реалізації, а доходи від його реалізації. Організації, що беруть участь у проєкті як індивідуальні підрядники, цікавить його завершення. Для окремих проєктів датою закінчення терміну його дії може бути припинення фінансування, досягнення заданого результату, повне використання проєктної потужності,

виведення об'єкта з експлуатації та багато інших. Початок та закінчення робіт з проєкту мають бути підтверджені документально.

Період часу між початком реалізації проєкту та його поширенням називається інвестиційним циклом (Дука, 2007). Він необхідний для аналізу питань проєктного фінансування, прийняття необхідних рішень, і розбитий на етапи. Насправді інвестиційний цикл можна розділити на етапи по-різному. Реалізація проєкту потребує певного комплексу заходів, пов'язаних з його техніко-економічним обґрунтуванням та розробкою робочого проєкту, укладанням договорів, організацією фінансування, ресурсним забезпеченням, введенням об'єкта в експлуатацію та будівництвом. Саме тому кожен етап інвестиційного циклу відокремлюється від наступного рівня.

У загальному випадку інвестиційний цикл ділиться на три етапи (фази), кожен з яких має свої цілі та завдання: передінвестиційний – від початкових досліджень з прийняття інвестиційного проєкту до остаточного рішення; інвестиційний – проєктування, договір чи підряд, будівельний підряд; виробничо-підприємницька (об'єктна) стадія економічної діяльності. Кожен із них, у свою чергу, також ділиться на підетапи, зі своїми цілями, методами та механізмами реалізації.

На передінвестиційній стадії проєкту (рис. 4) вивчаються можливості майбутнього об'єкта проєктування. Підприємство (організатор проєкту або фірма-інвестор) приймає первісне рішення про інвестиції та призначає (вибирає) керівника (директора) об'єкта, що будується. Дослідження різних варіантів реалізації проєкту, його техніко-економічне обґрунтування та оцінка ефективності може здійснюватися як самим підприємством, так і спеціальними установами, наприклад, проєктними, архітектурними, будівельно-консалтинговими та іншими.

Виходячи із звичайних ситуацій, у промислово розвинених країнах витрати на передінвестиційну стадію проєкту становлять 1,5-5,5% від вартості проєкту. Сюди входять витрати на формування інвестиційної спроможності

(плану, ідеї проєкту) – 0,25-1,0%; на обґрунтування інвестицій – 0,25-1,5%, на техніко-економічні дослідження – 1,0-3,0%.

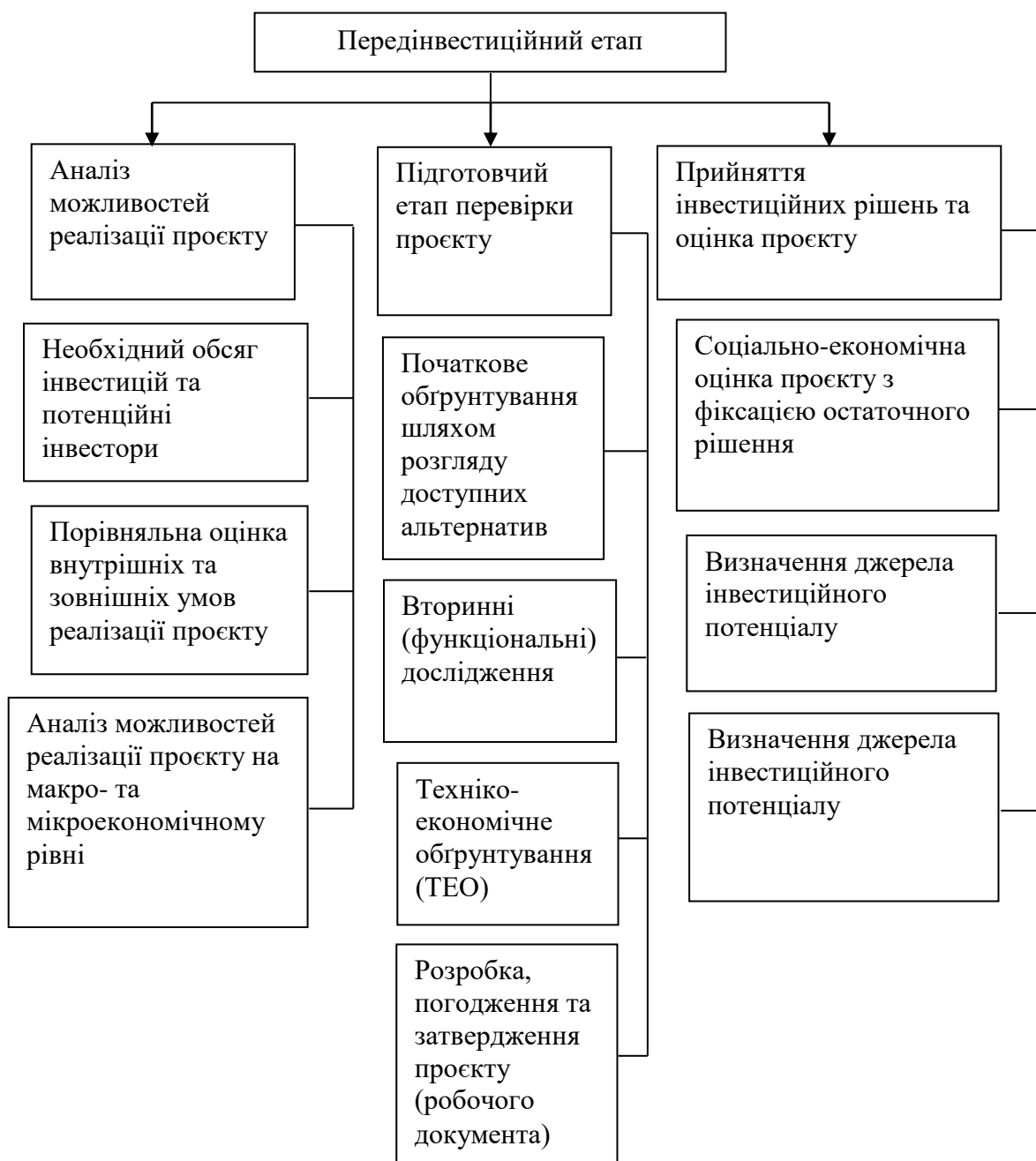


Рис. 4. Передінвестиційна стадія проєкту

Джерело: авторська розробка

На початкових етапах проєкту необхідно уникнути можливих ризиків та непередбачених ситуацій на наступному етапі роботи, знайти найбільш економічний шлях до заданих результатів, виконати оцінку ефективності проєкту та розробку його бізнес-плану. Також необхідно вміти вчасно зупинитися, тобто дотримуватись принципу, що обґрунтовує доцільність відмови від збиткового проєкту на початку роботи, а не тоді, коли кінцевий результат не той, на який розраховували.

Як показано на рис. 4, передінвестиційний етап поділено на кілька частин: 1) можливості реалізації проєкту; 2) загальні можливості (макропідхід); 3) конкретні можливості проєкту (мікропідхід), а також підготовка техніко-економічних обґрунтувань, їх узгодження та затвердження; прийняття інвестиційних рішень щодо проєкту.

Ухвалення остаточного інвестиційного рішення можливе після завершення техніко-економічного обґрунтування, але це тривалий і дорогий процес. Тому перш ніж вкладати у проєкт великі кошти, необхідно оцінити його ідею за допомогою початкових техніко-економічних обґрунтувань. Їхня мета – виявлення альтернативних проєктів, перевірка можливостей реалізації, а також аналіз ринку та поглиблені дослідження, лабораторні та експериментально-виробничі дослідження. Для інвестора ідея проєкту повинна бути визначена як досить приваблива, або ж відкинута.

Початкове техніко-економічне обґрунтування рекомендується проводити за такою схемою (Мойсеєнко, Ревак, Миськів, & Чапляк, 2019):

1. Резюме – розглядаються початкові техніко-економічні обґрунтування, стислий огляд всіх основних питань.

2. Історія та передумови проєкту, спонсори, вартість проведеного дослідження.

3. Аналіз ринку та концепція маркетингу: визначення стратегії та мети проєкту, основної ідеї; попит та ринок; передбачувані витрати на маркетинг та стимулювання продажів, а також прогнози продажів; виробнича програма.

4. Матеріальні ресурси – сировину та матеріали, інші ресурси та їх вартість.

5. Розташування та оточення інвестиційного об'єкта.

6. Проектно-будівельні роботи: розрахунок проектної потужності, її придатності до продажу; технології та обладнання цивільного будівництва та багато іншого.

7. Витрати на організацію та оформлення вантажних документів: управлінські, виробничі, збутові, адміністративні, кошторисні витрати на вантажні документи (загальновиробничі, адміністративні, фінансові).

8. Трудові ресурси: їх потреба та оплата.

9. Фінансовий аналіз та інвестиції: повні інвестиційні витрати, проектне фінансування, виробничі витрати, оцінка ефективності, економічний аналіз витрат та вигод.

Перш ніж ухвалити рішення про доцільність реалізації проекту, необхідно розглянути всі аспекти його життєвого циклу. Це дозволяє уникати проектів із швидкою окупністю інвестицій, але неефективних за часом, а також проектів із повільним потоком доходу, хоча й із значними довгостроковими вигодами.

При оцінці ефективності проекту мають бути чітко визначені його критерії. Наприклад, що важливіше – вища внутрішня норма прибутковості та чиста наведена вартість одного проекту або менший ризик іншого; чи вищий рейтинг одного з проектів? Ухвалюючи рішення, потрібно використовувати усвідомлений підхід і враховувати реальні наслідки.

Другий інвестиційний етап проекту (рис. 5) включає вибір проектної організації, підготовку проектних креслень і моделі об'єкта, кошторис, початковий план проектних і будівельних робіт, детальні креслення і специфікації, схеми об'єктів будівництва та багато іншого. На цьому етапі визначаються генеральний підрядник та субпідрядник, затверджується план платежів та видається короткострокова заборгованість з оплати субпідрядникам та постачальникам.

Процес проєктування формально можна розділити на два етапи (Колосок, Мирошниченко, & Мішеніна, 2021): передпроектний (складається початковий кошторис з урахуванням фінансових можливостей та потреб замовника та можливості підвищити ефективність об'єкта та заощадити ресурси; підбір найбільш раціональних технологічних та технічних рішень при будівництві) та безпосереднє проєктування. Безпосереднє проєктування складається із двох етапів — початкового та фінального проєкта. На кожному з етапів уточнюється кошторис майбутнього об'єкта.

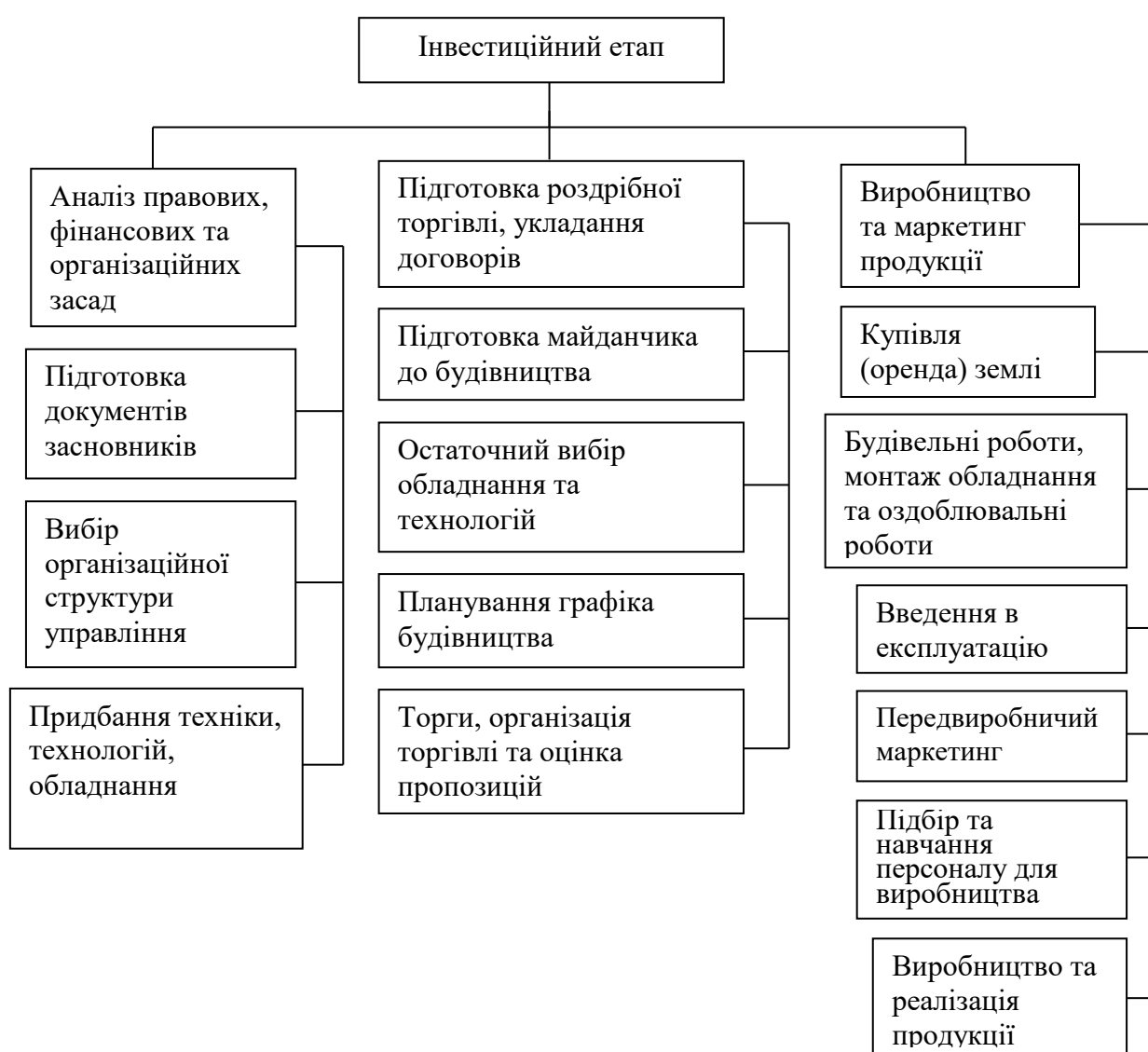


Рис. 5. Модельна схема інвестиційної стадії проєкту

Джерело: авторська розробка

У процесі проектування вирішуються основні питання майбутнього об'єкта: його відповідність поставленому завданню, прогресивні експлуатаційні вимоги, виконання робіт у стислий термін з мінімальними витратами матеріалів та грошей. Вітчизняний досвід розробки інвестиційних проектів підприємства передбачає наявність наступних його розділів: техніко-економічний розділ, базовий план, технологічний розділ, кошторисна документація, житлове та цивільне будівництво тощо. Кожен із них має вигляд текстового звіту, з результатами розрахунків та необхідними графічними матеріалами. Техніко-економічне обґрунтування – документ, що підтверджує необхідність та економічну доцільність інвестиційного проекту.

Щоденна оцінка інвестиційного проекту здійснюється на етапі робіт. У зарубіжній практиці існує щонайменше чотири типи оцінок, і рівень їх точності зростає в міру розвитку проекту. Щодо інвестиційних можливостей реалізації проекту, проводиться початкова оцінка вартості, помилки оцінки якої становлять 25-40%.

На етапі розробки за наявності техніко-економічного обґрунтування проводиться первісна чи факторна оцінка з метою порівняння запланованих витрат із можливістю фінансування, розрахункова похибка якої становить 15-20%. На стадії проектування робіт (розробка робочої документації на будівництво та зведення будівель відповідно до системи державних стандартів) перед призначенням фінансування робіт складається орієнтовний кошторис, розрахункова похибка якого становить 10-15%. При реалізації та підготовці (на заключному етапі робочого проектування складається договір) допускається похибка визначення бруто-ціни 5-6%. На кожному етапі реалізації та розвитку інвестиційного процесу аналізується його корисність.

Слід пам'ятати, що помилки та недбалість, допущені до та під час інвестування (наприклад, при проведенні будівельно-монтажних робіт; проблеми, що виникають при нестачі кваліфікованого персоналу, сировини та інших ресурсів) з'являються на стадії виробництва. Тобто прибуток (дохід) від реалізації продукції та витрати на виробництво перебувають у прямій

залежності від прогнозу. Якщо такі припущення неправильні, техніко-економічне обґрунтування проєкту може вимагати певних коригувань.

1.3. РІВНІ ТА ВИДИ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Планування є циклічним процесом. Він починається з визначення найбільш загальних цілей і переходить до детального опису того, коли, як і які роботи слід провести задля досягнення поставлених цілей. У міру просування проєкту від початку до кінця з'являтиметься додаткова інформація про умови, що впливають на робочий процес. Використання інструментів планування та управління проєктами дозволяє членам команди чітко визначати проблему та ефективно контролювати зміни протягом усього проєкту.

Точна структура планів, що використовуються на різних стадіях та рівнях планування проєкту, залежить від підходу та стандартів, прийнятих організацією та галуззю, що реалізує проєкт. Загалом лише на рівні управління проєктами можна назвати такі типи планів: концептуальний план, стратегічний план реалізації проєкту, тактичні (детальні) плани. Слід зазначити, що різні рівні управління організації різною мірою беруть участь у розробці цих планів.

Для розробки плану проєкту необхідно звернути увагу на такі деталі: контрактні вимоги, опис відповідних ресурсів, оцінка та собівартість, документація з навчання (Сенишин & Кривешко, 2020). Послідовність кроків при календарному плануванні інвестиційних проєктів наведено у табл. 2. Кожен крок визначає необхідність відповісти на деякі підсумкові питання для керівників.

Процес планування календаря проєкту показано на рис. 6 (Gitman & Joehnk, 2007).

На додаток до вищезазначених основних етапів процесу планування, керівник проєкту повинен визначити, як проводити процес управління проєктом, порівнюючи ризики та ймовірності.

Таблиця 2

Послідовність кроків під час календарного планування інвестиційних проєктів

Крок	Питання щодо змісту кроку
Розробка принципу та мети проєкту	Чому?
Створення структури декомпозиції робіт	Що?
Підтвердження відповідальних за проєкт	Хто?
Розробка стратегії реалізації. Визначення основних транспортних засобів	Як?
Розробка мережевих моделей	Як?
Розрахунок календарного графіка за методикою календарного планування	Коли? Ідеальний час
Розрахунок календарного розкладу з розрахунком обмеження ресурсів	Коли? Конкретні терміни
Аналіз ціннісної інформації. Розробка фінансового плану	Скільки коштує?

Джерело: (Сенишин & Кривешико, 2020)

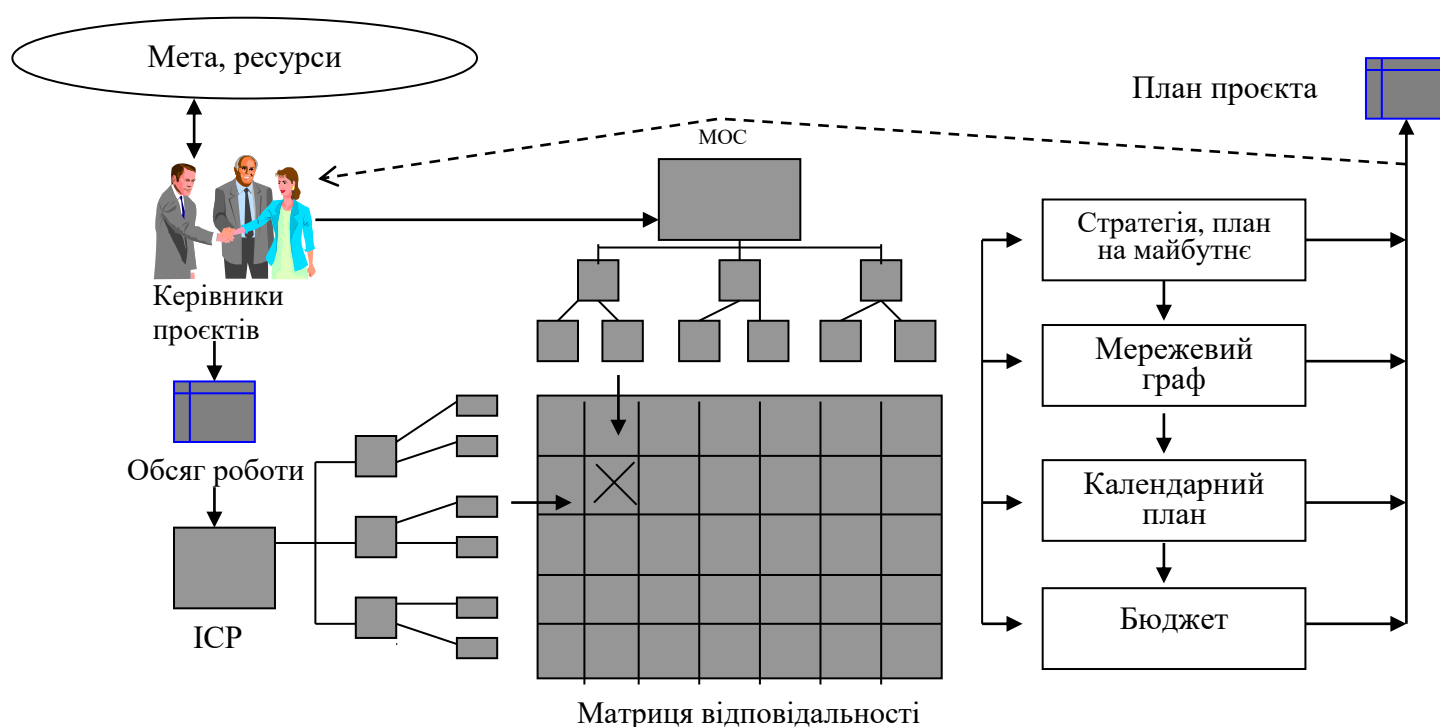


Рис. 6. Процес планування календаря інвестиційного проєкту

Джерело: (Gitman & Joehnk, 2007)

Після отримання точної інформації про хід роботи над проектом необхідно порівняти фактичний хід робіт із планом, виявити важливі прогалини та за необхідності оновити план. Методика планування, заснована на аналізі зрілих результатів, дає можливість отримати необхідну оцінку. На будь-якій стадії проекту критичність процедури планування може включати всі основні етапи планування: від розробки ієрархічної структури робіт (ICP) до створення нових версій комплексу робіт від змінного сприйняття проекту і його реалізації.

Створення ієрархічної структури робіт це перший крок у плануванні проекту. ICP встановлює зв'язок між планом проекту та вимогами клієнта, які зазвичай представлені у формі функціональної специфікації або опису роботи. Найважливішим при розробці ICP є створення ієрархічної структури проекту, що дозволяє описувати результати у системі управління інформацією, узагальнювати графік робіт, вартість, ресурси та дату завершення, а також ефективно підтримувати процес збирання даних, інформації про виконані роботи. ICP надає членам команди основу для розуміння взаємозалежностей та структури ключових елементів проектної діяльності.

Модель організаційної структури (МОС) та Матриця відповідальності – це два інструменти, покликані допомогти побудувати сильну команду.

Мережа є основою розробки модельних робіт і календарних графіків. Існує три кроки до розробки мережевої моделі (Горященко & Байов, 2017): визначення обсягу робіт з проекту, оцінка робочих параметрів, визначення взаємозв'язку між підрозділами.

Для розрахунку календарного графіка необхідні такі основні дані: комплекс зобов'язань, взаємозв'язок зобов'язань, оцінка тривалості кожної роботи, календар робочого часу проекту.

Календарна дата старту проекту. Будь-яка її зміна призведе до перерахунку терміну виконання кожної роботи. Дата початку підпроектів чи робочих груп визначається з урахуванням детального плану процесу планування.

Проектні роботи потребують різних ресурсів для реалізації. Враховуючи безліч типів ресурсів, при плануванні краще поділити їх на два основні типи (Лисак, Андрєєва, & Болтянська, 2020). До першого типу належать ресурси, які повністю витрачаються у процесі виконання разових зобов'язань. Прикладами ресурсів першого типу є паливо, робоча сила, а також фінансові ресурси. Ресурси, що належать до другого типу, зберігають свою природну форму під час роботи та при вивільненні можуть бути використані для іншої роботи. Прикладом ресурсів другого типу є знаряддя праці (машини, механізми, верстати і т.п.), багаторазово використовувані людьми.

Функція потреби наявних ресурсів. Функція витрат показує накопичену загальну кількість необхідних ресурсів, а інтенсивна функція витрат описує швидкість споживання ресурсів залежно від фази роботи. Алгоритм ресурсного планування проекту зазвичай включає три основні етапи: визначення ресурсів (визначення максимально можливої кількості ресурсу); виділення ресурсів для виконання завдання; вирішення конфлікту між доступними та необхідними ресурсами та аналіз графіка.

Існує два основні способи боротьби з перевантаженням ресурсів (Зінченко, Короленко С., & Короленко Р., 2020):

- 1) Планування ресурсів, коли час обмежений.
- 2) Планування за умов обмежених ресурсів.

Перший підхід – планування ресурсів при обмеженості за часом – передбачає суворі терміни завершення проекту та виділення додаткових ресурсів на проєкт протягом завантаженого періоду.

Другий підхід – планування в умовах обмеженості ресурсів – передбачає, що загальна кількість доступних ресурсів не зміниться і буде основним обмеженням проєкту. За такого підходу кількість ресурсів не змінюється, а вирішення конфліктів здійснюється з допомогою відстрочки терміну.

На основі застосування цих двох підходів отримана інформація дозволяє керівнику проводити ефективні переговори з керівництвом замовника, та з вищим керівництвом щодо надання ресурсів та термінів завершення робіт.

Фінансовий план (бюджет) проєкту складається з часткового подання всіх витрат та доходів, запланованих протягом життєвого циклу проєкту. Він затверджує систему обліку витрат та порядок проведення фінансової оцінки виконаних робіт. Фінансовий план має дві функції: функцію бюджету та функцію координації часу.

На етапі планування проєкту результати мають бути задокументовані та подані на затвердження. Розробка, документування та узгодження плану проєкту спрямовані на досягнення наступних основних цілей (Дзеніс В., Дзеніс О., & Шестакова, 2017):

1) Забезпечити розуміння та схвалення цілей проєкту та засобів їх досягнення. Затвердження плану всіма учасниками проєкту означає, що вони згодні та розуміють цілі проєкту та шляхи їх досягнення.

2) Забезпечити транспортні засоби та необхідні ресурси (час, гроші, персонал) для досягнення мети. План проєкту гарантує, що керівництво, команда проєкту та клієнт домовилися про рівень надання ресурсів, а також терміни та обсяг робіт, необхідних для досягнення цілей проєкту.

3) Оцінити прогрес з урахуванням візуалізації. Успіх проєктної групи у досягненні запланованих цілей можна виміряти на основі порівняння фактичних даних про заплановані дати завершення етапів та використання ресурсів. Велика кількість невдач та неврахованих перешкод може призвести до змін плану. Процес перегляду плану є важливим інструментом підтримки контролю над ходом робіт і використання ресурсів проєкта.

4) Бути основою контролю змін. Будь-які зміни, що відбуваються в ході реалізації проєкту, можуть вплинути на вартість, кінцевий результат за договором, а також функціонування проєктної команди. Процес контролю змін життєво важливий для відстеження впливу цих змін на результати, бюджет та графік.

План проєкту включає такі основні розділи: короткий огляд проєкту; вступ (мета проєкту та очікувані результати, стратегія, обсяг робіт, організаційна комунікація, посилання на зовнішні документи); структура

проєкту (ролі та обов'язки, процес управління проєктом, огляд та судження); робочий комплекс (оцінка роботи проєкту, обсягу робіт та спеціальності, зовнішні зобов'язання, можливі зміни); ресурсне забезпечення (персонал, обладнання, інші інструменти); графік роботи (графік роботи за періодами, перелік етапів); фінансування (історія фінансування таких проєктів, бюджет, план видатків, фонди, прогнози); обмеження проєкту, ризики та невизначеності (залежність від зовнішніх проєктів та подій).

Інформація щодо проєкту повинна бути представлена керівнику реалізуючої організації у формі, зручній для розгляду. Будь-які питання, що вимагають подальшого вивчення, мають бути, по можливості, вирішені до затвердження плану та документовані.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ НА ТОРГОВЕЛЬНО-ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. АНАЛІЗ КЛЮЧОВИХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі планування інвестиційних проєктів на підприємстві для оцінки його фінансово-економічного стану та ділової репутації використовуються наступні оціночні напрямки для визначення поточної якості боргу (позики) підприємства та його класів, а також для визначення загального рейтингу підприємства (Верланов, 2021):

1. Оцінка економічного потенціалу підприємства.
2. Оцінка фінансового стану підприємства.
3. Оцінка престижу (ділової репутації) підприємства.
4. Загальний рейтинг підприємства.

Розглянемо кожен із них детальніше.

1. *Оцінка економічного потенціалу підприємства.* Розмір активів, їх структура та джерела схильні до постійних змін залежно від функціонування підприємства.

1) У першу чергу виробничий потенціал бізнесу-позичальника характеризується його матеріально-технічною базою (основними фондами), показником якої є *коефіцієнт реальної вартості основних засобів (основного капіталу) Q*. Даний коефіцієнт розраховується як:

$$Q = \frac{\text{ринкова вартість активів} + \text{ринкова вартість зобов'язань}}{\text{балансова вартість активів} + \text{балансова вартість зобов'язань}} \quad (2)$$

За загальним висновком, значення коефіцієнта реальної вартості основних засобів має бути менше 40% від загальної суми активів на балансі реального сектора підприємства-позичальника у його власності.

Існує наступна градація класів стану підприємства по відношенню до цього показника (Гулик & Горб, 2020):

- 0 – найвищий рівень реалізованого потенціалу підприємства;
- 1 та 2 – погіршене майнове становище підприємства;
- 3 і 4 – рівень основного капіталу недостатній для нормальної роботи у разі спаду основного виробництва підприємства або негативної зміни кон'юнктури ринку;
- 5 – рівень виробничого потенціалу підприємства має високу ризикову характеристику.

2) *Коефіцієнт мобільності активів* K_{MA} підприємства розраховується під час випуску частини підготовлених інструментів на погашення поточних зобов'язань. Він визначається відношенням поточної вартістю оборотних активів до необоротних активів підприємства:

$$K_{MA} = \text{Оборотні активи} / \text{Необоротні активи} \quad (3)$$

Зменшення кількості мобільних активів та зниження коефіцієнта мобільності свідчить про зниження платоспроможності підприємства. Для торговельно-брокерських підприємств значення цього показника має становити щонайменше 0,1%.

При аналізі інвестиційних проєктів основну увагу приділяється руху основних засобів підприємства. Розраховуються коефіцієнт оновлення та коефіцієнт зносу основного капіталу підприємства.

3) *Коефіцієнт оновлення основного капіталу* K_O :

$$K_O = OЗВВ / OЗК, \quad (4)$$

де $OЗВВ$ – вартість об'єктів основних засобів підприємства, введених в експлуатацію за звітний період;

$OЗК$ – вартість об'єктів основних засобів наприкінці звітний період.

Цей коефіцієнт показує, яку частину основних засобів звітного періоду становлять нові кошти.

4) Важливим показником технічного стану основних засобів підприємства є *коефіцієнт зносу основних засобів* $K_{зос}$. У загальному випадку цей коефіцієнт розраховується як співвідношення величини амортизації до первісної вартості активу:

$$K_{зос}=(A/ПВ) \times 100\%, \quad (5)$$

де A – сума накопичених на дату розрахунку амортизаційних відрахувань;

$ПВ$ – первісна вартість активу.

Перевищення поточного показника понад 50% вважається надмірним. Тому обов'язково слід приділяти увагу постійному оновленню основних засобів підприємства, його матеріально-технічної бази.

5) *Основні засоби*. Стан основних засобів (ОЗ) підприємства розраховується на початок і кінець періоду розрахунку цінкових критеріїв. Їх динаміка, взаємозалежність та використання мають бути ефективними. Залежно від виду діяльності підприємства кредитний експерт проводить суб'єктивну оцінку двох, зазначених вище, показників та надає їм відповідну оцінку (Крупка, (Ed.), 2019):

– 0 – стан ОЗ хороший, немає сумнівів у тому, що їхня якість може погіршитися за період кредитування;

– 1 – стан ОЗ добрий, проглядається позитивна тенденція;

– 2 – погіршення становища підприємства-позичальника, що пов'язано з несприятливою кон'юнктурою ринку чи фінансовою нездатністю позичальника оновити основний капітал протягом періоду аналізу;

– 3 – основний капітал руйнується протягом періоду аналізу, існує ймовірність втрати його реальної вартості.

2. *Оцінка фінансового стану підприємства*. Ця оцінка найчастіше є найважливішим етапом прийняття інвестиційних рішень та кредитування

підприємства. Його фінансова стійкість демонструє стабільність роботи підприємства, здатність своєчасно розраховуватись з клієнтами, можливість своєчасного розрахунку з кредиторами та державою, а також необхідний рівень власного та оборотного капіталу.

1) Найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства-позичальника є його власний оборотний капітал, що характеризується *коефіцієнтом фінансової незалежності* $K_{\Phi H}$. Цей показник розраховується як відношення власного капіталу BK до сумарної величини активів A :

$$K_{\Phi H} = BK/A \quad (6)$$

По ньому підприємство оцінює ступінь своєї незалежності від боргових інструментів та можливість використання власних інструментів. Зростання цього коефіцієнта свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства та зниження ризику фінансових труднощів у майбутніх періодах.

Градація станів підприємства-позичальника за коефіцієнтом фінансової незалежності здійснюється так (Пацула, 2014):

- 0 – має місце фінансова незалежність підприємства з високим рівнем власного капіталу;
- 1 та 2 – погіршення показника, спричинене збільшенням активів підприємства;
- 3 та 4 – зниження фінансової незалежності підприємства через збільшення його заборгованості, зменшення власного капіталу або загального зниження операційної діяльності;
- 5 – суттєве зниження фінансової незалежності, що характеризується значною залежністю підприємства від кредиторів.

2) *Коефіцієнт поточної ліквідності* $K_{\text{пл}}$. Цей коефіцієнт показує співвідношення приросту всіх поточних (рухливих) активів (у межах збитків майбутнього періоду) до розширених зобов'язань підприємства:

$$K_{ПЛ} = \text{Поточні активи} / \text{Поточні зобов'язання} \quad (7)$$

Він демонструє здатність підприємства погасити поточні зобов'язання за поточних активів. Коефіцієнт характеризує також здатність підприємства-позичальника отримувати гроші від обороту бізнесу для погашення боргу. Чим вище значення коефіцієнта, тим стабільніший фінансовий стан підприємства.

Градація стану підприємства-позичальника за коефіцієнтом поточної ліквідності здійснюється так (Стасюк & Греськів, 2015):

- 0 – фінансово стійке підприємство;
- 1 та 2 – невиправдане погіршення фінансового стану;
- 3 та 4 – погіршення фінансового стану у зв'язку зі спадом виробництва або несприятливою зміною кон'юнктури ринку;
- 5 – значне погіршення фінансового стану (високий рівень заборгованості, висока ймовірність повної втрати ліквідності).

3) *Співвідношення позикового капіталу до власного капіталу* (англ. debt-to-equity ratio, D/E). Це співвідношення характеризує стан оборотних активів підприємства. Стандартне значення показника має бути в межах 0,5-1. Зростання власних оборотних коштів у резерві, тобто закриття їх сплаченим капіталом, свідчить про зміну фінансово-операційного стану підприємства-позичальника. Показник нижче 0,25 свідчить про високу частку власного капіталу. Оптимальним вважається співвідношення 60/40, де 60% – позиковий капітал, а 40% – власний капітал.

4) При інвестиційному плануванні з оцінкою фінансового стану підприємства також розраховується *коефіцієнт фінансової стійкості* $K_{ФС}$, що характеризує частку власних та довгострокових боргових інструментів у загальному (авансованому) капіталі підприємства:

$$K_{ФС} = (\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}) / \text{Валюта балансу} \quad (8)$$

3. *Оцінка престижу (ділової репутації) підприємства.* Ділова репутація підприємства у фінансовому аспекті насамперед позначається на оборотності його активів.

1) Аналіз репутації передбачає вивчення рівнів та фінансової динаміки *коефіцієнта загальної оборотності капіталу* K_{OK} . Це дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство використовувало свої ресурси, наскільки швидко його активи перетворюються на гроші. Цей коефіцієнт показує, скільки продукції виробляється на рік при повному циклі виробництва та скільки коштує кожна одиниця активу в грошовій одиниці позичкового продукту:

$$K_{OK} = D_{II} / A_K, \quad (9)$$

де D_{II} – доход від кредитної продукції (допомоги) (роботи, послуги);

A_K – авансований капітал (валюта балансу, загальний капітал).

Фактично цей коефіцієнт важливий для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обороту оборотних коштів має свій вплив на платоспроможність підприємства.

2) Наступною важливою характеристикою для кожного підприємства є *коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості* K_D , що характеризує фінансову стійкість підприємства незалежно від зростання мобільності майна та оборотних коштів. Цей коефіцієнт розраховується як відношення обсягу прибутку від реалізації продукції до середньої дебіторської заборгованості:

$$K_D = P / ZD, \quad (10)$$

де P – прибуток від реалізації продукції;

ZD – середній показник дебіторської заборгованості.

Цей коефіцієнт показує, скільки разів заборгованість створюється та отримана підприємством за певний період. За наявності сумнівних та безнадійних боргів слід оцінити перспективу списання боргу.

Градація оцінки стану підприємства-позичальника за дебіторською заборгованістю здійснюється так (Тютюнник Ю., Дорогань-Писаренко, & Тютюнник С., 2020):

- 0 – мала сума дебіторської заборгованості та короткий термін її оборотності;
- 1 – середня оборотність дебіторської заборгованості та її середній термін;
- 2 – значна сума дебіторської заборгованості, а також значний термін її оборотності.

3) *Додатковими параметрами* ділової репутації та надійності підприємства-позичальника є кредитна історія підприємства, надійність та ліквідність його застави, а також спосіб погашення підприємством запланованої суми платежів (Задоя, 2018). Градація оцінки стану підприємства за даними показниками здійснюється так:

Кредитна історія підприємства:

- 0 – надійний позичальник (високі значення фінансових показників, кредитна інформація відповідно до існуючих вимог, відсутність невчасно погашеної заборгованості);
- 1 – надійний позичальник із середнім або вищим за середній показниками в даній галузі економіки. Наявність дещо заниженого фінансового стану, не пов'язаного з основною діяльністю позичальника;
- 2 – фінансове становище стабільне, але існує ймовірність його погіршення (фінансове становище нижче середнього, є період короткочасного прострочення виплати відсотків або боргу, неповна кредитна інформація позичальника);
- 3 – наявність елементів небезпеки, погіршення фінансово-економічного стану позичальника, продовження попередніх зобов'язань, немає кредитної історії чи кредитної інформації;
- 4 – ненадійний позичальник (з непогашеною заборгованістю чи низькими фінансовими показниками, оголошено заходи щодо порятунку позичальника, виникнення обставин непереборної сили, які завдадуть позичальнику певного розміру матеріальних збитків).

Надійність та ліквідність застави:

- 0 – високоліквідне забезпечення (депозит, гроші на банківському рахунку, дорогоцінні метали, державні цінні папери тощо);
- 1 – гарантія ліквідності (нерухомість, товари в обігу тощо);
- 2 – гарантія ліквідності з елементом ризику (погіршення рівня гарантії);
- 3 – позика без забезпечення;
- 4 – ненадійна гарантія (поточна вартість забезпечення внаслідок несприятливих умов нижче початкової оцінної вартості).

Спосіб погашення запланованої суми платежів:

- 0 – борг хорошої якості обслуговування;
- 1 – неякісне обслуговування боргу, невиконання запланованої суми платежів до 15 днів понад термін;
- 2 – задовільна якість обслуговування боргу (відстрочення платежу до 30 днів);
- 3 – незадовільна якість обслуговування боргу (затримка платежу до 60 днів);
- 4 – неякісне обслуговування боргу (затримка платежу до 90 днів).

4. *Загальний рейтинг підприємства.* Нарешті, після оцінки перерахованих вище компонентів, з використанням набору компонентів методики відповідно до метою кредитування визначається загальний рейтинг підприємства-позичальника. Виходячи з мети кредитування розраховуються конкретні та загальні показники, що оцінюють поточне фінансово-економічне становище підприємства-позичальника. Після цього визначається, до якої групи належить підприємство, і як класифікувати його кредитну заборгованість.

В результаті, залежно від суми отриманого кредиту, підприємство-позичальник належить до одного з наступних п'яти класів загального рейтингу (Селіверстова, 2018):

I клас – фінансовий стан підприємства надійний у всіх відношеннях. Виявлені проблеми не є суттєвими та можуть бути вирішені у ході

інвестиційних заходів. Фінансове становище підприємства стабільне у порівнянні зі змінами, що відбуваються через проблеми економіки. Кредити, які видаються такому підприємству-позичальнику, вважаються надійними.

II клас – підприємство-позичальник, яке отримало цей рейтинг, залишається повністю надійним. Фінансове становище стабільне, але може бути зіпсовано зовнішніми чинниками. Кредити, надані такому підприємству-позичальнику, вважаються стандартними.

III клас – рейтинг свідчить про погіршений фінансовий стан підприємства-позичальника. Існує висока ймовірність того, що фінансове становище підприємства погіршиться у майбутньому. Наявна велика потреба в позикових коштах, низькі значення фінансових показників. Кредити для таких підприємств-позичальників мають небезпеку бути вчасно непогашеними.

IV клас – погіршення фінансового стану, великі недоліки у підприємницької діяльності, високий ризик нездатності погасити кредит, нестабільний стан підприємства. Кредити, які видаються таким підприємствам-позичальникам, що перебувають під загрозою потенційного банкрутства, класифікуються як кредити з високим ризиком.

V клас – негативне фінансове становище підприємства-позичальника доповнюється значним недоліком економічної діяльності, відсутністю грошей та ліквідних активів, необхідних для покриття його зобов'язань. Має місце високий ступінь банкрутства у минулому. Кредити, видані таким підприємствам-позичальникам, класифікуються як ненадійні.

2.2. ЗАГАЛЬНИЙ ОПИС ТА ФІНАНСОВИЙ СТАН ТОРГОВЕЛЬНО-ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Загальна інформація про підприємство. Підприємство ТОВ «Верд» розпочало свою діяльність на ринку України з 1993 року, здійснюючи доставку та дистрибуцію продуктів харчування: курячого м'яса та вершкового масла. Доставка продуктів харчування здійснювалася відповідно до договорів із

зарубіжними партнерами. Компанія має мережу дочірніх підприємств, що розташовані у кількох регіонах України, які здійснюють дистрибуцію продуктів харчування.

З 2000 року підприємство переходить від напряму постачальника імпортової продукції до самостійного виробництва продуктів харчування. В даний час компанія має завод з виробництва ковбасних виробів продуктивністю 5 тонн на день. Окрім того, на даний час банк профінансував придбання обладнання для виробника м'яса птиці з виробничою потужністю, яка дозволить збільшити об'єми виробництва на 200 тонн на місяць. Наразі йде складання обладнання. Запланований період виробництва першої продукції – грудень 2024 року.

Майновий комплекс ферми знаходиться у власності ТОВ «Верд». Земельна ділянка, де розташований комплекс, орендується підприємством до 2050 року за договором оренди. До майнового комплексу входять такі об'єкти: 12 пташників загальною площею 15137 кв.м., адміністративна будівля 396 кв.м., котельня 206,3 кв.м., бійня 311,2 кв.м. Компанія також володіє 192 кв.м для утримання бройлера.

Є центральне водопостачання із двох артезіанських свердловин. Прокладений локальний канал забезпечує відведення стічних вод у лісосіку.

Згідно з технологічною картою, для додаткового збільшення обсягів виробництва необхідно додатково побудувати 47 пташників (вольєрів). Вартість будівництва одного вольєра необхідного типорозміру 18x72 м складає близько 31000 доларів США. Очікувана сумарна вартість вольєрів становить близько 1414000 доларів США. Освоєння позикових коштів компанія планує здійснити у період, починаючи з січня 2025 року.

Персонал підприємства. Важливою умовою ефективної роботи підприємства є наявність на птахофабриці злагодженого, високопрофесійного персоналу. Планується, що в результаті реалізації інвестиційного проєкту на підприємстві працюватимуть до 200 осіб, у тому числі 20 осіб входять до

складу інженерно-технічної та адміністративної частини підприємства. Більшість із них повинні мати досвід роботи у сфері птахівництва.

Фінансово-економічний стан торговельно-виробничого підприємства. Результати аналізу фінансового стану досліджуваного підприємства-позичальника ТОВ «Верд» на підставі документів фінансово-господарської діяльності (балансу) за 2023 рік та перше півріччя 2024 року наведено у табл. 3.

Порівняльний аналіз фінансової звітності ТОВ «Верд» показує, що у динаміці валюта балансу збільшується більш як 1,5 рази. Це пояснюється зростанням зобов'язань компанії, яке було досягнуто за рахунок розміщення кредитів на середньостроковій (до березня 2026 року) основі.

Аналіз активу. Частка оборотних активів у валюті балансу становить 98,21%, зокрема (у відсотках оборотних активів): грошові кошти 0,72%, розрахунки з дебіторами 14,45%, товари та засоби 84,83%. Велика частка товарів та коштів у статті дебіторської заборгованості пов'язана з характером роботи підприємства – у разі часткового постачання товару продовження строку оплати до 30 днів. За результатами фінансово-господарської діяльності середній термін оборотності дебіторської заборгованості протягом першого півріччя становить 29 днів.

У першому півріччі 2024 року в оборотних активах відбулися такі зміни:

- частка готівки знизилася незначно на 0,07%;
- збільшення частки дебіторської заборгованості на 5,99%;
- зниження частки коштів та витрат на 5,92%;
- структура дебіторської заборгованості (заборгованість розповсюджувачів продукції) становила 101184 тис.грн., при цьому основна частина заборгованості (88,05%) становила заборгованість, що виникла у травні-червні 2024 року, термін погашення – серпень-листопад 2024 року (табл. 4).

- дебіторська внутрішньофірмова заборгованість у сумі 19981,30 тис.грн.

Таблиця 3

Основні показники фінансового стану досліджуваного підприємства, тис. грн.

АКТИВ	Ідентифікатор	01.01.2024	01.07.2024
1. Поточні активи			
Кошти	ДК	3469,00	5019,20
Розрахунки з дебіторами	ДБ	37378,30	101184,00
Запаси та витрати	ЗВ	401041,60	594240,60
Інші активи	ІА	0,00	0,00
Разом	ПА	441888,90	700443,80
2. Основні кошти та інші необоротні активи			
Основні засоби та капітальне будівництво	ОЗ	5374,40	4841,40
Довгострокові фінансові вкладення	ФВ	19510,50	7891,20
Інші необоротні активи	ІН	0,00	0,00
Разом	ОК	24884,90	12732,60
БАЛАНС		466773,80	713176,40
ПАСИВ		01.01.2024	01.07.2024
1. Залучений капітал			
Поточні зобов'язання	ПЗ	466512,40	677071,90
Довгострокові зобов'язання	ДЗ	0,00	33300,40
Разом	ЗК	466512,40	710372,30
2. Власний капітал			
Фонди власних коштів	ВЗ	72,50	72,50
Нерозподілений прибуток	НП	188,90	2731,60
Інші джерела	ІД	0,00	0,00
Разом	ВК	261,40	2804,10
БАЛАНС		466773,80	713176,40

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

Дебіторська заборгованість підприємства

Назва підприємства	Сума, тис. грн.	Дата формування
ТОВ «Орхідея»	81202,70	червень 2024 г.
ТОВ «Маяк»	7891,00	травень 2024 г.
ТОВ «Комета»	12090,30	жовтень 2022 г.
Разом	101184,00	

Джерело: авторська розробка

Аналіз пасиву. Довгострокові зобов'язання складають структуру інвестованого капіталу – 4,69%, поточні зобов'язання – 95,31%.

Особисті кошти підприємства формуються з допомогою наступних рахунків:

- статутний капітал 72,5 тис.грн. (2,59%);
- нерозподілений прибуток 2731,60 тис.грн. (97,41%).

Термін виконання довгострокових та короткострокових зобов'язань – кредитів та зобов'язань, пред'явлених банком – 24 березня 2026 р. та 1 січня 2025 р. відповідно.

До поточних завдань ТОВ «Верд» входять:

- розрахунки з постачальниками та підрядниками 19008,90 тис.грн. (табл. 5);
- короткострокові кредити – 658063,00 тис.грн.

Таблиця 5

Кредиторська заборгованість підприємства, тис. грн.

Назва підприємства	Сума, тис. грн.	Дата формування
Interex (Німеччина)	19008,9	січень 2024 г.
Разом	19008,9	

Джерело: авторська розробка

У табл. 6 представлені фінансові результати діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «Верд» за перше півріччя 2024 року.

Таблиця 6

Фінансові результати діяльності підприємства

Найменування показника	Код ряд.	Значення, тис. грн.	
		01.01.2024 р.	01.07.2024 р.
Виручка (валовий дохід) від реалізації продукції (робіт та послуг)	010	623027,70	486534,50
Собівартість реалізованої продукції (робіт та послуг)	020	601905,30	472472,20
Валовий дохід	030	21122,40	14062,30
Витрати періоду - Всього:	040	20733,30	10109,70
у т.ч.			

Продовження табл. 6

загальні адміністративні витрати	041	487,60	237,76
витрати на реалізацію	042	9733,00	4745,88
витрати за відсотками	043	10512,70	5126,06
Дохід від основної діяльності	050	389,10	3952,60
Дохід від неосновної діяльності	060	-173,50	-320,20
Дохід від звичайної діяльності до оподаткування	070	215,60	3632,40
Витрати з прибуткового податку	080	64,70	1089,70
Дохід від звичайної діяльності після оподаткування	090	150,90	2542,70
Збитки від надзвичайних ситуацій	100		
Чистий дохід (збиток)	110	150,90	2542,70

Джерело: авторська розробка

Таким чином, чистий прибуток ТОВ «Верд» у першому півріччі 2024 року склав 2,54 млн.грн. За 2023 рік сума чистого прибутку становила 150,9 тис.грн. У фінансовому звіті компанії зазначено: обсяг продажу за перше півріччя 2024 р. становив 486534,50 тис.грн., що становить 78% від обсягу грошових доходів за 2023 рік.

Результати аналізу основних показників фінансової стійкості підприємства з рейтингом його фінансового стану за перше півріччя 2024 р. наведено у табл. 7. Сукупний рейтинг фінансового стану досліджуваного підприємства-позичальника дорівнює 21, що свідчить про слабкість фінансового стану компанії загалом, а заборгованість сильно залежить від коштів. Однак є тенденція до покращення.

Таблиця 7

Основні показники фінансової стійкості підприємства

Рейтингові параметри	01.01.2024 р.	01.07.2024 р.	норма	рейтинг
Креаль.вартості ОЗ	0,01	0,01	>0,1	5
Кмобільності активів	0,95	0,98	>0,7	0
Кзносу ОЗ	0,00	0,10	0,2	0
Кнезалежності	0,00	0,00	>0,4	5
Кфін.стійкості	0,00	0,05	0,5	3
Кзагальної оборотності капіталу	1,34	0,72	0,85	1

Продовження табл. 7

Серед.термін обороту Дт-заборг.	11 днів	37 днів	60 днів	1
Оборотність функц.капіталу	1,33	0,72	1,8	3
Кредитна історія				0
Ліквідність застави				1
Платіжна дисципліна				0
Підсумковий результат				19
Збитки, причини їх виникнення та динаміка				1
Позики та займи, не погашені у строк (підтвердження інформацією Нац.Банку, Служби безпеки)				1
Протермінована дебіторська, кредиторська заборгованість				0
ВСЬОГО:				21
Сукупний рейтинг =21				

Джерело: авторська розробка

За підсумками фінансово-господарської діяльності за перше півріччя компанія отримала прибуток у розмірі 2542,7 тис.грн. Також має місце фінансовий ризик через залежність підприємства від залучених коштів.

Обсяги оборотів та доходи від операційної діяльності ТОВ «Верд» за 2023 р. та за період 01-09.2024 р. (по 20.09) наведено, відповідно, у табл. 8 та табл. 9.

Таблиця 8

Обсяги оборотів підприємства

Період	Обороти, грн.	
	дебет	кредит
2023 рік	829242532,90	833761727,30
Середньомісячні	69103544	69480144
2024 рік		
Січень	77861486,8	78422827,6
Лютий	82806817,8	77730906,9
Березень	30693559,8	31064100,0
Квітень	138854191,5	138834683,4
Травень	82288719,7	82176754,1
Червень	130129189,9	129885508,0
Липень	106770898,0	106770900,0
Серпень	89261823,9	89261860,0
Вересень (по 20.09)	30788646,6	30788600,0
Разом:	769455334,0	764936140,0

Продовження табл. 8

Середньомісячні	88443142	87923694
Всього:	1598697867	1598697867

Джерело: авторська розробка

Таблиця 9

Доходи від операційної діяльності підприємства

Період	Доходи від операційної діяльності, грн.
2023 рік	2933103,59
Середньомісячні	244425
2024 рік	
Січень	454504,2
Лютий	204497,7
Березень	252678,0
Квітень	274276,0
Травень	183418,0
Червень	261367,8
Липень	229553,9
Серпень	1888662,6
Вересень (по 20.09)	36935,6
Разом:	3785893,8
Середньомісячні	435160
Всього:	6718997,39

Джерело: авторська розробка

2.3. ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ НА ТОРГОВЕЛЬНО-ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Загальний опис інвестиційного проєкту. В даний час підприємство-позичальник ТОВ «Верд» виконує планування інвестиційного проєкту з метою збільшити обсяг виробництва м'яса птиці та розширити свою присутність на ринку цієї продукції. З урахуванням необхідності придбання допоміжного обладнання, будівництва допоміжного пташника, а також відсутності автомобіля виробничого призначення інвестиційні кошти запитуються на такі цілі (табл. 10).

Напрями використання інвестиційних коштів

Напрямок	Сума, USD
Будівництво вольтерів	1414000
Яйця для родового стада	165600
Устаткування	320242
Спеціальне обладнання	1000000
Оборотні засоби	4221980
Разом	7121822

Джерело: авторська розробка

Технологічне обладнання для виробництва м'яса птиці. Виробничий процес з виготовлення м'ясної продукції складається з кількох етапів: закупівля сім'яного яйця, вирощування бройлерного потомства перед забоєм, забій птиці, виробництво та доставка м'яса у торгові точки на автотранспорті підприємства.

Обладнання для виробництва продукції птахівництва, що закуповується для реалізації проекту, відповідає сучасним технологіям. Загальна вартість обладнання, включаючи транспортування та генеральне складання, становить близько 320242 доларів США. У вартість контракту входить вартість обладнання, монтажних робіт, дозвільного регулювання та навчання персоналу. Договір на поставку обладнання включає декілька видів обладнання виробництва іноземних компаній:

- комплексне обладнання для відгодівлі бройлерів (Німеччина);
- комплексне обладнання для виробництва комбікормів (Німеччина);
- напівавтоматична система переробки птиці (Нідерланди);
- інкубаційна система (Канада).

Усі секції обладнання технологічно взаємопов'язані та функціонують поперемінно. Складові обладнання та технології виробничого процесу з виробництва птиці наведено у табл. 11.

Таблиця 11

**Складові обладнання та технології виробничого процесу з виробництва
птиці**

№ з/п	Найменування	Потужність	Кількість	Вартість, USD
1	Технологічне обладнання з підлоговим утриманням птахів	1800,0 тис. голів	21 комплект	198382
2	Забійна лінія з напівавтоматичним процесом забою птиці	1500 кг/год	1 комплект	67000
3	Завод з виробництва комбікорму	4 т/год	2 комплектна	28000
4	Інкубатор	1500 тис.шт.	2 комплекта	10660
5	Ремонтний молодняк		7 будівель	2500
6	Батьківське стадо		6 будівель	1500
7	Шефмонтаж			5000
8	Транспортні витрати			7200
	РАЗОМ			320242

Джерело: авторська розробка

Основна сировина для виробництва продукції птахівництва – інкубаційні яйця – закуповується у компанії «Van Der Ploug International» (Нідерланди) у рамках чинного проєкту (продуктивність 200 тонн на місяць). Однак щодня в інкубатор необхідно поміщати 23000 інкубаційних яєць, щоб забезпечити безперервне виробництво м'яса. Це призводить до необхідності щоденного постачання яєць з Нідерландів з вартістю одного інкубаційного яйця, включаючи його доставку, 35 центів. У зв'язку з цим планується інший варіант: інкубаційні яйця нестимуться власними курами-несучками, для чого необхідно доставляти яйця до батьківського стада лише двічі на рік. Яйця постачальника коштують 0,46 доларів США з урахуванням доставки, при цьому планується імпортувати 180000 яєць.

Розрахунок річних витрат батьківського стада на придбання та утримання інкубаційних яєць показує (табл. 12), що другий варіант ефективніший.

Таблиця 12

Порівняння річних витрат на придбання та утримання інкубаційних яєць

Стаття витрат	Варіант придбання інкубаційного яйця	Варіант утримання батьківського стада
Придбання яєць	23000 яєць*360 днів *0,35\$=2898000,0\$	180000\$*2 рази в рік*0,46\$=165600,0\$
Придбання обладнання	-	323046\$
Будівництво пташників	-	7 пташників *31000\$=217000\$
Витрати на корми	-	360000*0,65 цента в день*360 днів=842400,0\$
РАЗОМ	2898000,0\$	1548046,0\$

Джерело: авторська розробка

Згідно з інвестиційним проектом, підприємство-позичальник ТОВ «Верд» здійснить постачання всієї номенклатури обладнання з компанією «Group Worldwide Inc» (США) протягом 3 місяців після внесення передоплати у розмірі 100%.

Інкубація. Для штучного розведення курчат підприємство-позичальник придбає інкубаційну систему потужністю 16,56 млн. яєць на рік. Система складається з двох інкубаторів та двох виїзних шаф, що складаються з одного основного та одного допоміжного модуля. Загальний період дозрівання яєць становить 21 день. Вихід партії пташенят із яєць становить не менше 85%. Після появи пташенят їх переводять у вольєр, обладнаний для відгодівлі бройлерів. Їх вирощують тут 45 днів.

Устаткування для годування бройлерів. Система подачі кормів. До системи подачі та розподілу кормів при вирощуванні птахів м'ясного напрямку висуваються суворі вимоги. Це необхідно для задоволення потреб добових пташенят, а також великих птахів. Система подачі, що купується, повинна доставляти з бункера в пташник складові корму (борошно, порошок і гранули) без втрати їх якості і в достатній кількості.

Це обладнання вважається високомобільним. Крім того, ефективними є автоматичний полив та годування птиці. Сучасна система вентиляції повністю

автоматизована, тобто немає необхідності персоналу заходити до приміщення для усунення несправностей, що знижує ризик зараження та переляк птахів.

Водопостачання. Забезпечення чистою свіжою питною водою є важливою умовою досягнення максимальної продуктивності птиці. У птиці має бути достатня кількість води, чистої та легкодоступної.

Іригаційна система. Запропонована ніпельна система зрошення активно монтується з ніпельною трубкою з відповідним ніпелем, елементом регулювання тиску води, миючим обладнанням та декількома аераційними трубами за рівнем води.

Вентиляція. У закритому приміщенні має бути встановлена ефективна та надійна система вентиляції. Пропонована система вентиляції є механічною витяжною вентиляторною системою, що витягує повітря з приміщення за допомогою вентилятора. Для максимального повітрообміну використовуються настінні клапани притоку повітря та тягові каміни.

Зволоження та охолодження. Для нормального зростання курчат необхідно забезпечити ефективні кліматичні умови їх вирощування, підтримувати постійну циркуляцію повітря, ефективну температуру та вологість повітря. Циркуляція повітря повинна задовольняти фізіологічну потребу птиці в кисні, усувати надлишок тепла та вологи, а також пил та шкідливі гази. Все це забезпечуватиметься завдяки використанню автоматизованого обладнання із вбудованою ЕОМ.

Устаткування для годування бройлерів. Планується придбання обладнання з наступними перевагами:

- простота у використанні (за одним вольєром доглядає одна людина);
- використання збалансованих кормів із комп'ютеризованим годуванням у достатніх обсягах, за рахунок чого досягається вага птахів 1,8-2 кг за 45 днів;
- ніпельна система подачі води запобігає втратам води, вирішує проблему специфічного запаху та скупчення інфекцій на території;

- шнекова система подачі допомагає доставляти корм із бункера до пальників;
- закриття доступу до вольєра для сторонніх дозволить виключити зараження, а також вирішити проблему крадіжки.

Світловий режим також дуже важливий для пташенят. Світло посилює функції обміну речовин, газообміну, органів кровотворення, підвищує рухову активність кісток. У перші 10 днів зростання пташенят освітлення має забезпечуватися протягом всього дня.

Устаткування для бійні. Для забою та переробки птиці підприємство-позичальник планує придбати напівавтоматичну систему переробки птиці компанії «Main Food Processing Technology B.N.» (Нідерланди). Продуктивність даного обладнання становить 1500 голів/годину. Обладнання забезпечує всі необхідні стадії забою та переробки. Відокремлене м'ясо упаковується та доставляється автомобільним транспортом до холодильних цехів ТОВ «Верд». Побічні продукти та залишки використовують на птахофабриці для приготування м'ясо-кісткового борошна. Устаткування для бійні може бути встановлене протягом 12-14 тижнів з моменту початку фінансування інвестиційного проекту.

Комбікормовий завод. Планується придбання комплексного устаткування виробництва комбікормів компанії «K.X. Wihe GmbH&Co.KG» (Німеччина) та обладнання для пакування компанії «Crown Worldwide Inc» (США). Для підтримки вихідної потужності на необхідному згідно з технологією виробництва рівні важливо мати повноцінний раціон комбікорму, збалансований за поживними речовинами та енергетичним обміном. Підприємство-позичальник планує придбання обладнання для виробництва кормів продуктивністю 4 тонни/год. Також позичальник отримав пропозицію від компанії «Van Der Ploug International» (Нідерланди) на постачання вітамінів і мінеральних добавок.

Добова потреба сировини, що входить до складу комбікорму, для планованої кількості вирощуваних птахів (918000 голів) представлена в табл. 13.

Таблиця 13

Добова потреба сировини, що входить до складу комбікорму

Вид сировини	Вага, тонн	Ціна, USD	Вартість, USD
Кукурудза	6,43	136,05	874,80
Пшениця	3,22	81,60	262,75
Ячмінь	1,61	68,00	109,48
Шрот соєвий	0,80	272,10	217,68
Шрот соняшниковий	0,80	136,10	108,88
Жир технічний	0,50	150,00	75,00
Риб'яче борошно	0,80	700,00	560,00
Премікси	0,15	773,17	115,98
М'ясо-кісткове борошно	1,26	408,00	514,08
РАЗОМ:			2838,65

Джерело: авторська розробка

Комбікормовий завод, що закуповується в рамках даного інвестиційного проєкту, виробляє корми для вирощування бройлерів з елементів, перелічених у табл. 13. Позичальник планує придбати обладнання для отримання кормів у вигляді гранул (вартість 220-240 тис.дол). Такий корм зберігатиметься тривалий час, оскільки компоненти, змішані за технологією виготовлення гранул, термічно піддаються повторній обробці. При роботі заводу 8 годин на добу він зможе забезпечити готовими кормами 918 тисяч птахів за добового раціону 120 г на великого птаха. За періоди годівлі бройлерів витрата корму здійснюється з розрахунку 1 кг маси м'яса – 2 кг корму.

Системи опалення. Для правильного зростання пташенят необхідно підтримувати постійну температуру в приміщенні, крім зазначених вище умов утримання та годівлі. Найбільш ефективною є температура 35⁰С. Досягнення дешевої температури буде забезпечено за рахунок придбання 10 одиниць переносних печей, що працюють на рідкому паливі (мазуті). Витрата палива становлять 10 л/год. Печі встановлюють у пташнику в 2-х місцях до досягнення температури 35⁰С, а потім їх переносять в інші пташники. З урахуванням

безперервної роботи печей для обігріву пташників у зимовий період, потреба у паливі становитиме 35 тонн/рік на суму близько 145 тис.дол.

Опалення бійні та інших допоміжних приміщень, розташованих за 500 м від пташника, здійснюється за рахунок існуючої котельні, розташованої на території комплексу неподалік бійні.

Електрика та вода. Це виробництво є енергоємним, тому значну частину витрат після корму становить витрата електроенергії. Підприємству-позичальнику надається договір надання послуг із постачання електроенергії. У табл. 14 зазначено вартість очікуваного споживання електроенергії підприємством протягом року.

Таблиця 14

Заплановане споживання електроенергії підприємством, на рік

Найменування	Споживча потужність за рік, кВт	Ціна за 1 кВт, USD (за договором)	Вартість, USD
Кормоцех	375890	0,029	10901
Освітлення	187945	0,029	5450
Інкубатор	359414	0,029	10423
Забійний цех	939726	0,029	27252
Котельня	550826	0,029	15974
Разом	2413801		70000

Джерело: авторська розробка

У разі відключення електроживлення необхідно мати автономне джерело живлення, оскільки існує ризик загибелі ембріонів в інкубаторі. Враховуючи необхідність підтримки стабільного температурного режиму та технології роботи бройлерного цеху, підприємство планує придбати 4 підстанції сумарною вартістю 40000 доларів США.

Річне споживання води птахофабрикою становить 86,4 млн. літрів. Найбільша витрата припадає на бійню (15 л/птаха), а також на щоденне прибирання пташників.

Автомобільна та спеціальна техніка. За технологією утримання птиці та санітарними нормами зберігання продукції інкубатор, бійню та вольєр необхідно розташовувати на певній відстані один від одного, що дозволяє

виключити зараження місця утримання птиці. Відстань між виробничими приміщеннями має бути не менше 500 м. У зв'язку з цим, враховуючи технологічний ланцюжок інкубатор – пташник – бійня – транспортування кормів до морозильної камери, необхідно закупити для ТОВ «Верд» автомобільне та спеціальне обладнання згідно з табл. 15.

Таблиця 15

Перелік необхідної автомобільної та спеціальної техніки

Назва	К-сть	Орієнт. ціна, USD	Сума, USD
Вантажівка з причепом для транспортування кормів	10	31000	310000
ДПК (дезінфекційний пристрій Комарова)	3	15000	45000
Яйцевіз	3	15000	45000
Кормовіз	4	25000	100000
Транспорт для транспортування тирси	4	12000	48000
Трактор	8	12000	96000
Рефрижератор	4	80000	320000
Грейферний навантажувач	2	18000	36000
Разом			1000000

Джерело: авторська розробка

Основні ризики інвестицій та виробництва:

– ціна на обладнання для організації виробництва курячого м'яса може бути не встановлена до завершення інвестиційного планування та переговорів, тому існує ризик підвищення ціни на дане обладнання;

– неповний раціон через можливі затримки інвестиційних коштів може призвести до загибелі птахів;

– договорів із підприємством-позичальником та інших документів на придбання автомобільної та спеціальної техніки не подано. Хоча встановлена ціна відповідає поточним ринковим цінами.

Аналіз ринку курячого м'яса. Частка споживання продуктів харчування зростає у всьому світі (Горященко & Байов, 2022). Середньорічне споживання м'яса птиці в розвинених країнах становить близько 24 кг, в країнах, що розвиваються – трохи більше 7 кг, в Україні – близько 8 кг. За прогнозом

існуючих тенденцій, 2030 року споживання м'яса птиці на людину в Україні може зрости до 15 кг, а яловичини знизиться з 14 кг до 9 кг. При цьому слід зазначити, що середнє споживання м'яса птиці зростає з кожним роком. Низка компаній має постійно налагоджену систему продажу на території України.

Згідно з даним інвестиційним проектом, виробництво м'яса птиці на підприємстві дозволить додатково заповнити ринок курячого м'яса в обсязі 170-200 тонн на місяць. Є постійні канали продажу за конкурентною ціною. Реалізація здійснюється на оптових базах, через організації комунального харчування.

Фінансова оцінка проекту. Будівельно-монтажні роботи мають бути завершені до оснащення птахофабрики, тобто протягом 1 місяця від початку фінансування. Насамперед згідно з контрактом (протягом 4-6 тижнів) буде поставлене обладнання для годування бройлерів та система інкубації. Далі буде виконано постачання комплексного обладнання для виробництва комбікормів (протягом 8-10 тижнів). Нарешті буде поставлена напівавтоматична система переробки птиці (12-14 тижнів). Все обладнання має бути доставлене та встановлене протягом 3 місяців з моменту початку фінансування, після чого можливе розміщення яєць в інкубаторі.

Згідно з бізнес-планом ТОВ «Верд», розрахунковий обсяг виробництва курячого м'яса після реалізації запланованого інвестиційного проекту складе 10000 тонн м'яса птиці на рік.

Перші 3 місяці після початку фінансування виплачуватиметься заробітна плата допоміжним працівникам, які ведуть будівельно-монтажні роботи на території комплексу.

Загальна сума коштів, необхідних для поповнення оборотного капіталу, становитиме 2032000 доларів США, яка, згідно з прогнозом, буде витрачена за перші 3 місяці реалізації інвестиційного проекту (до запуску першої черги комплексу птахофабрики). Таким чином, на поповнення оборотного капіталу потрібно 4221980 доларів США.

Позитивні сторони підприємства ТОВ «Верд», що сприяють успішній реалізації інвестиційного проєкту:

1. Використання підприємством сонячної енергетики.
2. Підприємство є корпоративним клієнтом із суттєвим середньомісячним оборотом на банківських рахунках.
3. Позитивна кредитна історія підприємства (протягом останніх 5 років).
4. Фінансові винагороди виплачуються співробітникам вчасно, відсутні заборгованості.
5. Досвід роботи топ-менеджменту підприємства у цьому виді бізнесу (понад 10 років).
6. Постійні партнерські відносини з постачальниками та дистриб'юторами. Наявність налагоджених каналів збуту.
7. За підсумками фінансово-господарської діяльності за перше півріччя 2024 р. підприємство отримало прибуток. Спостерігається позитивна динаміка із зростанням доходів.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ТА ЇХ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

3.1. ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ШЛЯХУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

В Україні було ухвалено Закон «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» (Верховна Рада України, 17 грудня 2020), а також Закон «Про інвестиційну діяльність» (Верховна Рада України, 18 вересня 1991). В останньому зокрема йдеться, що інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій.

Державна підтримка інвестицій полягає насамперед у наступному:

- законодавчі гарантії забезпечення інвестиційної діяльності;
- встановлення системи пільг (державна надає пільги тим чи іншим підприємствам та організаціям з метою створення сприятливих умов для їх діяльності);
- наявність єдиного державного органу, уповноваженого представляти інтереси України перед інвесторами.

Закон (Верховна Рада України, 17 грудня 2020) визначає цілі та завдання державної підтримки інвестицій. Метою цієї підтримки є створення сприятливого інвестиційного клімату задля забезпечення швидкого розвитку виробництва товарів, робіт та надання послуг у пріоритетних галузях економіки.

Для досягнення спільної мети прямої державної підтримки необхідно вирішити низку завдань:

- впровадження нових технологій, сучасного обладнання та ноу-хау;
- насичення внутрішнього ринку якісними товарами та послугами;
- державна підтримка та заохочення вітчизняних виробників;
- вдосконалення експортоорієнтованих та імпортозамінних виробництв;

- раціональне та комплексне використання сировинної бази країни;
- впровадження сучасних методів менеджменту та маркетингу;
- створення нових робочих місць;
- впровадження системи безперервної підготовки місцевих кадрів, підвищення їхнього професійного рівня;
- забезпечення зміцнення виробництва;
- покращення природного середовища.

Першочергове значення для процесу управління має система заходів щодо стимулювання реалізації інвестиційних проєктів. Серед них передбачена система пільг: гарантії, що надаються Україні щодо захисту інтересів схвалених інвесторів, а також умови та порядок укладання договору та його розірвання.

Державне агентство України з інвестицій та розвитку (Кабінет Міністрів України, 17 травня 2010) – державний орган, який підтримує прямі інвестиції. Це організація діяльності із залучення прямих інвестицій в Україну; координація діяльності державних органів щодо реалізації інвестиційних проєктів; забезпечення отримання всіх погоджень та дозвільних документів; виконання функції контролю за реалізацією інвестиційних проєктів.

З підготовкою Закону «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» Кабінетом Міністрів України було прийнято розпорядження «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки» (Кабінет Міністрів України, 14 серпня 2013) для залучення вітчизняних інвестицій та прямих іноземних інвестицій. До цих галузей належать: агропромисловий комплекс, житлово-комунальний комплекс, машинобудівний комплекс, транспортна інфраструктура, курортно-рекреаційна сфера та туризм, переробна промисловість, фармацевтична промисловість.

Встановлено, що інвестиції у найважливіші галузі, що визначаються Державним агентством України з інвестицій та розвитку, заохочуватимуться та використовуватимуться державою протягом усього періоду реалізації інвестиційного проєкту.

Принципи залучення іноземних інвестицій до України. Система ефективного управління економікою передбачає свідоме залучення капіталу із зарубіжних країн. Однією з історичних особливостей затяжного перехідного періоду є пошук оптимального способу залучення та використання іноземних інвестицій.

Іноземний капітал необхідний не лише як проста грошова маса, але і як важливий канал надходження нових світових науково-технічних досягнень і технологій. Вони створюють можливість підвищити рівень адаптації суб'єктів народного господарства до розвинених торгових відносин, раціоналізувати їх виробничу діяльність з урахуванням великих комерційно доцільних інвестицій (Кудрявцева, 2016).

Для створення нових сучасних виробничих потужностей Україні насамперед необхідний прямий імпорт виробничого капіталу, що потребує створення програм із залучення в країну іноземних інвестицій. *По-перше*, у ході цього процесу необхідно керуватися певними принципами, які б показували придатність інвестиційних проєктів.

Ці принципи наступні (Мінфін, 2023):

- відповідність економічної мети – визначається гострою необхідністю вирішення тих чи інших соціально-економічних завдань, нестачею інвестицій, обмеженістю внутрішніх резервів та можливостей, привабливістю умов інвестиційних проєктів за участю іноземних інвесторів;
- соціально-економічна ефективність;
- висока дохідність та рентабельність проєктів за участю іноземних компаній, ефективні умови кредитування, створення нових робочих місць та підвищення пріоритетності зайнятості населення;
- економічна та екологічна безпека;
- принцип безпеки суверенітету, що не допускає реалізації проєктів з безперешкодним використанням природних ресурсів України, забрудненням навколишнього середовища, незаконним виведенням капіталу за межі країни,

використанням відсталих технологій та обладнання, витісненням вітчизняних виробників із ринку антиконкурентними способами;

- принцип взаємної вигоди при залученні іноземних інвестицій;
- жодна держава, жоден бізнесмен не вступає у не вигідне йому партнерство;

- принцип пріоритетності іноземних інвестицій в економіку. Це означає спрямування їх на найбільш престижні об'єкти відповідно до структурної та інвестиційної політики, яка проводиться в Україні;

- принцип мінімального комерційного ризику;
- забезпечити достатню поінформованість уповноважених органів та підприємств з управління інвестиційними проектами;

- нарешті, важливу роль відіграє принцип максимального врахування світового досвіду залучення іноземних інвестицій. Кожна країна має багато особливостей, які відрізняються зрілістю або збереженням окремих аспектів свого економічного, технологічного, фінансового та інших потенціалів.

Зазначені принципи становлять практичну основу управління інвестиціями. Їхнє дотримання є ключовим моментом у реформуванні економіки країни в цілому, у забезпеченні реконструкції, структурних перетворень та модернізації національної економіки.

По-друге, під час управління процесом залучення в країну іноземних інвестицій необхідно враховувати низку глобальних чинників, що визначають стратегію її розвитку. Тут передусім слід говорити про потужний потенціал країни. Україна є одним із провідних володарів світових запасів нафти, газу, вугілля та руд. Розвиток цих галузей та підвищення ефективності їхнього управління вимагають особливої уваги держави. Воно здійснюється на основі принципів управління й регулювання надрокористування та охорони надр відповідно до реформування мінерально-сировинного комплексу.

Також важливим інвестиційним фактором є наявність потужного потенціалу виробництва сільськогосподарської продукції в Україні та можливості її експорту, насамперед, на ринки Центральної та Східної Європи.

По-третьє, одним із пріоритетів довгострокової стратегії розвитку України є розвиток транспортної інфраструктури. Це будівництво нафтопроводів, автомобільних та залізниць, морських та річкових терміналів, аеропортів, що покликане забезпечити подальшу розвинену мережу комунікацій.

По-четверте, це інвестиції в людські ресурси. Високий рівень освіти населення України завжди був характерною ознакою його інтелектуального потенціалу. Цей чинник відбиває основу конкурентоспроможності країни.

Ефективне та розумне застосування вищевказаних принципів та аспектів в управлінні інвестиційною діяльністю, а також максимальний облік потенційних можливостей країни, створює сприятливу та привабливу атмосферу як для іноземних, так і для внутрішніх інвестицій.

Форми та напрями залучення іноземних інвестицій. Існують канали та форми залучення іноземних інвестицій (Клець, 2022). Інвестиційні кредити надаються з постачання техніки, устаткування тощо, а товарні кредити надаються з умовою постачання готових споживчих товарів.

Інвестиції трактуються як приплив іноземного капіталу в економіку країни (Соколовська, 2021). Вони мають дві форми: прямі та портфельні. Перші – це вкладення підприємцем іноземного капіталу в економіку країни на свій ризик, а другі – вкладення капіталу в акції та інші цінні папери.

Для країни-одержувача прямі інвестиції мають низку переваг над іншими формами. Найбільш поширеною формою прямих інвестицій, що використовується у всіх сферах та галузях, є спільні підприємства. Дохід приймаючої сторони складається зі своєї частки товару, роялті (реальних фіксованих платежів і винагород) і прибуткового податку іноземного партнера.

В Україні існують інші форми прямих інвестицій, наприклад створення іноземних підприємств. Насамперед, це купівля існуючих підприємств чи

будівництво нових шляхом участі у приватизації. Також формою іноземних інвестицій можуть бути договір технічного обслуговування, договір управління виробництвом за окремими видами робіт (будівництво залізниць, трубопроводів, геологорозвідувальні роботи тощо), які виконуються іноземними підрядниками за гарантовану грошову винагороду. Нині в країні вживаються заходи щодо створення привабливих умов залучення прямих інвестицій, що надає реальні можливості їх збільшення.

Іншими формами залучення іноземних інвестицій є продаж акцій державних підприємств іноземним компаніям (Клець, 2022). Ще одним напрямом іноземних інвестицій є капіталомісткі галузі та основні експортно-орієнтовані підприємства країни. Також одним із основних напрямків іноземних капіталовкладень в економіку України є сфера малого та середнього бізнесу, а також середні підприємства. При цьому інвестиції в галузі мають бути спрямовані на пріоритетні об'єкти, галузі та регіони, які офіційно встановлені в Україні (Кабінет Міністрів України, 14 серпня 2013).

3.2. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ТОРГОВЕЛЬНО-ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Однією з важливих проблем роботи з інвестиційними проєктами є визначення ресурсів із забезпечення проєкту, включаючи як кошти, так і інші інвестиції у їх еквіваленті, зокрема основні та оборотні кошти, майнові права та нематеріальні активи, кредити, борги і гарантії, права землекористування та ін.

За результатами планування та аналізу інвестиційного проєкту на ТОВ «Верд» розроблено низку пропозицій щодо вдосконалення процесу планування та підвищення його ефективності на торговельно-виробничих підприємствах. Зокрема визначено, що для забезпечення ефективного планування та високих результатів таких інвестиційних проєктів їхнє фінансування має відбуватися при виконанні наступних умов:

- динаміка інвестицій повинна забезпечувати реалізацію проєкту відповідно до тимчасових та фінансових обмежень;

- вартість фінансових коштів проєкту та зниження ризику мають бути забезпечені відповідною структурою та джерелом фінансування та конкретним організаційним розміром, включаючи податкові пільги, гарантії, різні форми участі.

При цьому з'ясовано, що фінансування інвестиційного проєкту має включати такі основні етапи:

- первинне дослідження життєздатності інвестиційного проєкту (визначення доцільності інвестиційного проєкту з погляду витрат та запланованих доходів);

- розробка плану реалізації проєкту (оцінка ризиків, ресурсне забезпечення тощо);

- організація фінансування, у тому числі: оцінка можливих форм фінансування та вибір конкретної форми, визначення організації, що фінансує, визначення структури джерела фінансування, контроль виконання плану та договору фінансування.

Також важливо врахувати, що при вивченні питання планування проєктного фінансування інвестиційного проєкту насамперед необхідно розрізнити такі види фінансування інвестиційних проєктів (Gitman & Joehnk, 2007):

- самофінансування, тобто використання як джерела фінансування власних коштів інвестора (з бюджету та позабюджетних фондів – для держави, з власних коштів – для підприємства);

- використання боргових та позикових коштів.

У зв'язку з цим система фінансування інвестиційних проєктів на ТОВ «Верд» має включати різні джерела та організаційні форми фінансування. Структуру таких джерел фінансування з урахуванням специфіки соціально-

економічного розвитку України при об'єднанні існуючих підходів до цієї проблематики показано в табл. 16.

Таблиця 16

Структура джерел фінансування інвестиційних проєктів

Група	Тип	Організаційна структура ресурсів у групі
Державні ресурси	Власні	Державний бюджет Позабюджетні фонди
	Залучені	Державна кредитна система Державна система страхування
	Боргові	Державні запозичення (державні позики, зовнішні позики, міжнародні позики інше)
Корпоративні ресурси	Власні	Приватні інвестиційні ресурси підприємства
	Залучені	Вклади, пожертвування, продаж акцій, додаткова емісія акцій
		Інвестиційні компанії-резиденти, включаючи пайовий внесок
		Інвестиційні ресурси страхових компаній-резидентів
		Інвестиційні ресурси недержавних пенсійних фондів-резидентів
	Боргові	Банківські, комерційні, бюджетні, цільові кредити
		Інвестиційні ресурси іноземних інвесторів, у тому числі комерційних банків
Міжнародні фінансові інститути інституційних інвесторів підприємства		

Джерело: авторська розробка

Як показує аналіз, зараз більшу частину займають інвестиційні проєкти розвитку виробничої та соціальної інфраструктури. По відношенню до державних інвестиційних проєктів розрахунки показують, що для забезпечення швидкого перелому економічної ситуації в країні необхідно найближчими роками довести державні інвестиції до 3% валового внутрішнього продукту. У тому числі 60-70% державних інвестицій має бути спрямовано на розвиток економіки та соціальної сфери, а 30-40% – у виробничу сферу.

Наразі державні інвестиційні програми в Україні мають бути спрямовані на вирішення наступних завдань:

- реалізація середньострокових інвестиційних пріоритетів держави;

- забезпечення прозорості державних інвестицій для народу України, міжнародних фінансових організацій, країн-донорів;
- планування заходів щодо підготовки та реалізації пріоритетних проєктів.

Аналіз показує, що проблеми проєктного інвестиційного фінансування у вітчизняній практиці обумовлені такими причинами:

- Існують невідповідності між прибутком та внутрішнім боргом, а також погашенням боргу у валюті. Ризик невідповідності валюти виручки та валюти погашення боргу ускладнює фінансування проєкту.

- У країні для проєктного фінансування добре розвинені внутрішні джерела боргового фінансування. Однак внутрішній кредитний ринок не має в своєму розпорядженні достатніх фінансових ресурсів і коштів для фінансування масштабних капіталомістких проєктів з довгостроковим погашенням кредитів. Також має місце брак знань та досвіду для прийняття та оцінки всіх або частини ризиків проєкту.

- Недостатня правова стабільність правової структури в галузі угоди про ризику, координацію та надання застави та інших форм зобов'язань. Комерційна та кредитна документація для проєктного фінансування має бути підкріплена складною нормативно-правовою базою.

Також в даний час за деякими великими інвестиційними проєктами не вистачає зразкових кейсів для розвитку системи проєктного фінансування. Недостатньо кваліфікованих учасників проєктного фінансування – організацій та фірм, які беруть на себе функцію управління великими проєктами. Вирішити цю проблему допоможе додаткове залучення фахівців чи спеціалізованих компаній (зокрема іноземних).

З метою прискорення формування ефективної банківської системи, здатної забезпечити мобілізацію фінансових ресурсів та їхню концентрацію на пріоритетних напрямках інвестиційної діяльності, в Україні має бути активізована робота зі створення інвестиційних банків, насамперед для

фінансування державного сектору. Необхідно розробляти програми створення великих банківських структур, спрямованих на прискорення обігу коштів та всього комплексу банківських послуг у національній економіці. Окремі функції інвестиційних банків виконують інвестиційно-консалтингові фірми, що з'являються в державі, орієнтовані на аналіз інвестиційних проєктів та інвесторів. Але вимоги до інвестбанків більші. Інвестиційний банк (за загальним світовим розумінням) повинен не лише видавати кредити, а й орієнтуватися на залучення великих довгострокових інвестицій.

Діяльність інвестиційного банку повинна містити щонайменше таке:

- техніко-економічне обґрунтування та експертизу інвестиційних проєктів;
- розробку інвестиційної програми відповідно до міжнародних стандартів та підготовка проєктної документації;
- формування індивідуальних портфелів цінних паперів для великих інвесторів та їхнє довірче управління.

Процентна ставка, запропонована банком інвестору, визначається розміром ризику і терміном кредиту. Основою відсоткової ставки є базова ставка. Кредитуючі банки мають керуватися цим.

Для успішного застосування підходу проєктного фінансування необхідно реалізовувати такі напрямки:

- залучення іноземних кредитів для фінансування великих проєктів;
- компенсація у порядку державної гарантії та страхування політичних ризиків або переваг кредитора.

За результатами аналізу запланованого на досліджуваному торговельно-виробничому підприємстві інвестиційного проєкту встановлено, що на додаток до традиційних підходів та форм проєктного фінансування необхідні такі дії:

- більш точна оцінка надійності та платоспроможності підприємства-позичальника;

- більш детальний аналіз всього інвестиційного проєкту з погляду ризиків ефективності, реалізації, постачання, життєздатності;
- орієнтація насамперед на результат реалізації інвестиційного проєкту.

Враховуючи важливість координації інвестиційної діяльності в країні, рекомендується створити в Україні центр проєктного фінансування – організацію, яка здійснює реалізацію та підготовку цих проєктів між Україною та міжнародними фінансовими організаціями, що фінансуються за рахунок залучених коштів з інших зовнішніх джерел. Центральні фінанси сприяють цілям ефективного залучення коштів, а також забезпечують зовнішнє фінансування та реалізацію пріоритетних інвестиційних проєктів національної економіки.

Для розвитку економіки України та руху приватних прямих іноземних інвестицій важливим є розширення співробітництва держави з міжнародними фінансовими організаціями, насамперед з Міжнародним валютним фондом, Міжнародним банком реконструкції та розвитку, Європейським банком реконструкції та розвитку тощо.

Нарешті, проведений аналіз свідчить, що оскільки проєктне фінансування орієнтоване переважно на великі інвестиційні проєкти, негативний результат від ризикових ситуацій може бути значним. Тому важливим у розвиток проєктного фінансування країни є розвиток системи страхування від можливих змін інвестиційного клімату у державі.

ВИСНОВКИ

У результаті проведених в даній роботі досліджень теоретичних аспектів інвестиційних проєктів, а також розгляду практичних питань щодо їх планування на підприємстві, були сформульовані відповідні висновки та розроблено ряд пропозицій і рекомендацій, які стосуються питань щодо можливих напрямів підвищення ефективності планування інвестиційних проєктів на торговельно-виробничих підприємствах, а також можливостей по удосконаленню інвестиційної діяльності та перспектив інноваційного розвитку в Україні.

Зокрема, у першому розділі роботи досліджено теоретичні аспекти інвестиційних проєктів та їх планування з аналізом інвестиційного циклу, основних етапів, рівні та видів інвестиційного планування на підприємстві. З метою ефективної організації процесу управління інвестиційними проєктами було розглянуто напрями їхньої класифікації. Проаналізовано три фази інвестиційного циклу: передінвестиційна, інвестиційна та фаза експлуатації проєкту. Розглянута структура плану реалізації інвестиційного проєкту, який повинен являти собою взаємопов'язаний перелік науково-технічних, виробничих, організаційних та інших заходів, спрямованих на вирішення поставлених завдань, збалансованих за виконавцями та ресурсами.

Досліджено основні етапи процесу інвестиційного планування, які мають відповідати встановленим вимогам. Встановлено, що останнім часом прийнято проводити основне, цільове, стратегічне та оперативне планування, а також фінансове та підсумкове загальнофірмове планування.

Визначено поняття інвестиційного циклу як періоду часу між початком реалізації інвестиційного проєкту та його поширенням. Інвестиційний цикл передбачає передінвестиційну та безпосередньо інвестиційну стадії проєкту. Відповідно, процес інвестиційного проєктування формально можна розділити також на два етапи: передпроєктний та безпосереднє проєктування.

У другому розділі в першу чергу проведено аналіз ключових фінансово-економічних показників підприємства, що визначають його інвестиційні можливості. Також проведено оцінку й аналіз господарської діяльності, фінансово-економічного стану та інвестиційної діяльності підприємства, розглянуто опис та особливості планування інвестиційного проекту на прикладі торговельно-виробничого підприємства з виробництва та продажу м'ясної продукції.

Встановлено, що у процесі планування інвестиційних проектів на підприємстві для оцінки його фінансово-економічного стану та ділової репутації використовуються наступні оціночні напрямки для визначення поточної якості боргу (позики) підприємства та його класів, а також для визначення загального рейтингу підприємства: оцінка економічного потенціалу підприємства; оцінка фінансового стану підприємства; оцінка престижу (ділової репутації) підприємства; оцінка загального рейтингу підприємства. В роботі розглянуто кожен із них детально, з аналізом відповідних фінансово-економічних показників та класів.

У роботі попередньо приведено короткий опис діяльності досліджуваного підприємства-позичальника ТОВ «Верд», яке спеціалізується на виробництві та продажах на ринку України м'ясної продукції. Також виконано аналіз його фінансового стану на підставі документів фінансово-господарської діяльності (балансу ба фінансових результатів) за 2023 рік та перше півріччя 2024 року. Встановлено, що довгострокові зобов'язання складають структуру інвестованого капіталу – 4,69%, поточні зобов'язання – 95,31%. Чистий прибуток ТОВ «Верд» у першому півріччі 2024 року склав 2,54 млн.грн. За 2023 рік сума чистого прибутку становила 150,9 тис.грн. У фінансовому звіті підприємства зазначено, що обсяг продажу за перше півріччя 2024 р. становив 486534,50 тис.грн., що становить 78% від обсягу грошових доходів за 2023 рік.

Результати аналізу основних показників фінансової стійкості підприємства з рейтингом його фінансового стану за перше півріччя 2024 р. показують, що сукупний рейтинг фінансового стану досліджуваного

підприємства-позичальника свідчить про слабкість фінансового стану компанії загалом, а заборгованість сильно залежить від коштів. Однак є тенденція до покращення. За підсумками фінансово-господарської діяльності за перше півріччя компанія отримала прибуток у розмірі 2542,7 тис.грн. Також має місце фінансовий ризик через залежність підприємства від залучених коштів.

Виконано загальний опис інвестиційного проєкту підприємства ТОВ «Верд». В даний час підприємство-позичальник виконує планування інвестиційного проєкту з метою збільшити обсяг виробництва м'яса птиці та розширити свою присутність на ринку цієї продукції. Планується придбання допоміжного обладнання; технологічного обладнання для виробництва м'яса птиці; інкубаційного обладнання для штучного розведення курчат потужністю 16,56 млн. яєць на рік; устаткування для годування бройлерів з системою подачі кормів; системи водопостачання та іригаційної системи; систем вентиляції, зволоження та охолодження; устаткування для годування бройлерів; устаткування для бійні з напівавтоматичною системою переробки птиці продуктивністю 1500 голів/годину; автомобільної та спеціальної техніки. Також планується придбання комплексного устаткування виробництва комбікормів та обладнання для пакування продуктивністю 4 тонни/год. Зарубіжними постачальниками обладнання і технологій для підприємства є компанії США, Німеччини, Нідерландів та Канади.

В роботі визначено основні ризики інвестицій та виробництва для досліджуваного підприємства: нестабільність ціна на обладнання до завершення інвестиційного планування та переговорів, неповний раціон через можливі затримки інвестиційних коштів може призвести до загибелі птахів; відсутність договорів із підприємством-позичальником та інших документів на придбання автомобільної та спеціальної техніки. Однак підприємство має і позитивні сторони, що сприяють успішній реалізації інвестиційного проєкту.

Згідно з даним інвестиційним проєктом, виробництво м'яса птиці на підприємстві дозволить додатково заповнити ринок курячого м'яса в обсязі 170-200 тонн на місяць. У підприємства є постійні канали продажу за конкурентною

ціною. Реалізація здійснюється на оптових базах, через організації комунального харчування.

Проведена фінансова оцінка проєкту. Згідно з бізнес-планом ТОВ «Верд», розрахунковий обсяг виробництва курячого м'яса після реалізації запланованого інвестиційного проєкту складе 10000 тонн м'яса птиці на рік. Загальна сума коштів, необхідних для поповнення оборотного капіталу, становитиме 2032000 доларів США, яка, згідно з прогнозом, буде витрачена за перші 3 місяці реалізації інвестиційного проєкту (до запуску першої черги комплексу птахофабрики). Таким чином, на поповнення оборотного капіталу потрібно 4221980 доларів США.

У третьому розділі роботи в першу чергу досліджено можливості удосконалення інвестиційної діяльності та перспективи інноваційного розвитку в Україні. Розглянуто напрями державного регулювання інвестиційних процесів, розкрито ключові принципи залучення іноземних інвестицій.

Державна підтримка інвестицій повинна полягати насамперед у законодавчих гарантіях забезпечення інвестиційної діяльності, у встановленні системи пільг та наявності єдиного державного органу, уповноваженого представляти інтереси України перед інвесторами. Метою цієї підтримки є створення сприятливого інвестиційного клімату задля забезпечення швидкого розвитку виробництва товарів, робіт та надання послуг у пріоритетних галузях економіки.

Встановлено, що інвестиції у найважливіші галузі, що визначаються Державним агентством України з інвестицій та розвитку, заохочуватимуться та використовуватимуться державою протягом усього періоду реалізації інвестиційного проєкту. Під час управління процесом залучення в країну іноземних інвестицій необхідно враховувати низку глобальних чинників, що визначають стратегію її розвитку. Також важливим інвестиційним фактором є наявність потужного потенціалу виробництва сільськогосподарської продукції в Україні та можливості її експорту, насамперед, на ринки Центральної та Східної Європи.

Визначено, що одним із пріоритетів довгострокової стратегії розвитку України є розвиток транспортної інфраструктури, інвестиції в людські ресурси та залучення іноземних інвестицій. Ще одним напрямом іноземних інвестицій мають бути капіталомісткі галузі та основні експортно-орієнтовані підприємства країни.

За результатами планування та аналізу інвестиційного проєкту на ТОВ «Верд» розроблено низку пропозицій щодо вдосконалення процесу планування та підвищення його ефективності на торговельно-виробничих підприємствах. Зокрема визначено, що для забезпечення ефективного планування та високих результатів таких інвестиційних проєктів їхнє фінансування має відбуватися при виконанні наступних умов:

- динаміка інвестицій повинна забезпечувати реалізацію проєкту відповідно до тимчасових та фінансових обмежень;

- вартість фінансових коштів проєкту та зниження ризику мають бути забезпечені відповідною структурою та джерелом фінансування та конкретним організаційним розміром, включаючи податкові пільги, гарантії, різні форми участі.

При цьому з'ясовано, що фінансування інвестиційного проєкту має включати такі основні етапи:

- первинне дослідження життєздатності інвестиційного проєкту (визначення доцільності інвестиційного проєкту з погляду витрат та запланованих доходів);

- розробка плану реалізації проєкту (оцінка ризиків, ресурсне забезпечення тощо);

- організація фінансування, у тому числі: оцінка можливих форм фінансування та вибір конкретної форми, визначення організації, що фінансує, визначення структури джерела фінансування, контроль виконання плану та договору фінансування.

У зв'язку з цим система фінансування інвестиційних проєктів на ТОВ «Верд» має включати різні джерела та організаційні форми фінансування. За результатами аналізу запланованого на досліджуваному торговельно-виробничому підприємстві інвестиційного проєкту встановлено, що на додаток до традиційних підходів та форм проєктного фінансування необхідні такі дії:

- більш точна оцінка надійності та платоспроможності підприємства-позичальника;
- більш детальний аналіз всього інвестиційного проєкту з погляду ризиків ефективності, реалізації, постачання, життєздатності;
- орієнтація насамперед на результат реалізації інвестиційного проєкту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Адлер, О. О., & Лесько, О. Й. (2019). *Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник*. Вінниця : ВНТУ.
Adler, O., & Les'ko, J. (2019). *Analysis of economic activity: a study guide*. Vinnytsia: VNTU.
2. Безродна, С. М., & Миськова, Н. В. (2013). *Інвестування: компендіум*. Чернівці.
Bezrodna, S., & Mys'kova, N. (2013). *Investing: a compendium*. Chernivtsi.
3. Бланк, І. О., Гуляєва, Н. М., & Вавдійчик, І. М. (2023). *Інвестиційний менеджмент : підручник*. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т.
Blank, I. O., Gulyayeva, N. M., & Vavdijchy`k, I. M. (2023). *Investment management: textbook*. Kyiv: State University of Trade and Economics.
4. Болтянська, Л. О., & Прус, Ю. О. (2021). *Економіка та організація торгівлі: курс лекцій*. Мелітополь: Люкс.
Boltjans'ka, L., & Prus, Ju. (2021). *Economics and organization of trade: a course of lectures*. Melitopol: Suite.
5. Бутенко, О., & Чупир, О. (2022). Організація бюджетування інвестиційних проектів на підприємствах. *Підприємництво та інновації*, (24), 55–60.
<https://doi.org/10.32782/2415-3583/24.9>
Butenko, O., & Chupyr, O. (2022). Organization of budgeting of investment projects at enterprises. *Entrepreneurship and Innovation*, (24), 55–60.
<https://doi.org/10.32782/2415-3583/24.9>
6. Верланов, Ю. Ю. (2021). *Фінансовий менеджмент: навчальний посібник*. Вид. 2-ге. Миколаїв: Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили.
Verlanov, Ju. (2021). *Financial management: study guide*. Kind. 2nd. Mykolaiv: Publishing House of the ChNU named after Petro Mogyla.
7. Голов, Р. С., Балдин, К. В., Передеряєв, І. І., & Рукосуєв, А. В. (2016). *Інвестиційне проектування: Підручник*. Київ: Каравела.

- Golov, R. S., Baldy`n, K. V., Perederyayev, I. I., & Rukosuyev, A. V. (2016). *Investment design: Textbook*. Kyiv: Caravel.
8. Горбаченко, С. А., & Карпов, В. А. (2023). *Аналіз підприємницьких проектів*. Одеса: ОНЕУ.
- Gorbachenko, S. A., & Karpov, V. A. (2023). *Analysis of business projects*. Odesa: ONEU.
9. Горященко, Ю. Г., & Байов, Б. С. (2017). Ринок інновацій в Україні та характеристика інноваційних стратегій промислових підприємств. *Економічний вісник*. №1. 132–139.
- Gorjashhenko, Ju., & Bajov, B. (2017). The market of innovations in Ukraine and the characteristics of innovative strategies of industrial enterprises. *Economic Herald*. No. 1. 132–139.
10. Гулик, Т. В., & Горб, Є. Ю. (2020). Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів з урахуванням ризиків в умовах невизначеності. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. № 6, Т. 31(70). 99–106.
- Gulyk, T., & Gorb, Ye. (2020). Methods of evaluating the effectiveness of investment projects taking into account risks in conditions of uncertainty. *Academic notes of TNU named after V.I. Vernadskyi. Series: Economics and management*. No. 6, Vol. 31(70). 99–106.
11. Дзеніс, В. О., Дзеніс, О. О., & Шестакова, О. А. (2017). Міжнародна інвестиційна привабливість підприємства. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. Вип. 5. 23–29.
- Dzenis, V., Dzenis, O., & Shestakova, O. (2017). International investment attractiveness of the enterprise. *World economy and international economic relations*. Vol. 5. 23–29.
12. Дука, А. П. (2007). *Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навчальний посібник*. Київ: Каравела.
- Duka, A. (2007). *Theory and practice of investment activity. Investing: a study guide*. Kyiv: Caravel.

13. Жибак, М. М., Гурська, І. С., & Христенко, Г. М. (2021). Планування інвестиційних проектів: теоретичні та методичні підходи. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. Т.1. №2. 3–11.
- Zhy`bak, M. M., Gurs`ka, I. S., & Xry`stenko, G. M. (2021). Planning of investment projects: theoretical and methodical approaches. *KHNAU Bulletin. Series: Economic sciences*. Vol.1 №2. 3–11.
14. Задоя, А.О. (2018). *Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник*. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля.
- Zadoja, A. (2018). *International investment activity: a study guide*. Dnipro: Alfred Nobel University.
15. Верховна Рада України. (2020). Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні» від 17 грудня 2020 року N1116-IX. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2020). *Law of Ukraine «On State Support of Investment Projects with Significant Investments in Ukraine» dated December 17, 2020 N1116-IX*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text>
16. Верховна Рада України. (1991). Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року N560-XII. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (1991). *Law of Ukraine «On Investment Activity» dated September 18, 1991 N560-XII*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
17. Зінченко, О., Короленко, С., & Короленко, Р. (2020). Економіко-фінансовий та організаційно-економічний механізм управління зовнішньо економічною діяльністю підприємства. *Підприємництво та інновації*. №5. 150–157.

- Zinchenko, O., Korolenko, S., & Korolenko, R. (2020). Economic-financial and organizational-economic mechanism of management of external economic activity of the enterprise. *Entrepreneurship and innovation*. No. 5. 150–157.
18. Ігнашкіна, Т. Б., & Гончарук, О. В. (2017). *Проектний аналіз: Навч. посібник*. Дніпро: НМетАУ.
- Ignashkina, T. B., & Goncharuk, O. V. (2017). *Project analysis: Education manual*. Dnipro: NMetAU.
19. Клець, А. В. (2022). *Діяльність інвестиційних фондів на ринку цінних паперів*. (Кваліфікаційна робота магістра). Суми: Сумський державний університет.
- Klec', A. (2022). *Activity of investment funds on the securities market*. (Master's qualification thesis). Sumy: Sumy State University.
20. Кобушко, І. М., & Нємцева, С. П. (2014). Методи оцінки ефективності інвестицій в залежності від виду інвестиційного проекту. *Інвестиції: практика та досвід*. № 22. 20–24.
- Kobushko, I., & Njemceva, S. (2014). Methods of evaluating the effectiveness of investments depending on the type of investment project. *Investments: practice and experience*. No. 22. 20–24.
21. Ковальська, Л. Л., & Кривов'язюк, І. В. (Eds.). (2020). *Економіка підприємства: підручник*. Київ : Видавничий дім «Кондор».
- Koval's'ka, L., & Kryvov'jazjuk, I. (Eds.). (2020). *Enterprise economics: a textbook*. Kyiv: «Condor» Publishing House.
22. Колосок, С. І., Мирошніченко, Ю. О., & Мішеніна, Г. А. (2021). *Розроблення та реалізація інвестиційного проекту : підручник*. Суми : Сумський державний університет.
- Kolosok, S. I., My`roshny`chenko, Yu. O., & Mishenina, G. A. (2021). *Development and implementation of an investment project: textbook*. Sumy: Sumy State University.
23. Крупка, М. І. (Ed.). (2019). *Фінансовий менеджмент: підручник*. Львів: ЛНУ імені Івана Франка.

- Krupka, M. (Ed.). (2019). *Financial management: textbook*. Lviv: LNU named after Ivan Franko.
24. Кудрявцева, В. В. (2016). Інвестиційна політика держави як інструмент регулюючого впливу на інвестиційну діяльність. *Економічна теорія та право*. № 4 (27). 157–168.
- Kudrjavseva, V. (2016). State investment policy as a tool of regulatory influence on investment activity. *Economic theory and law*. No. 4 (27). 157–168.
25. Лисак, О. І., Андрєєва, Л. О., & Болтянська, Л. О. (2020). *Економіка підприємства: навчальний посібник*. Мелітополь: Люкс.
- Lysak, O., Andrijejeva, L., & Boltjans'ka, L. (2020). *Enterprise economics: a study guide*. Melitopol: Ljuks.
26. Луців, Б. Л., Кравчук, І. С., & Сас, Б. Б. (2014). *Інвестування: підручник*. Тернопіль: Економічна думка.
- Luciv, B., Kravchuk, I., & Sas, B. (2014). *Investing: a textbook*. Ternopil: Economic thought.
27. Мінфін. (2023). *Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну*. Retrieved from <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
- Minfin. (2023). *Foreign direct investment (FDI) in Ukraine*. Retrieved from <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
28. Мойсеєнко, І., Ревак, І., Миськів, Г., & Чапляк, Н. (2019). *Інвестиційний аналіз : навч. посіб.* Львів : ЛьвДУВС.
- Mojseyenko, I., Revak, I., My`s`kiv, G., & Chaplyak, N. (2019). *Investment analysis: education manual*. Lviv: LvDUVS.
29. Пацула, О. І. (2014). *Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник*. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ.
- Pacula, O. (2014). *Analysis of economic activity: a study guide*. Lviv: Lviv State University of Internal Affairs.
30. Кабінет Міністрів України. (2010). *Постанова від 17 травня 2010 р. N356 «Про Державне агентство України з інвестицій та розвитку»*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/356-2010-%D0%BF#Text>

- Cabinet of Ministers of Ukraine. (2010). *Decree of May 17, 2010 N356 «On the State Agency of Ukraine for Investments and Development»*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/356-2010-%D0%BF#Text>
31. Кабінет Міністрів України. (2013). *Розпорядження від 14 серпня 2013 р. N843-р «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки»*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80#Text>
- Cabinet of Ministers of Ukraine. (2013). *Decree of August 14, 2013 N843-p «On approval of the list of priority sectors of the economy»*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80#Text>
32. Колосок, С. І., Мирошніченко, Ю. О., & Мішеніна, Г. А. (2021). *Розроблення та реалізація інвестиційного проекту : підручник*. Суми : Сумський державний університет.
- Kolosok, S. I., My`roshny`chenko, Yu. O., & Mishenina, G. A. (2021). *Development and implementation of an investment project: textbook*. Sumy: Sumy State University.
33. Селіверстова, Л. С. (2018). Підходи до формування портфеля фінансових інвестицій. *Інвестиції: практика та досвід*. № 5. 5–7.
- Seliverstova, L. (2018). Approaches to the formation of a portfolio of financial investments. *Investments: practice and experience*. No. 5. 5–7.
34. Сенишин, О. С., & Кривешко, О. В. (2020). *Маркетинг: навч. посібник*. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка.
- Senyshyn, O., & Kryveshko, O. (2020). *Marketing: education manual*. Lviv: Ivan Franko Lviv National University.
35. Соколовська, О. М. (2021). Прямі іноземні інвестиції в економіці України: стан і проблеми залучення. *Вісник економічної науки України*. №2. 92-99.
- Sokolovs'ka, O. (2021). Foreign direct investment in the economy of Ukraine: state and problems of attraction. *Herald of economic science of Ukraine*. No. 2. 92-99.

36. Стасюк, Н. Р., & Греськів, І. Р. (2015). Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів: переваги та недоліки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип. 6. 306–309.
- Stasjuk, N., & Gres'kiv, I. (2015). Methods of evaluating the effectiveness of investment projects: advantages and disadvantages. *Global and national economic problems*. Vol. 6. 306–309.
37. Тютюнник, Ю. М., Дорогань-Писаренко, Л. О., & Тютюнник, С. В. (2020). *Фінансовий аналіз: навч. посіб.* Полтава: Видавництво ПП «Астроя».
- Tjutjunnyk, Ju., Dorogan'-Pysarenko, L., & Tjutjunnyk, S. (2020). *Financial analysis: education manual*. Poltava: «Astraya» publishing house.
38. Gitman, Lawrence J. & Joehnk, Michael D. (2007). *Fundamentals of Investing*. International Edition – Softcover.