

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Кваліфікаційна робота магістра

на тему:
**«ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ
РИНКАХ»**

Виконав:
студент групи УМБ-61
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»,
освітньо-професійної програми
«Міжнародний бізнес»
Неборачек Д. І.



Керівник: к.е.н., доц. Чемчикаленко Р. А.

Рецензент: к.е.н., доц.



Харків – 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародного бізнесу та консалтингу
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри міжнародного бізнесу та консалтингу

_____ **І. В. Шкодін**
підпис ініціали, прізвище

15 лютого 2025 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Неборачека Дениса Ігоровича

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи: «Підвищення інвестиційної привабливості підприємства на зовнішніх ринках»

Керівник роботи: к.е.н., доц. Чемчикаленко Руслан Анатолійович
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від 10.02.2025 р. № 4001-5/356 зі змінами № 4001-5/3289 від 16.09.2025 року

2. Строк подання студентом роботи: 19.11.2025

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

Теоретично-дослідницька частина. Інвестиційна привабливість підприємств у міжнародному бізнесі. Внутрішні та зовнішні умови формування інвестиційної привабливості підприємства. Підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Аналітична частина. Загальна фінансово-економічна характеристика компанії ТОВ НВП «НІКО-ДАР». Оцінка стану та перспектив зовнішніх ринків збуту продукції підприємства. Аналіз інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР» для потенційних інвесторів.

Рекомендаційні частина. Моделювання інвестиційної привабливості підприємств на етапі постконфліктного відновлення України. Методичні рекомендації з оцінки та підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Розробка стратегії підвищення інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР».

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Вибір, погодження та затвердження теми, призначення наукового керівника
2	Робота з джерелами інформації для написання кваліфікаційної роботи; вивчення нормативних та урядових актів; складання бібліографії наукових джерел
3	Складання календарного плану та розширеного плану-конспекту роботи, узгодження з керівником
4	Написання першого, теоретично-дослідницького розділу
5	Написання другого, аналітично-рекомендаційного розділу
6	Написання третього, рекомендаційного розділу
7	Звіт керівника і студента про хід виконання роботи на кафедрі
8	Попередній захист кваліфікаційної роботи
9	Доопрацювання роботи у відповідності до зауважень з попереднього захисту; узгодження виправленого варіанту роботи з науковим керівником
10	Оформлення тексту роботи; подання роботи науковому керівникові для написання відгуку
11	Зовнішнє рецензування кваліфікаційної роботи
12	Захист кваліфікаційної роботи на засіданні Державної екзаменаційної комісії

5. Дата видачі завдання: 14 лютого 2025 р.

Студент



підпис

Д. І. Неборачек

ініціали, прізвище

Керівник роботи



підпис

Р. А. Чемчикаленко

ініціали, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ.....	9
1.1 Інвестиційна привабливість підприємств у міжнародному бізнесі	9
1.2 Внутрішні та зовнішні умови формування інвестиційної привабливості підприємства	15
Висновки до розділу 1.....	23
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ НВП «НІКО-ДАР» НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ	25
2.1 Загальна фінансово-економічна характеристика компанії ТОВ НВП «НІКО-ДАР»	25
2.2 Оцінка стану та перспектив зовнішніх ринків збуту продукції підприємства.....	31
2.3 Аналіз інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР» для потенційних інвесторів.....	43
Висновки до розділу 2.....	48
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ НВП «НІКО- ДАР» НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ	50
3.1 Моделювання інвестиційної привабливості підприємств на етапі постконфліктного відновлення України.....	50
3.2 Методичні рекомендації з оцінки та підвищення інвестиційної привабливості підприємства	56
Висновки до розділу 3.....	63
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	68
ДОДАТКИ.....	75

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасна світова економіка характеризується високим рівнем динамічності, інтернаціоналізацією виробництва й капіталу, що зумовлює посилення конкуренції між національними та транснаціональними компаніями. В таких умовах питання залучення інвестицій та забезпечення їх ефективного використання стають визначальними для довгострокового розвитку підприємств, особливо тих, що прагнуть інтегруватися у глобальні ринки. Саме здатність підприємства підтримувати високий рівень інвестиційної привабливості визначає його конкурентоспроможність, фінансову стійкість та потенціал розширення присутності за кордоном.

На сучасному етапі трансформації економіки України, що відбувається під впливом воєнних і поствоєнних викликів, питання формування позитивного інвестиційного іміджу на міжнародному рівні набуває особливої ваги. Відновлення виробничих потужностей, вихід на нові ринки збуту та пошук стратегічних партнерів потребують переосмислення підходів до управління інвестиційною привабливістю, включно з оцінкою не лише фінансових, але й інституційних, репутаційних та екологічних аспектів.

У науковій літературі проблематиці інвестиційної привабливості на різних рівнях економіки присвячено численні дослідження таких зарубіжних дослідників як: I. Ansoff, L. J. Gitman, J. Dunning, M. D. Jonk, M. Castells, B. Karlöf, W. King, D. Cleland, B. Coyle, P. Masie, M. Porter, T. Rice, P. Romer, P. Samuelson, W. F. Sharpe та багатьох інших. Серед українських авторів варто відзначити дослідження інвестиційної привабливості економічних суб'єктів, представлені в роботах О. І. Бланка, І. А. Бузька, С. І. Вакаріна, В. М. Гриньової, Н. Н. Гуляєвої, О. В. Желніна, О. Б. Ідрісова, С. В. Картишева, М. І. Книша, Л. Г. Мельник, П. Г. Перерви, О. О. Пересади, В. С. Пономаренка, П. С. Рогожина, Л. О. Української, В. Г. Федоренка, Р. А. Чемчикаленка, В. Д.

Шапіра, В. Я. Шевчука, В. Г. Шинкаренка та О. І. Яковлева.

Відповідні дослідження розкривають вітчизняний і міжнародний аспект інвестиційної діяльності, взаємозв'язок між інституційною якістю, рівнем відкритості ринку та залученням прямих іноземних інвестицій.

Проте порівняльний аналіз свідчить, що більшість існуючих досліджень зосереджені або на макроекономічному рівні, або на оцінці привабливості цілих галузей, тоді як проблема підвищення інвестиційної привабливості окремих підприємств в процесі виходу на зовнішні ринки досі залишається недостатньо опрацьованою.

Відсутність комплексних підходів, які б інтегрували фінансові, організаційні, маркетингові та інституційні індикатори привабливості, ускладнює розробку ефективних стратегій міжнародного позиціонування українських компаній. Саме тому дослідження механізмів формування, оцінювання та підвищення інвестиційної привабливості підприємства у контексті міжнародного бізнесу є актуальним як з теоретичної, так і з прикладної точки зору.

Результати такого дослідження можуть стати основою для формування стратегічних рішень підприємств щодо залучення іноземних партнерів, диверсифікації джерел фінансування, зміцнення конкурентних позицій на глобальному ринку та забезпечення сталого економічного розвитку України в поствоєнний період.

Мета даної кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні рекомендацій щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР» на основі узагальнення існуючої інформації щодо сутності, порядку формування та оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, що здійснюють свою діяльність на зовнішніх ринках.

Для досягнення зазначеної мети було поставлено наступні *завдання*:

- розкрити економічну сутність поняття інвестиційної привабливості підприємства в контексті міжнародного бізнесу, узагальнити наукові підходи до її визначення, охарактеризувати її значення для забезпечення

конкурентоспроможності компаній на глобальному рівні;

- дослідити внутрішні та зовнішні чинники формування інвестиційної привабливості підприємства;
- надати загальну фінансово-економічну характеристику підприємства ТОВ НВП «НІКО-ДАР» та визначити ключові тенденції його розвитку;
- оцінити стан і перспективи розвитку зовнішніх ринків збуту продукції ТОВ НВП «НІКО-ДАР»;
- здійснити комплексну оцінку інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР»;
- розробити модель підвищення інвестиційної привабливості підприємств на етапі постконфліктного відновлення України;
- сформулювати методичні рекомендації щодо вдосконалення процесу оцінки та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процес формування та оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Предметом дослідження є механізми, фактори та інструменти підвищення інвестиційної привабливості підприємства в контексті його міжнародної діяльності.

Інформаційну базу дослідження склали теоретичні положення та емпіричні дані, опубліковані у галузевих інформаційно-аналітичних бюлетенях, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, матеріали наукових конференцій, вітчизняні та зарубіжні публікації, результати власних аналітичних розрахунків, дані мережі Інтернет.

Для досягнення поставленої мети в роботі були використані такі загальнонаукові *методи* дослідження, як: аналіз та синтез – для уточнення визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства»; теоретичне узагальнення та формальна логіка – для аналізу методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства; порівняння – для аналізу фінансово-господарської та інвестиційної діяльності підприємства; формалізація та системний аналіз – для формування системи показників оцінки рівня

інвестиційної привабливості підприємства; графічний метод – для наочного зображення статистичного матеріалу та ілюстрації теоретичних та практичних положень дипломної роботи..

Практичне значення дослідження полягає в здійсненні комплексної оцінки інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР», розроблення моделі підвищення інвестиційної привабливості підприємств на етапі постконфліктного відновлення України, формулюванні методичних рекомендації щодо вдосконалення процесу оцінки та підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дослідження доповідалися на. Сформульовані в дослідженні положення, висновки та пропозиції опубліковано автором у тезах конференції.

Структура і обсяг. Логіка дослідження зумовила структуру кваліфікаційної роботи: вступ, три розділи, висновки та список використаних джерел. Роботу викладено на 77 сторінках (враховуючи список використаних джерел та додатки). У дослідженні 9 рисунків та 12 таблиць. Список використаних джерел містить 65 найменувань. Робота містить 1 додаток на 2 сторінках.

РОЗДІЛ 1 ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ

1.1 Роль та сутність інвестиційної привабливості підприємств у міжнародному бізнесі

Розвиток міжнародного бізнесу в умовах глобалізації супроводжується посиленням конкуренції за фінансові ресурси. У цьому контексті інвестиційна привабливість є не просто економічною характеристикою, а ключовим фактором, котрий визначає здатність підприємства не лише виживати, але й розширювати свою діяльність на зовнішніх ринках та інтегруватися у світові економічні мережі. Для компаній, які прагнуть до міжнародної експансії, залучення іноземного капіталу чи пошук партнерів за кордоном, оцінка та підвищення інвестиційної привабливості стає стратегічним пріоритетом.

В зв'язку з вищевикладеним інвестиційна привабливість підприємства у міжнародному бізнесі – це комплексна якісна характеристика, що віддзеркалює його здатність генерувати прибуток, мінімізувати ризики й забезпечувати сталий розвиток, що є вирішальним для потенційних інвесторів. Її аналіз вимагає глибокого розуміння природи фінансових потоків і ключових факторів, які впливають на інвестиційні рішення у глобальному середовищі.

Саме тому для повноцінного розкриття сутності інвестиційної привабливості необхідно перш за все визначити її базові елементи, яким є такі економічні явища як інвестиції й привабливість (опосередковано – потенціал). Відповідно далі вважаємо за потрібне дослідити детальніше їх економічну сутність та функціональне призначення.

Сам термін «інвестиція» походить латинського дієслова «invest» («вкладати»), яке згодом увійшло в німецьку мову як «investition». При цьому сам досліджуваний нами термін не має єдиного загальновизнаного основоположника в тому сенсі, як, наприклад, Адам Сміт є основоположником

класичної економіки. Це поняття розвивалося поступово з розвитком фінансових ринків та економічної теорії й на сьогодні має багато сформульованих визначень.

Так, наприклад, укладачі Oxford Learner's Dictionaries під інвестицією розуміють дію, пов'язану з вкладенням у щось грошей [Oxford], а Cambridge Dictionary – «акт вкладення грошей, зусиль, часу тощо у щось для отримання прибутку або переваги, або (самі) гроші, зусилля, час тощо» [Cambridge].

В кейнсіанському розумінні «інвестиція» – це витрати, пов'язані з очікуванням майбутнього прибутку, який має бути вищим за поточну вартість залучення капіталу (процентну ставку), і який слугує найважливішим рушієм (компонентом) сукупного попиту в економіці [15].

В Україні ж розуміння сутності цієї економічної категорії має конкретне нормативне визначення. Так згідно з ЗУ «Про інвестиційну діяльність», під інвестиціями варто розуміти різноманітні майнові та інтелектуальні активи, які спрямовуються в об'єкти підприємницької чи іншої діяльності для отримання прибутку (доходу) або досягнення позитивного соціального та екологічного результату [11]. При цьому до відповідних активів законодавство відносить: фінансові кошти, паї, акції та інші цінні папери (за винятком векселів); майно різного типу; права інтелектуальної власності; технології та знання, зафіксовані в технічній документації; а також право користування природними ресурсами та об'єктами нерухомості тощо.

Натомість у контексті міжнародного бізнесу та інвестиційної привабливості підприємств сутність терміну «інвестиція» полягає в відмові від поточного споживання чи використання ресурсів задля отримання більшої майбутньої віддачі (прибутку чи зростання вартості).

В свою чергу термін «інвестиційна привабливість» (Investment Attractiveness) є комплексним й в літературних джерелах часто підміняється або описується через більш вузькі, але пов'язані терміни, що відображають різні аспекти оцінки об'єкта інвестування. До складу таких «термінів-замінювачів» можна віднести такі терміни як: «інвестиційна якість», «інвестиційна цінність»,

«інвестиційна активність», «інвестиційний рейтинг», «інвестиційний потенціал», «ринкова вартість», «інвестиційна привабливість», «інвестиційний клімат», «стратегічна привабливість», «галузева привабливість», «інвестиційна спроможність», «привабливість для вкладення капіталу» тощо.

Тому з метою розмежування відповідних понять і визначення справжньої сутності терміну «інвестиційна привабливість підприємства» було систематизовано інформацію щодо напрямів інтерпретації різними авторами сутності даного й найближчих споріднених понять (додаток А табл. А.1).

Таким чином, можна дійти до висновку, що в системі понять, які характеризують інвестиційну діяльність, простежується певна ієрархія – від найширших категорій, які задають зовнішні умови функціонування бізнесу, до найвужчих, які відображають конкретні кількісні показники.

Так на макрорівні формуються зовнішні умови інвестування, що охоплюють усю сукупність факторів, які впливають на поведінку інвесторів і привабливість об'єктів інвестування. Найзагальнішим поняттям у цій площині виступає інвестиційний клімат, який відображає макроекономічні, політичні, правові, соціальні та інституційні умови, що визначають рівень сприятливості для інвестицій у країні, регіоні чи окремій галузі. Відповідне поняття задає контекст, у межах якого діють усі інші економічні суб'єкти.

Наступний рівень становлять інтегральні оцінки окремих об'єктів інвестування, які відображають не загальне середовище, а баланс внутрішніх характеристик підприємства чи галузі в межах наявних зовнішніх умов. Центральним терміном цього рівня є досліджуване нами явище, яким є інвестиційна привабливість.

В узагальненому вигляді можна стверджувати, що воно виражає співвідношення між потенціалом розвитку та рівнем ризику з позиції конкретного інвестора. В більш широкому форматі ми пропонуємо розуміти дане явище як інтегральну та динамічну характеристику підприємства, яка відображає збалансовану сукупність його інвестиційного потенціалу (наявних ресурсів, фінансової стійкості, ефективності та перспектив розвитку тощо) та

рівня інвестиційних ризиків, що функціонує в умовах певного інвестиційного клімату.

На нашу думку, дана категорія показує, наскільки певний об'єкт здатен забезпечити прибутковість і стабільність у майбутньому. У межах цього ж рівня, на нашу думку, варто розглядати в якості синонімічних понять також наступні (табл. 1.1).

Далі, на рівні внутрішніх характеристик, розташовані поняття, що описують ресурси й можливості об'єкта інвестування. Інвестиційний потенціал, або інвестиційна спроможність, означає наявність у підприємства власних і залучених ресурсів, а також можливостей їх ефективного використання для здійснення інвестиційної діяльності. Це ресурсна база, яка визначає, наскільки підприємство готове до інвестиційного зростання. З цим пов'язане поняття інвестиційної можливості, яке характеризує будь-який актив, проект чи підприємство, здатне принести прибуток у майбутньому та тому становить інтерес для потенційного інвестора. Окремим, вужчим випадком виступає фінансовий інвестиційний потенціал, що охоплює лише ліквідні активи та фінансові ресурси, доступні для реалізації інвестиційних проектів.

Таблиця 1.1 – Синонімічні та близькі за сутністю терміни

Термін	Спільна сутність з інвестиційною привабливістю
Привабливість для вкладення капіталу	Прямий синонім досліджуваного терміну, який підкреслює її основну мету – залучення грошей.
Інвестиційна якість	Дуже близький термін. Описує переваги об'єкта з точки зору фінансової стійкості, стабільності та очікуваного зростання, що є основою привабливості.
Інвестиційна цінність	Підкреслює економічний ефект від вкладення грошей, що є ключовим елементом привабливості для інвестора.
Стратегічна / галузева привабливість	По суті, є складовими або рівнями аналізу загальної інвестиційної привабливості, розглядаючи її на рівні галузі або довгострокових планів.
Інвестиційна спроможність	Близький термін, який у деяких контекстах може бути синонімічним до інвестиційного потенціалу й означає здатність залучати ресурси.

Джерело: сформовано автором за матеріалами [5, 6, 11, 19]

Нарешті, найвужчий, на нашу думку, рівень утворюють поняття, що мають переважно кількісний характер і відображають результат оцінювання інвестиційних параметрів. До них належить інвестиційний рейтинг – формалізована оцінка надійності або ризикованості інвестицій, зазвичай виражена у вигляді балів чи літерних індексів, а також ринкова вартість, що показує поточну ціну активу на певний момент часу. Ці показники виступають результатом аналітичних процедур, які базуються на попередніх якісних характеристиках інвестиційного середовища, потенціалу та привабливості.

Також до цього рівня відносять інвестиційну активність – поняття, яке відображає ступінь інтенсивності, обсяги та темпи фактично залучених та реалізованих інвестицій у регіоні чи на підприємстві. Тому, на нашу думку, інвестиційна активність є наслідком (вимірним результатом) сприятливого інвестиційного клімату та високої інвестиційної привабливості [25].

Таким чином, ієрархія інвестиційних понять вибудовується від загального до конкретного: від глобальних умов, які формують інвестиційний клімат, до індивідуальних кількісних оцінок, що відображають реальну цінність активів і досліджувана нами інвестиційна привабливість підприємства – це проміжна ланка в цьому великому й широкому за сутністю ланцюжку економічних сутностей і процесів.

З огляду тематику нашого дослідження також варто виокремити основні його характеристики, що впливають на вирішення проблеми інвестиційної привабливості підприємства (табл. 1.2).

Також необхідно підкреслити, що рівень інвестиційної привабливості підприємства перебуває у тісному взаємозв'язку з інвестиційною привабливістю країни чи регіону, де воно функціонує, що свідчить про інтегрований характер цього явища, адже локальні характеристики бізнесу неминуче відображаються на його сприйнятті інвесторами в ширшому економічному контексті. Водночас чинники, що формують таку привабливість, можуть виступати як стимулюючими, так і стримувальними для процесу залучення як внутрішніх, так і зовнішніх капіталовкладень. Саме тому вони

мають подвійне значення – з одного боку, як мотиви інвестиційної активності, а з іншого – як потенційні бар'єри для входження капіталу.

Таблиця 1.2 – Ключові характеристики (ознаки) інвестиційної привабливості підприємства

Характеристика	Спільна сутність відповідної характеристики (ознаки)
Комплексність (інтегральність)	Більшість визначень сходяться на тому, що це сукупність різних факторів, ознак, властивостей і можливостей (О. Асаул, І. Пасяда, Н. Гуськова, С. Гуткевич).
Зазвичай інтегрує потенціал і ризики	З огляду на врахування перспективності чи прибутковості інвестицій дане явище описує об'єкт дослідження з огляду на очікуваний економічний ефект, зростання вартості бізнесу чи платоспроможний попит на інвестиції (В. Бочаров, Л. Валінурова, А. Chandra, А. Reinstein). Протилежним йому є обов'язковість наявності певного рівня інвестиційних ризиків, що пропорційно збільшуються в міру зростання прибутковості інвестиційних вкладень (Н. Гуськова, О. Асаул).
Суб'єктивність	Характеристика переваг та недоліків завжди здійснюється з позицій конкретного інвестора (І. Бланк, В. Машкін, Н. Брюховецька).
Конкурентоспроможність	Здатність підприємства виграти конкурентну боротьбу за інвестиційні ресурси (Ю. Вашечко, Л. Катан).

Джерело: сформовано автором [27, 51]

У міжнародній практиці поняття інвестиційної привабливості об'єкта інвестування (держави, регіону або підприємства) зазвичай трактується у вузькому сенсі – як сукупність некомерційних ризиків, пов'язаних із процесом входження інвестора на певний ринок. Такі ризики здебільшого зумовлені прямими або опосередкованими діями державних органів, що можуть обмежувати права або інтереси іноземних інвесторів у країні-реципієнті.

Отже, категорії «інвестиційний клімат», «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний потенціал» є взаємопов'язаними елементами єдиної системи, що характеризує можливості формування та реалізації інвестиційної діяльності на різних рівнях економічного простору – від макроекономічного до мікроекономічного. Їх взаємозв'язок проявляється у тому, що інвестиційний клімат визначає зовнішні передумови, інвестиційна привабливість –

інтегральну оцінку середовища для інвестування, а інвестиційний потенціал – реальні внутрішні ресурси та можливості для розвитку (рис. 1.1).

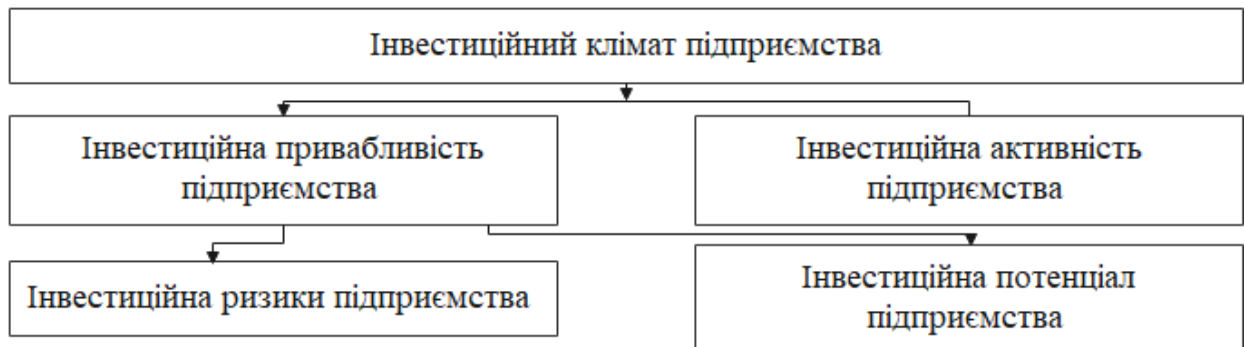


Рисунок 1.1 – Співвідношення інвестиційного клімату інвестиційної привабливості та інвестиційного потенціалу

Джерело: сформовано автором самостійно

Стосовно ж складових інвестиційної привабливості підприємства необхідно відзначити, що традиційно до її складу відносять: економіко-географічного положення підприємства, галузеву приналежність, статус власності, наявність і структуру інтелектуального капіталу підприємства, діловий імідж керівництва компанії, ступінь лояльності клієнтів, вартість бренду, положення на ринку (частка ринку), рівень конкурентоспроможності бізнесу, збалансованість контрольних карт, стан оборотності капіталу, фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, ділової активності й прибутковості підприємства [37, с. 332-333].

1.2 Внутрішні та зовнішні умови формування інвестиційної привабливості підприємства

Оцінка інвестиційної привабливості зазвичай включає оцінку комбінації якісних та кількісних показників для формування всебічного розуміння

потенціалу підприємства. Ця оцінка має вирішальне значення для інвесторів, які шукають надійні інструменти для оцінки потенційних місць для інвестування та прийняття обґрунтованих рішень.

Інвестиційна вартість є проявом вартості в користуванні. Взаємозв'язок інвестиційного потенціалу, інвестиційної вартості та чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища наведено на рисунку 1.2.

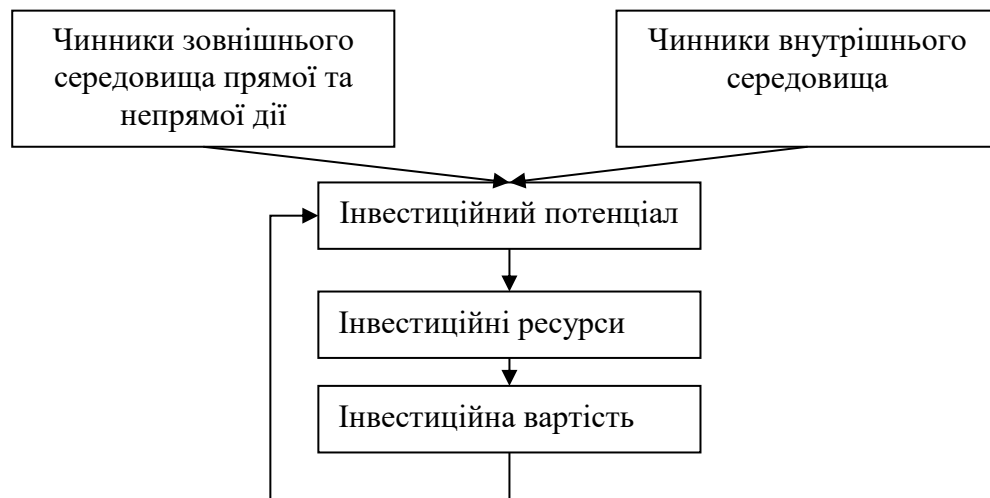


Рисунок 1.2 – Узагальнені чинники впливу на інвестиційну вартість

Суть управління інвестиційним потенціалом підприємства полягає в його здатності генерувати та підтримувати цінність з часом. На це значною мірою впливає його стратегічний підхід до різних операційних та ринкових видів діяльності. Наприклад, ефективна SEO-оптимізація підприємства має вирішальне значення для великих організацій, щоб оптимізувати свої зусилля з пошукової оптимізації, що призводить до максимальної видимості в Інтернеті та залучення покупців з високим наміром. Це безпосередньо впливає на генерацію лідів та коефіцієнти конверсії, причому органічні ліди з пошуку мають значно вищий показник закриття, приблизно 14,6%, порівняно з вихідними лідами, що становить 1,7% [19] Це підкреслює важливість цифрової присутності в перетворенні потенційних клієнтів на лояльних,

платоспроможних клієнтів, тим самим збільшуючи потенціал доходу підприємства.

Структура факторів, що впливають на формування інвестиційного потенціалу підприємства наведено на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 – Фактори формування інвестиційного потенціалу підприємства

Ключовий аспект цього управління полягає в розумінні відмінностей між стратегіями корпоративного рівня та тими, що підходять для малого бізнесу. Наприклад, корпоративне SEO характеризується великим масштабом, складними структурами веб-сайтів та необхідністю складних стратегій для оптимізації численних сторінок та таргетування широкого спектру ключових

слів. Часто це вимагає співпраці між кількома командами та відділами, зосереджуючись на масштабованості та довгостроковій стійкості, на відміну від традиційного SEO, яке зазвичай є більш простим та зосередженим на нішевих ринках. Такий масштаб вимагає використання передового програмного забезпечення для автоматизації та ефективного управління робочими процесами, щоб мінімізувати рутинні завдання та забезпечити оптимізовану звітність. Відповідно до цього визначення Т. Венгуренко, В. Плахотнюк основні фактори, що впливають на рівень інвестиційної привабливості, за територіальною ознакою розподіляють на три підгрупи (рисунок 1.4).

На нашу думку, таке бачення проблеми визначення й оцінки умови формування інвестиційної привабливості підприємства є недостатнім, оскільки оцінку інвестиційної привабливості й факторів, що її формують, доцільно визначати одночасно в двох напрямках – з боку формування інвестиційного потенціалу (можливостей бізнесу, що його створює внутрішнє й зовнішнє середовище бізнесу) й інвестиційних ризиків (або загроз) – з іншого боку. Але автори напевно вважають, що кожна з цих складових впливу може створювати як загрози, так і розцінюватися як можливість в залежності від її конфігурації й впливу (але все ж таки це лише наше припущення щодо розгляду відповідної ситуації Т. Венгуренко й В. Плахотнюк).

Переважає ж більшість авторів інвестиційну привабливість й фактори, що на неї впливають досліджують в основному на макрорівні [4; 13; 18; 34; 35; 39], тобто на рівні окремої країни чи якоїсь їх сукупності (як, наприклад, ЄС, Південна чи Східна Азія тощо), або на галузях виробництва, що, на нашу думку, все ж таки більш відповідає сутності поняття «інвестиційний клімат». При цьому до факторів впливу на інвестиційну привабливість держави включають стан фінансово-кредитної системи країни, рівень розвитку її продуктивних сил, інвестиційну активність населення, статус іноземних інвесторів, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, можливість залучення інвестиційних ресурсів. Проблеми SEO для підприємств, такі як забезпечення підтримки організації, навігація складними циклами продажів,

подолання технічної складності та збалансування бюджетних пріоритетів, підкреслюють необхідність дисциплінованого, інтегрованого та довгострокового стратегічного підходу. Зосереджуючись на цих сферах, підприємства можуть ефективно керувати своїм інвестиційним потенціалом, забезпечуючи стаке зростання та домінуючу присутність в Інтернеті.

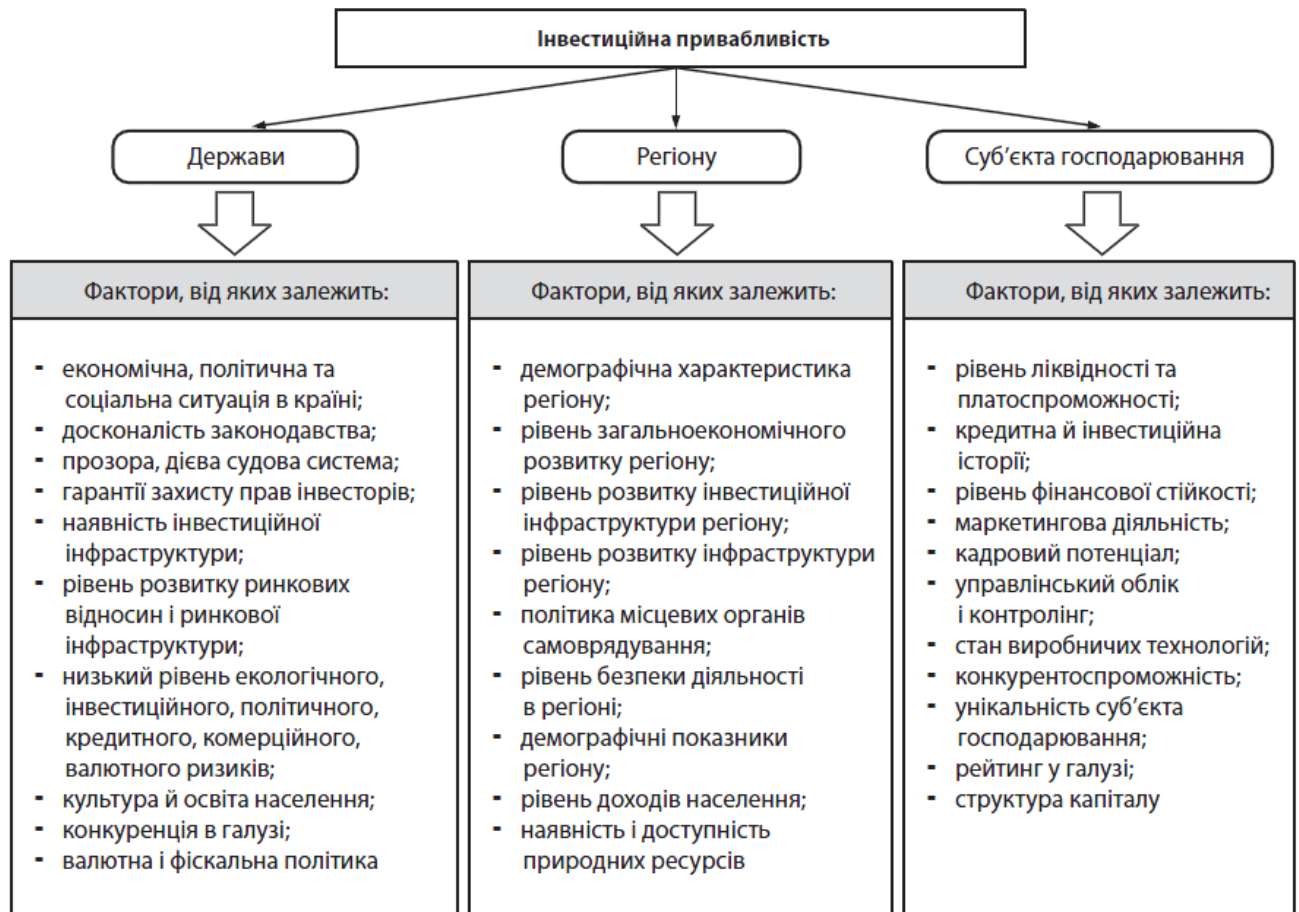


Рисунок 1.4 – Фактори впливу на інвестиційну привабливість держави, регіону та суб'єкта господарювання

Джерело: [14, с. 105]

Набагато рідше досліджуються проблему розвитку регіонів, хоча останній також обумовлює привабливість підприємств і галузей, що знаходяться на їх території. Інвестиційна привабливість регіонів є показником, що свідчить про рівень фінансового розвитку ареалу існування бізнесу, його

інвестиційну перспективу, рівень самостійності, податкової культури та життя населення й низку інших чинників, які істотно впливають на формування дохідності інвестицій чи розміру інвестиційних ризиків тощо [14, с. 106].

В свою чергу досліджуючи умови забезпечення інвестиційної привабливості українських підприємств у міжнародному бізнесі ми вважаємо дослідити й вплив додаткових чинників, які підвищують інвестиційну привабливість бізнесу, в тому числі й на міжнародному рівні.

Так мотиваційні фактори або ж чинники, котрі сприяють прийняттю рішень щодо інвестування, традиційно поділяють на «тверді» – ті, що пов'язані з рентабельністю інвестицій, вартістю ведення бізнесу, потенціалу (купівельної спроможності, місткості) ринку, податкового навантаження, фінансових обмежень, тощо, – а також «м'які», що є «додатковою вартістю», створюваною конкретною місцевістю [31, 42].

В окремих випадках й за умов певної кон'юнктури ринку значення другорядних чинників досить сильно зростає. Насамперед, це стосується таких характеристик територій як:

їх розмір й ресурси ринку праці, як в секторі висококваліфікованих працівників, так й взагалі працівників робітничих професій з базовими професійними навичками;

якість життя працівників та населення в цілому, що відповідно стосується умов проживання, освіти, культури, медицини, відпочинку, торгівельної пропозиції, рівня громадської безпеки та транспортної інфраструктури тощо;

окремим «додатковим» але надзвичайно важливим фактором є наявність співпраці з науковими установами, інституціями з оточення бізнесу, що в свою чергу пов'язано з можливістю залучення висококваліфікованих працівників чи можливістю реалізації інноваційних процесів різного типу [31].

Додатковими (м'якими) факторами у випадку визначення інвестиційної привабливості певного об'єкта інвестування вважають: культурні цінності території, традиції, пам'ятники, пропозиції культурних подій; туристична, відпочинкова, рекреаційна привабливість території; наявність чи відсутність й

ступінь ефективності міжнародних зв'язків місцевих адміністрацій; стан охорони довкілля (або, навпаки, відсутність санкцій за їх недотримання); рівень розвитку «громадянського суспільства»; рівень освіти на початковому й середньому рівнях (за винятком професійної освіти); ефективність функціонування громадських (державних) систем охорони здоров'я, соціального забезпечення тощо.

Незважаючи на високі оцінки «твердих» економічних факторів вирішальне значення під час прийняття рішення щодо інвестування коштів можуть мати додаткові (позитивні) характеристики території. До складу таких «м'яких» факторів, що можуть суттєво вплинути на інвестиційні рішення окремі автори відносять якість й культуру зустрічі інвестора представниками підприємства-реципієнта інвестиційних коштів, рівень адаптації інвесторів до місцевих соціально-культурних умов тощо [1, с. 58-59].

Ще однією ознакою, за якою можна класифікувати умови забезпечення інвестиційної привабливості українських підприємств у міжнародному бізнесі, є розміщення їх джерела по відношенню до підприємства.

Так, наприклад, Т. Лазоренко й О. Цветкова в процесі встановлення умов інвестиційної привабливості підприємства виділяють зовнішні (політичні, правові, економічні, що сприяють активній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів) та внутрішні (загальна фінансово-економічна характеристика підприємства) умови [32].

При цьому Р. Скалюк і О. Лоїк вважають, що зовнішній аспект інвестиційної привабливості підприємства (регіону, країни) має вагомість щонайменше рівну до внутрішнього, оскільки підприємство є залежною від зовнішніх чинників системою й для потенційних інвесторів галузеві чи каїнові ризики є не менш важливими, ніж ризики, пов'язані з фінансовим станом бізнесу чи нестачею у нього ресурсної бази [50].

Повертаючись до зовнішніх факторів впливу на обсяг залучення інвестиційних ресурсів й інвестиційну привабливість території негативний вплив здійснюють: корупція й недосконалість законодавства; низький рівень

захисту інвестицій та інвесторів; часта й непередбачувана зміна урядів і політичного курсу країни; непередбачувані податкові умови ведення бізнесу; наявність політичних скандалів; військові дії тощо.

Підвищенню інвестиційної привабливості регіону чи конкретного бізнесу сприяють певні преференції з боку уряду країни, відновлення інфраструктури тощо. Так, наприклад, підвищенню інвестиційної активності Шанхаю як одного з найбільш відомих інвестиційних центрів світу сприяли запровадження в 2013 р. В світовій практиці, зокрема секретаріатом UNCTAD, розроблено класифікацію засобів стимулювання іноземних інвестицій, яка включає три групи стимулів – фіскальні, фінансові, інші пільги (таблиця 1.3).

При цьому варто відзначити, що в розвинених країнах до інвесторів (особливо зарубіжних) широко використовуються як фінансові, так й податкові пільги. Притому разом з стимулюючими факторами іноді застосовуються й запобіжні дестимулюючі впливи як то фінансова відповідальність за невиконання своїх зобов'язань [49].

Контент має першорядне значення для залучення та конверсії потенційних клієнтів. Підприємства повинні публікувати високоякісний, релевантний та цінний контент, що може призвести до зростання кількості потенційних клієнтів у середньому на 126% для компаній з блогівим контентом.[19] Це включає:

Цільове дослідження ключових слів: аналіз пошукового попиту та намірів користувачів, зосередження на довгохвостих ключових словах та трендових темах, що часто вимагає передових SEO-інструментів через величезний обсяг контенту. Створення високоякісного контенту: дотримання структури Google E-E-A-T (досвід, експертиза, авторитет, надійність) та уникнення дублювання контенту на кількох цифрових ресурсах.

Це також включає демонстрацію експертних знань через біографії авторів, посилання на соціальні мережі та схеми авторів. Диверсифікація контенту: використання різних форматів, таких як дописи в блогах, офіційні

документи, електронні книги, вебінари, відео та інфографіка, для задоволення потреб різних аудиторій та каналів розповсюдження.[22]

Спрощення управління контентом: встановлення систематичного підходу до створення, публікації та аудиту контенту з чіткими ролями, обов'язками та робочими процесами.

Створення контент-хабів: створення комплексних тематичних кластерів зі стержневими сторінками та допоміжним контентом для встановлення тематичної авторитетності та керівництва користувачами протягом усього шляху клієнта.[29]

Звернення до осіб, які приймають рішення: адаптація контенту до вищого керівництва та керівників, зосереджуючись на проблемних моментах, стратегічних цілях та питаннях рентабельності інвестицій, що надається через достовірні та авторитетні матеріали, такі як контент на основі даних, галузеві тенденції та тематичні дослідження.

Контент, орієнтований на продукт: природна інтеграція пропозицій продуктів або послуг у контент через інформаційні матеріали, практичні посібники та контент, створений користувачами, часто орієнтований на комерційні ключові слова, пов'язані з характеристиками продукту.

Оригінальні дослідження: використання власних даних для публікації унікальних аналітичних матеріалів, щорічних контрольних показників та галузевих звітів, що може залучати зворотні посилання та позиціонувати підприємство як експерта.

Висновки до розділу 1

Таким чином, підбиваючи підсумки теоретичного дослідження умов забезпечення інвестиційної привабливості українських підприємств у міжнародному бізнесі необхідно відзначити, що навіть сама сутність терміну «інвестиційна привабливість підприємства» до сих пір залишається однозначно

не встановленою й досить часто підміняється за своєю суттю термінами «інвестиційний клімат» або ж «інвестиційний потенціал».

Однак, нами встановлено, що поняття «інвестиційний клімат» як правило вживається на макрорівні по відношенню до окремо взятої країни чи групи країн для оцінки їх можливості залучати інвестиційні ресурси, поняття «інвестиційна привабливість» й «інвестиційний потенціал» – є підпорядкованими до нього й асоціюються з оцінкою певної галузі економіки або ж підприємства чи групи підприємств.

Інвестиційний клімат – це оцінка певного набору умов діяльності бізнесу, що створює мотиви чи бар'єри для залучення інвестицій на рівні регіону країни, окремо взятої держави чи якоїсь їх сукупності.

Інвестиційний потенціал підприємства – це сукупність наявних матеріальних, нематеріальних, трудових та організаційно-управлінських і інших ресурсів підприємства, які характеризують його спроможність отримати й освоїти інвестиційні кошти.

При цьому всі поняття пов'язані між собою й обумовлюють один одного.

В свою чергу фактори, що впливають на рівень інвестиційної привабливості, за територіальною ознакою розподіляють на три підгрупи – інвестиційної привабливості держави, регіону чи суб'єкта господарювання. За напрямом дії – на мотиви й бар'єри до інвестування. За відношенням до підприємства – зовнішні та внутрішні. В залежності від характеру впливу – на «тверді» – ті, що пов'язані з рентабельністю інвестицій, вартістю ведення бізнесу, потенціалу (купівельної спроможності, місткості) ринку, податкового навантаження, фінансових обмежень, тощо, – а також «м'які», що є «додатковою вартістю», створюваною конкретною місцевістю.

Також встановлено, що за певних умов функціонування бізнесу «м'які» критерії незалежно, а іноді навіть навпаки до рівня твердих критеріїв можуть набувати вирішального значення.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ НВП «НІКО-ДАР» НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

2.1 Загальна фінансово-економічна характеристика компанії ТОВ НВП «НІКО-ДАР»

Перш ніж провести оцінку можливостей щодо реалізації інвестиційних стратегій ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»» у сфері міжнародного бізнесу вважаємо за потрібне познайомитися з самим підприємством і специфікою його діяльності.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Науково-виробниче підприємство «НІКО-ДАР» зареєстровано 19.03.2018 з кодом ЄДРПОУ 42006759 та основним видом діяльності відповідно до КВЕД 27.90 «Виробництво іншого електричного устаткування» за адресою Україна, 61124, Харківська обл., місто Харків, вулиця Каштанова, будинок 16. Проте в 2021 році відбулися зміни щодо реєстраційної інформації, зокрема з'явилися нові види діяльності.

При цьому товариство співпрацює не тільки з вітчизняними підприємствами (КП «Хмельницьке комунальне підприємство «Електротранс»», КП «Житомирське трамвайно-тролейбусне управління», КП «Кременчуцьке тролейбусне управління імені Л. Я. Левітана»), але й з підприємствами Молдови, Казахстану, Чехії як з приводу експорту, так і імпорту продукції.

Основні обсяги експорту припадають на продукцію, що стосується міського електричного транспорту та його мереж та тротуарну плитку й інші вироби з бетону гіпсу та цементу.

Стосовно обраної інвестиційної стратегії ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»» у міжнародному бізнесі необхідно відзначити, що вона остаточно не сформована й з огляду на розміри діяльності й специфіку планової роботи в мікропідприємствах (як правило в таких підприємств відсутні можливості утримувати відповідний штат фахівців й надавати плануванню, в тому числі й стратегічному, формалізованого характеру) – це зрозуміло й наш аналіз стосуватиметься скоріше можливості потенційного залучення коштів з-за кордону. При цьому варто зразу відзначити, що

не всі джерела залучення інвестиційних коштів доступні даному підприємству. З огляду на його організаційно-правову форму діяльності портфельні інвестиції йому недоступні. Тому говорячи про інвестиційну стратегію ми маємо на увазі стратегію прямих інвестицій, а в рамках виконання даного дослідження – й того більше – будемо більше уваги приділяти залученню іноземних інвестицій). І зважаючи на стадію життєвого циклу підприємства та інформації щодо взаємозв'язку цілей базової та інвестиційної стратегії підприємства остання має сприяти забезпеченню достатнього обсягу основного капіталу та початкових обігових коштів, а також розширенню діяльності за рахунок формування інвестиційного портфеля (таблиця 1.1).

Таблиця 2.1 – Взаємозв'язок цілей базової та інвестиційної стратегії підприємства

Стадія життєвого циклу	Базова стратегія	Виробнича стратегія	Інвестиційна стратегія
Народження	Проникнення на ринок	Розробка виробничої програми	Забезпечення достатнього обсягу основного капіталу та початкових обігових коштів
Дитинство	Закріплення на ринку	Формування та поліпшення виробничого процесу	Завершення формування капіталу (основного й оборотного)
Юність	Розширення свого сегмента ринку	Розширення асортименту продукції та обсягів виробництва	Розширення діяльності за рахунок формування інвестиційного портфеля
Рання зрілість	Суттєве розширення сегмента й регіональна диверсифікація	Нарощування виробничих потужностей	Істотне розширення за рахунок формування інвестиційного портфеля
Кінцева зрілість	Галузева диверсифікація	Визначення нових напрямів виробництва	Розширення фінансового інвестування, створення дочірніх підприємств
Старіння	Забезпечення стабільного обсягу діяльності	Забезпечення стабільного обсягу діяльності	Інвестування збереження досягнутого обсягу виробництва та продажу
Відродження	Істотне оновлення напрямів діяльності і ринків збуту	Оновлення видів, що виробляється продукції, заміна виробничих потужностей	Диверсифікація інвестиційного портфеля, додаткове інвестування

Джерело: [1]

Тому для встановлення рівня забезпечення досліджуваного підприємства достатніми обсягами передусім оборотного капіталу встановимо рівень забезпеченості підприємства відповідними коштами (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – Оцінка рівня забезпечення ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»» основними й оборотними коштами

Показник	Роки			Відхилення		
	2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024	2022-2024
Обсяг власних оборотних коштів, тис. грн	-49,60	-99,30	-160,90	-49,7	-61,6	-111,3
Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів	0,95	0,97	0,97	0,02	0	0,02
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,01	-0,01	-0,02	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	-0,03	-0,04	-0,05	-0,01	-0,01	-0,02

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю компанії

Таким чином, за результатами проведених розрахунків можемо зробити висновок про те, що в обороті підприємства нема жодної копійки власних коштів, що в цілому призвело до отримання від’ємних результатів за такими показниками як «обсяг власних оборотних коштів», а відповідно й «коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами» та «коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами». В свою чергу частка оборотних коштів в загальній структурі майна сягає 97 %, що з одного боку свідчить про незначну залежність підприємства від накладних витрат, а з іншого – по-суті про знаходження підприємства на початковому етапі формування ресурсної бази підприємства, що підтверджує гіпотезу про перебування підприємства в кращому випадку на стадії «дитинство», а тому основна інвестиційна стратегія повинна була бути спрямована на завершення формування капіталу (основного й оборотного), однак вона не втілена в життя в повному обсязі.

Для перевірки даної гіпотези спробуємо провести аналіз фінансової стійкості даного товариства, оскільки передусім він дає змогу зрозуміти про стан

формування капіталу підприємства в цілому (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Оцінка рівня фінансової стійкості ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»»

Показник	Роки			Відхилення		
	2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024	2022-2024
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,04	0,04	0,01	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт фінансового ризику	24,6	22,0	67,7	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,23	0,28	-1,32	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	25	25	100	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	1	1	1	0	-0,01	-0,01

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю компанії

Як бачимо у підприємства простежується нестача власних коштів, яка не заміщена навіть довгостроковими позиковими зобов'язаннями, що в цілому й обумовило високий рівень фінансової залежності підприємства й необхідність залучення прямих інвестицій, оскільки кредитування й інші способи залучення коштів до даного підприємства обмежені в наслідок його недостатнього фінансового стану.

В свою чергу для оцінки конкурентоспроможності окремих видів бізнесу, а отже й напрямків інвестування коштів використовується матриця БКГ (англ. BCG matrix, інша назва матриця «зростання – частка ринку» Бостонської консалтингової групи). Темп зростання ринку визначається як середньозважене значення темпів зростання різних сегментів ринку, в яких діє підприємство, або приймається рівним темпу зростання валового національного продукту. Темпи зростання галузі 10% і більше зазвичай розглядаються як високі. З метою побудови матриці БКГ для основних сфер даного бізнесу зведемо їх характеристику до таблиці (2.4). При цьому зважаючи на те, що побудова матриці за класичними ознаками (темпи зростання ринку та відносна ринкова частка) виправдана з методичної точки зору лише для середніх та великих підприємств,

конкурентні дії яких є на ринку значимими для інших гравців, використаємо модифіковану матрицю.

Таблиця 2.4 – Вихідні дані для побудови модифікованої матриці БКГ для ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»»

Продуктова група	Частка в обсязі продажу, %	Рентабельність, %
Виробництво електромонтажних пристроїв (запчастин для рухомого складу й контактних мереж тролейбусів) (1)	67,3	7,6
Виробництво інших виробів із бетону гіпсу та цементу (2)	20,5	10,2
Виробництво електричного освітлювального устаткування (3)	5,1	5,4
Надання в оренду вантажних автомобілів (4)	1,2	-11,2
Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування (5)	4,7	5,3
Виробництво ігор та іграшок (6)	0,5	-11,2
Ремонт і технічне обслуговування готових металевих виробів (7)	0,7	-0,7

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю компанії

На основі табличних даних побудуємо матрицю з використанням редактора Excel (рисунок 2.1).

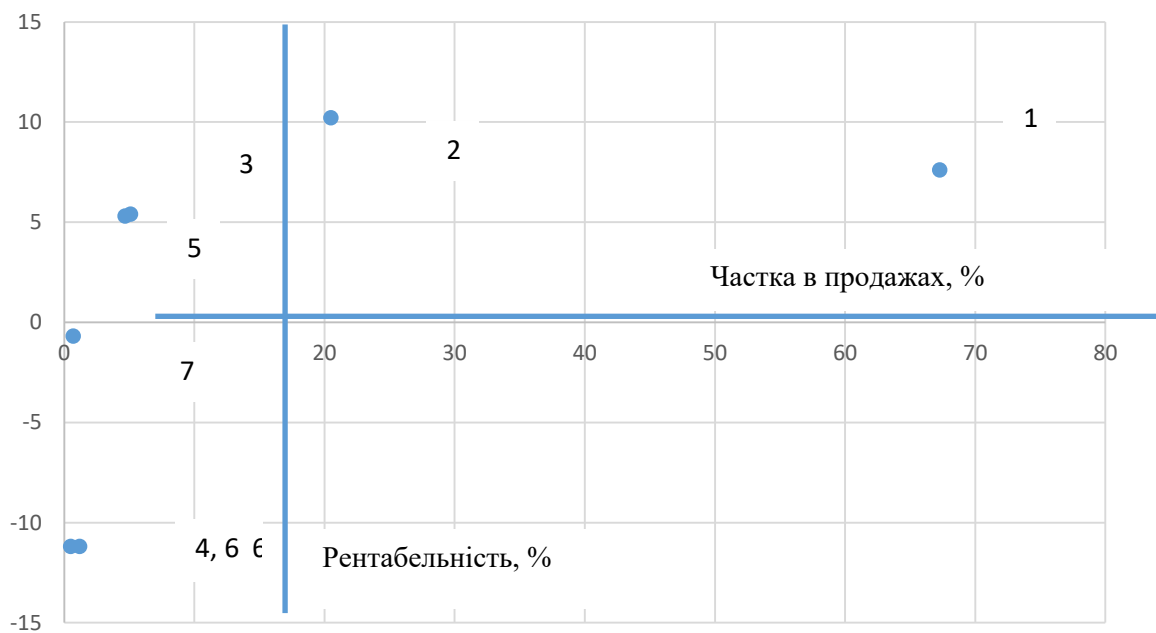


Рисунок 2.1 – Модифікована матриця БКГ для ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»».

Джерело: сформовано автором

Перспективним є також виробництво електричного освітлювального устаткування та надання послуг у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування.

Щодо надання в оренду вантажних автомобілів, виробництва ігор та іграшок, ремонту й технічного обслуговування готових металевих виробів доцільно підтримувати виробництво на стабільному рівні або поступово звужуючи його.

Таким чином, підбиваючи підсумки проведеного аналізу інвестиційного клімату України в цілому необхідно відзначити, що на сьогодні він є несприятливим для реалізації інвестиційних стратегій підприємств у міжнародному бізнесі про що свідчить відтік прямих іноземних інвестицій з України в 2024 році в обсязі \$868 млн.

Натомість серед позитивних (проте на нашу думку недостатніх) моментів необхідно відзначити законодавче вдосконалення регулювання діяльності малого й середнього підприємництва; збереження спрощеної системи оподаткування (однаке це також можна розцінювати як один з елементів офшоризації вітчизняної економіки); скорочення кількості податків та зборів з 22 до 9 (але якщо брати зміни останніх років, то необхідно навпаки констатувати появу військового збору, який збільшив податковий тиск на інвесторів ще на 1,5%); вводяться процедури мікрокредитування підприємств тощо.

Оцінюючи можливості щодо реалізації інвестиційних стратегій ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»» у сфері міжнародного бізнесу необхідно відзначити, що остаточно сформованої і зафіксованої у документальному вигляді інвестиційної стратегії у підприємства нема, що значною мірою обумовлюється мікророзмірами підприємства й відсутністю фінансових можливостей щодо утримання спеціального штату фахівців відповідного профілю.

Зважаючи на стадію життєвого циклу підприємства (в кращому випадку – «дитинство») інвестиційна стратегія підприємства має сприяти забезпеченню достатнього обсягу основного капіталу та початкових обігових коштів, проте ні

за показником забезпечення власними оборотними коштами, ні за показниками, що характеризують фінансову стійкість достатнього забезпечення підприємства основними й оборотними фінансовими ресурсами не встановлено.

Так в обороті підприємства нема жодної копійки власних коштів, що в цілому призвело до отримання від'ємних результатів за такими показниками як «обсяг власних оборотних коштів», а відповідно й «коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами» та «коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами». В свою чергу частка оборотних коштів в загальній структурі майна сягає 97 %, що з одного боку свідчить про незначну залежність підприємства від накладних витрат, а з іншого – по-суті про знаходження підприємства на початковому етапі формування ресурсної бази підприємства.

У підприємства простежується нестача власних коштів, яка не замінена навіть довгостроковими позиковими зобов'язаннями, що в цілому й обумовило високий рівень фінансової залежності підприємства й необхідність залучення прямих інвестицій, оскільки використання можливостей залучення портфельних інвестицій обмежено організаційно-правовою формою діяльності підприємства.

Застосування модифікованої матриці БКГ, допомогло встановити пріоритетність розвитку виробництва електромонтажних пристроїв (запчастин для рухомого складу й контактних мереж тролейбусів) та виробів із бетону гіпсу та цементу.

2.2 Оцінка стану й перспектив ринку збуту продукції

Зважаючи на той факт, що основним джерелом доходу компанії є виробництво й реалізація запчастин для рухомого складу й контактних мереж тролейбусів і трамваїв, які в міжнародній практиці іноді узагальнюють під назвою «електробуси» чи Light Rail Transit (LRT), з метою визачення

інвестиційних перспектив досліджуваної компанії вважаємо за доцільне проаналізувати світові перспективи даного ринку.

В цілому легкорельсовий транспорт (LRT) все ще перебуває у так званому «періоді відродження», який розпочався близько 30 років тому, і зараз ми спостерігаємо в середньому 6,7 нових систем, що відкриваються щороку. LRT – це транспортна система, що базується на електричних легкорейкових транспортних засобах (LRV), які працюють на коліях у виділеній смузі відведення (тобто з окремими смугами). Вони призначені для надання швидких, надійних та безпечних послуг. Системи LRT можуть мати різне призначення залежно від контексту: вони забезпечують основу системи громадського транспорту в малих та середніх містах або діють як додаткові лінії для підтримки системи метро у великих містах.

Глобальний ландшафт трамвайного та легкорейкового транспорту – це регулярний масштабний збір даних на UITP, що охоплює інфраструктурні аспекти легкорейкового транспорту на рівні міст та агреговані за регіонами. В останній версії розглядаються дані за 2019-21 роки, що показують зміни за останні три роки та те, як COVID-19 вплинув на цей вид громадського транспорту.

Станом на 2021 рік в експлуатації було 15 824 км мережі легкорельсового транспорту (LRT), переважно розподіленої між Європою (58%) та Євразією (22%). На світовому рівні протяжність інфраструктури з 2015 року збільшується в середньому на 1% на рік.

У 2019 році обсяг пасажиропотоку становив близько 14,8 мільярда поїздок, і в глобальному масштабі цей показник зменшився в середньому на 37% у наступному році. Найбільше постраждали регіони Близького Сходу та Північної Америки, де падіння пасажиропотоку перевищило 50%.



Рисунок 2.2 – Довжина відкритої мережі легкорейкового транспорту (LRT), 2016-2021 (км)

Джерело: [8]

Африка та Близький Схід та Північна Африка були двома регіонами з найбільшою позитивною варіацією пасажиропотоку між 2020 та 2021 роками. Це єдині два випадки, де у 2021 році кількість пасажирів відновилася щонайменше на 80% порівняно з 2019 роком. Натомість Північна Америка є єдиним регіоном, де кількість пасажирів у 2021 році була навіть нижчою, ніж у 2020 році, і досягла лише 42% від рівня до COVID-19.

Глобальна кількість транспортних засобів легкорейкового транспорту (LRT) залишалася стабільною в останні роки на рівні близько 37 000. Однак процес оновлення автопарку не зупинився, старі транспортні засоби замінюються новими, що забезпечують кращу доступність. Частка транспортних засобів з низьким входом зросла з 32% у 2015 році до 45% у 2021 році (рис. 2.3).

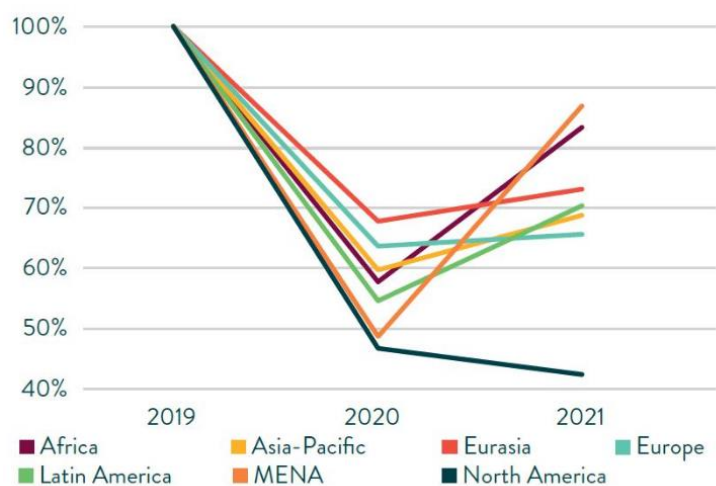


Рисунок 2.3 – Кількість транспортних засобів на мільйон мешканців за регіонами, 2015 та 2021 роки

Джерело: [8]

Такі регіони, як Африка, Близький Схід та Латинська Америка, які відкривають нові системи легкорельсового транспорту, як правило, з самого початку впроваджують транспортні засоби з низьким входом, що призводить до найбільшої різниці між 2015 і 2019 роками.

Що стосується розміру автопарку, Євразія є регіоном з найбільшою кількістю транспортних засобів на мільйон жителів, тоді як Європа – регіоном з найбільшою кількістю транспортних засобів з низьким рівнем доступу на душу населення в містах із системами легкорельсового транспорту.

В свою чергу у 2023 році обсяг світового ринку електробусів оцінювався в 246 089 одиниць, і, за прогнозами, він зросте з 279 236 одиниць у 2024 році до 1 064 250 одиниць до 2032 року, демонструючи середньорічний темп зростання (CAGR) 18,2% протягом прогнозованого періоду.

При цьому з часткою 98,39% у 2023 році домінував на світовому ринку саме Азіатсько-Тихоокеанський регіон (рис. 2.4).



Рисунок 2.4 – Обсяг ринку електричних автобусів Азіатсько-Тихоокеанського регіону, (одиниці)

Джерело: [7]

Таке переважання Азіатсько-Тихоокеанського регіону на світовому ринку електробусів пояснюється передусім активною державною підтримкою транспортної електрифікації у країнах регіону, особливо в Китаї, який відповідає більш ніж за 90 % глобального виробництва та продажів. Стратегічні урядові програми стимулювання покупок електробусів, значні субсидії як виробникам, так і міським автопаркам, а також вимоги до зниження викидів у великих агломераціях стимулювали швидке заміщення дизельного транспорту у десятках китайських мегаполісів. Додатковим каталізатором став експорт китайських брендів, таких як BYD, Yutong і Geely, які завдяки масовому виробництву й інноваційним рішенням у батарейних технологіях змогли запропонувати світовому ринку продукцію з оптимальним співвідношенням ціни та якості. Разом із Китаєм значний внесок у домінування регіону зробили Південна Корея та Японія, де розвиток і виробництво компонентів (електродвигунів, акумуляторів, систем управління) визначили високий

технологічний рівень регіональних електробусів, а також їхню привабливість для покупців із Європи й Північної Америки. Усі ці фактори, поєднані з розвитком місцевих ланцюгів доданої вартості – від видобутку літію й кобальту до виготовлення електродвигунів та акумуляторів – забезпечили Азіатсько-Тихоокеанському регіону практично безальтернативну перевагу у виробництві та постачанні електробусів на світовий ринок і в найближчій перспективі (рис. 2.5).

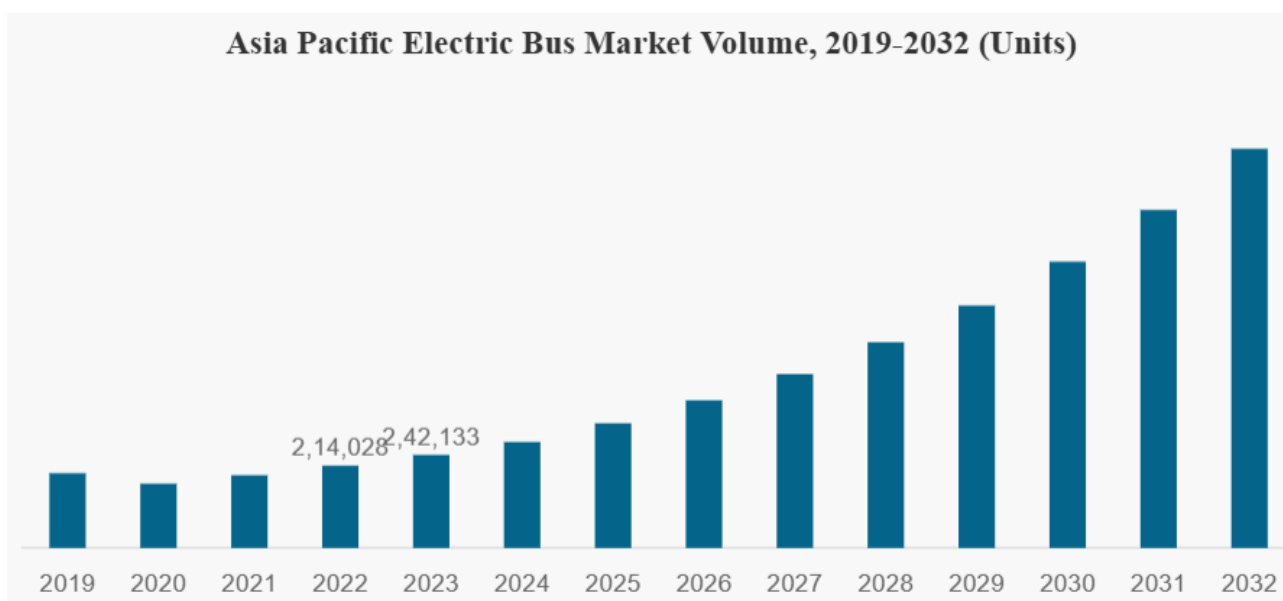


Рисунок 2.5 – Світова динаміка ринку електробусів, одиниць

Джерело: [7]

Зростання ринку електричних автобусів також зумовлене зростанням попиту на водневі паливні елементи, зростаючими екологічними пріоритетами та суворішими нормами викидів. Досягнення в технологіях акумуляторів та заряджання, у поєднанні з потужними державними стимулами та «зеленим» фінансуванням, ще більше прискорюють впровадження в міський транспорт, міжміські маршрути та ініціативи сталого розвитку автопарків у всьому світі.

Електричний автобус – це громадський транспортний засіб, який працює на електроенергії, а не на традиційному викопному паливі, такому як дизельне паливо чи бензин. Електробуси використовують електродвигуни та акумулятори для руху транспортного засобу, не створюючи ні найменших

викидів вихлопних газів під час роботи. Ці автобуси є частиною ширшого руху до електрифікації транспортного сектору, спрямованого на зменшення забруднення повітря, викидів парникових газів та залежності від обмежених запасів викопного палива.

Багато урядів по всьому світу пропонують фінансові стимули, субсидії, податкові пільги та гранти для сприяння впровадженню електричних автобусів. Ця політика спрямована на прискорення електрифікації громадського транспорту та підтримку розвитку зарядної інфраструктури. Цей розвиток стимулює зростання ринку протягом прогнозованого періоду.

Викиди транспортних засобів несуть виключну відповідальність за викид 29% речовин, що руйнують озоноруйнівний шар, забруднюють повітря та є небезпечними для атмосфери. Споживання нерафінованої нафти та зростання цін на паливо призвели до зростання популярності та попиту на транспортні засоби, які менш шкідливі для навколишнього середовища та використовують електроенергію. Це також спонукало до розширення використання цих автобусів, щоб зменшити залежність від нафтового палива. Крім того, завдяки меншій кількості рухомих частин, електромобілі легкі та продуктивніші, ніж традиційні види транспорту. Як наслідок, потреба в технічному обслуговуванні транспортних засобів менша, і загалом ці транспортні засоби корисні для навколишнього середовища. Тому, завдяки цим факторам, очікується, що ринок електричних автобусів значно зросте протягом прогнозованого періоду.

Зростаючою тенденцією є інтеграція технології автономного водіння в електричні автобуси. Уряди та транспортні органи пілотують безпілотні електробуси для підвищення ефективності та безпеки, особливо в міських умовах. Ця інновація з часом знижує експлуатаційні витрати та відповідає цілям сталого розвитку, сигналізуючи про новий рубіж для розширення ринку, оскільки міста тестують ці системи [42].

Автобуси на водневих паливних елементах працюють на основі поєднання електричної силової установки з системами паливних елементів, керованою технологією та акумуляторами. Ці автобуси вважаються

екологічним транспортом наступного покоління, оскільки вони мають триваліший термін служби, ніж стандартні електробуси. Автобус на водневих паливних елементах має швидку швидкість заправки та гнучкість маршрутів. Завдяки таким перевагам попит на автобуси на водневих паливних елементах надзвичайно зростає. Наприклад, у Європі протягом наступних кількох років буде представлено приблизно тисячу водневих автобусів. Китай є лідером у цій технології та просуває ринок акумуляторних електромобілів.

Ще одним ключовим фактором є зростання ініціатив «зеленого» фінансування, коли міжнародні організації та уряди спрямовують кошти на проекти електробусів. Така фінансова підтримка знижує початковий бар'єр витрат, заохочуючи транспортні агентства швидше електрифікувати автопарки та стимулюючи зростання ринку, оскільки сталий транспорт набуває пріоритету в глобальному порядку денному [51].

Натомість висока вартість автобусів на акумуляторах може стримувати зростання ринку. Електробуси екологічно чисті та не потребують особливого обслуговування. Однак початкова вартість цих автобусів вища порівняно зі звичайними автобусами. Це є серйозною перешкодою для кількох урядів та адміністрацій у впровадженні електробусів у секторі громадського транспорту. Крім того, уряди надають субсидії на придбання приватних електромобілів, що може позитивно вплинути на цей ринок для тих, хто готовий придбати комерційні автопарки. Більше того, навіть стандартні електробуси коштують більш ніж удвічі дорожче, ніж їхні звичайні аналоги, що може перешкоджати зростанню ринку.

Значним обмеженням є нерівномірний розвиток зарядної інфраструктури, особливо на ринках, що розвиваються, за межами Азіатсько-Тихоокеанського регіону. У той час як міські центри розвиваються, сільські та напівміські райони відстають, що обмежує розгортання електробусів та уповільнює проникнення на ринок, де інвестиції та надійність мережі залишаються проблемами.

Електричні автобуси зберігають своє лідерство частково завдяки

потужній підтримці уряду, особливо в таких регіонах, як Азіатсько-Тихоокеанський регіон, де субсидії та зобов'язання надають пріоритет рішенням з нульовим рівнем викидів. Цей політичний акцент у поєднанні з широко розповсюдженою зарядною інфраструктурою гарантує, що електричні автобуси залишаються головним вибором для транспортних компаній, тоді як варіанти з паливними елементами набирають обертів на пілотних етапах, створюючи умови для конкурентного зрушення в найближчі роки.

Варто також відзначити, що залежно від дальності ходу, ринок сегментовано на менше ніж 200 миль та більше ніж 200 миль. Сегмент з пробігом менше 200 миль становив найбільшу частку ринку завдяки нижчим загальним експлуатаційним витратам (ТСО)/км та меншому часу на зарядку. Очікується, що сегмент з пробігом понад 200 миль продемонструє вищий сукупний річний темп зростання (CAGR) протягом прогнозованого періоду. Такі фактори, як зниження вартості акумуляторів та покращення споживання енергії та пробігу нових електробусів, будуть стимулювати зростання цього сегмента.

Домінування сегмента автобусів з дальністю менше 200 миль тісно пов'язане з міськими транспортними схемами, де коротші маршрути та часті зупинки відповідають потребам меншої дальності. Міста в усьому світі надають пріоритет цим автобусам через їхню економічну ефективність та можливість швидкої підзарядки на станціях, тоді як моделі з дальшою дальністю пробігу набирають обертів у міжміських перевезеннях, що відображає різноманітні експлуатаційні потреби.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон домінував на світовому ринку та у 2023 році оцінювався у 242 133 одиниці. Китай лідирує на регіональному ринку, а також у світі, завдяки тому, що має найбільший ринок за кількістю. Китайський уряд створив зони громадського транспорту для використання автобусів цього типу. Завдання, виконані урядом, сприяли впровадженню автобусів на акумуляторних батареях у регіоні. Більше того, присутність лідера ринку BYD ще більше стимулює зростання ринку в цьому регіоні. Крім того,

швидкозростаюча інфраструктура зарядних станцій у цьому регіоні є сприятливим знаком для регіонального ринку. Японія та Південна Корея також сприяють стрімкому зростанню продажів автобусів цього типу в цьому регіоні.

Європа є другим за величиною ринком і, як очікується, продемонструє здорове зростання протягом прогнозованого періоду. Суворі урядова політика щодо викидів автомобілів є основним фактором, що сприяє зростанню ринку в цьому регіоні. Багато урядів почали реалізовувати проекти, спрямовані на забезпечення сталого розвитку міського громадського транспорту шляхом впровадження чистих та зелених транспортних технологій у цьому регіоні. Попит на автобуси на паливних елементах у цьому регіоні також зростає.

Латинська Америка набирає обертів як ринок, що розвивається, а такі країни, як Колумбія та Чилі, очолюють пілотні проекти з виробництва електричних автобусів. Завдяки підтримці міжнародного фінансування та ініціатив щодо якості повітря в містах, цей регіон готовий до поступового зростання, доповнюючи домінування Азіатсько-Тихоокеанського регіону та пропонуючи нові можливості.

Очікується, що Північна Америка також продемонструє певне зростання на світовому ринку. Прогнозується, що США продемонструють стабільне зростання в цьому регіоні. Суворі норми викидів у цій країні, ймовірно, сприятимуть розвитку ринку в найближчі роки.

BYD є провідним гравцем на ринку завдяки широкому портфолію продуктів та можливостям досліджень та розробок

BYD є провідним гравцем на ринку завдяки високій вертикальній інтеграції, незалежним дослідженням і розробкам, а також передовій технології акумуляторів. Компанія є найбільшим у світі виробником акумуляторних батарей і пропонує найдовшу гарантію на батареї в галузі. Отже, ці фактори дозволили BYD швидко завоювати більшу частку світового ринку за межами Китаю. Наприклад, у січні 2021 року BYD отримала найбільше замовлення за межами Китаю на 1002 електричні автобуси від TRANSMILENIO SA в Боготі, Колумбія.

Окрім BYD, конкуренція загострюється, оскільки транспортні агентства та виробники формують глобальні партнерства. Співпраця між урядами та постачальниками технологій прискорює інновації в рішеннях для зарядки та водневих технологіях, надаючи гравцям можливість захопити ринки, що розвиваються, та зміцнити свої позиції завдяки стратегічним альянсам.

Ключовими компаніями, що виготовляють електробуси й запчастини до них сьогодні є: BYD Co., Ltd (Шеньчжень, Китай), Proterra, Inc. (Берлінгейм, Каліфорнія, США), AB Volvo (Гетеборг, Швеція), New Flyer Industries (Вінніпег, Канада), Daimler AG (Штутгарт, Німеччина), Scania AB (Седертельє, Швеція), Iveco (Турін, Італія), Yutong (Чженчжоу, Китай), Ебуско (Дерне, Нідерланди), Сямень Кінг Лонг Юнайтед Автомобільна промислова компанія, Лтд. (Фуцзянь, Китай), VDL Groep bv (Ейндховен, Нідерланди).

Однак, варто відзначити, що до цього сегменту досліджувана компанія ще не «доросла», оскільки займається виробництвом запчастин для трамваїв і тролейбусів, що використовувалися на пострадянському просторі [56].

Натомість ринок запасних частин для тролейбусів і трамваїв в Україні є високоспеціалізованим сегментом, що безпосередньо залежить від реального стану, віку та модельного ряду рухомого складу, який експлуатується в містах. Основою для попиту слугує застарілий парк, середній вік якого значно перевищує 25 років [7, 8], що створює постійну потребу в ремонтних та відновлювальних роботах.

Ринок запасних частин для тролейбусів і трамваїв, що вироблялися чи використовувалися в Україні, має глибокі історичні корені та формується під впливом багатьох факторів, включно з особливостями вітчизняного виробництва електротранспорту, його модернізації та імпортозаміщенням. Виробництво тролейбусів в Україні розпочалося у 1935 році на Київському заводі електротранспорту (КЗЕТ), який виготовив перші п'ять тролейбусів моделі ЛК-5, що стало початком розвитку тролейбусного руху в країні. Цей завод також займався ремонтом і виготовленням трамвайних вагонів, а згодом і тролейбусів різних модифікацій, що зумовило формування власної бази

виробництва запасних частин. Виробництво трамваїв в Україні має більш давню історію, що розпочалася на початку ХХ століття.

За оцінками станом на 2021-2022 роки, в Україні експлуатувалося близько 2589 трамвайних вагонів та понад 3788 тролейбусів (без урахування тимчасово окупованих територій - 2834). Основу трамвайного парку, що становить понад 70%, складають вагони чехословацького виробництва ŠKD Tatra T3 та їхні численні модифікації. Серед тролейбусів абсолютно донедавна домінували моделі радянського періоду ЗіУ-9 та їхні похідні, які складають до 70% усього парку. Новіші українські моделі, такі як тролейбуси «Богдан» та «Електрон», а також трамваї «Електрон» і К1/К1М, поступово оновлюють парки великих міст. Критичний знос переважної більшості техніки генерує стабільно високий попит на широку номенклатуру запчастин, зокрема на тягові двигуни, системи керування, редуктори, гальмівні системи, пневматичне обладнання, елементи ходової частини та кузовні деталі.

Ринок постачальників сформований переважно з вітчизняних виробників, ремонтних підприємств та імпортерів. Ключовим українським виробником електротехнічних компонентів, зокрема тягових двигунів для старих і нових моделей, є харківське ПАТ «Електроважмаш». Сучасні виробники рухомого складу, як-от львівське ТОВ СП «Електронтранс», також забезпечують випуск оригінальних запчастин для своєї продукції. Важливу роль відіграють ремонтні депо великих комунальних підприємств, таких як «Київпастранс» та «Львівелектротранс», які на власних потужностях відновлюють зношені вузли та виготовляють сумісні неоригінальні деталі.

Численні невеликі підприємства (МСП), що спеціалізуються на конкретних групах запчастин: електроніка (тиристорні блоки, БІС), механіка (шарніри, важелі, редуктори), пневматика (гвинтові компресори, циліндри, клапани), токоприймачі (пантографи), елементи кузова, скло тощо працюють в Харкові, Дніпрі, Києві, Львові, Кременчуці.

Натомість повномасштабне вторгнення практично зупинило постачання комплектуючих з Росії та Білорусі, що стимулювало процеси імпортозаміщення

та пошук альтернативних постачальників у країнах ЄС та Китаї, хоча це створює виклики, пов'язані з вищою вартістю або нижчою якістю продукції.

Через значну частку неформального сектору (відновлення деталей, використання запчастин зі списаних вагонів) точна оцінка обсягу ринку ускладнена. До 2022 року експертні оцінки річного обсягу ринку коливалися в діапазоні від 50 до 100 млн. дол. США. Війна та економічна криза призвели до його скорочення, проте критична потреба у підтримці громадського транспорту зберігає значний попит. За структурою попиту найбільша частка, близько 40–50% ринку у грошовому вимірі, припадає на електротехнічні компоненти (двигуни, контролери, контактори). Близько 20% займає механообладнання та ходова частина (редуктори, підшипники, гальмівні системи), ще 15–20% – пневматичне обладнання, а решта розподіляється між токоприймачами, кузовними деталями та іншими дрібними комплектуючими.

Таким чином, ринок залишається життєво важливим для функціонування міської інфраструктури, хоч і стикається з викликами старіння парку, нестабільного фінансування та необхідністю перебудови ланцюгів постачання.

2.3 Аналіз інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР»

У контексті відбудови критичної інфраструктури України та переорієнтації економіки на вітчизняне виробництво, здатність компанії залучати капітал безпосередньо визначає її роль у національній відновлювальній стратегії. Для ТОВ НВП «НІКО-ДАР» – підприємства з подвійною спеціалізацією (продукція для міського електротранспорту та будівельні матеріали) – інвестиційна привабливість формується на стику операційної стабільності, ринкового потенціалу та адаптації до нових економічних реалій. Цей розділ досліджує фінансовий стан товариства як індикатор його конкурентоспроможності: від платоспроможності та рентабельності до ефективності використання активів у умовах воєнних

обмежень.

Аналіз структури витрат, динаміки виручки та ліквідності балансу виявить не лише поточні слабкі ланки (наприклад, залежність від бюджетного фінансування комунальних замовників), але й нерозкриті резерви – такі як використання власних потужностей для випуску продуктів з високою доданою вартістю (модернізовані контролери для тролейбусів) або оптимізація логістики бетонних виробів.

Вважаємо за потрібне зупинитися на цьому питанні більш докладно й розпочати аналіз фінансового стану даного товариства вважаємо за потрібне з оцінки його майнового стану (таблиця 2.5).

Таким чином, як бачимо підприємство відноситься до мікропідприємств, що практично автоматично виключає можливість використання деяких цінових стратегій, зокрема, цінового лідерства, завищеної ціни, престижних цін, оскільки у підприємства не вистачить «імені» для таких цін, в той же час для встановлення цін нижче ринкових – не вистачить запасу фінансової міцності.

Як бачимо на перший погляд фінансова ситуація на підприємстві в останні три роки тільки покращується, про що свідчить стабільне зростання вартості його майна, «легка» структура активів (так як частка необоротних активів в жодному з періодів не досягла й 5%). Проте варто відзначити, що майже 96 % коштів «заморожено» в запасах й дебіторській заборгованості, що також негативно відображається на можливості вільно оперувати ціновим фактором, в тому числі й на міжнародних ринках [43, 51].

Однак, оцінка лише наявності, динаміки та структури майна не дає нам повного уявлення навіть про майновий стан підприємства – для цього потрібно ще щонайменше розібратися з джерелами походження відповідного майна.

Оцінка джерел формування майна досліджуваного підприємства показала, що переважна частина коштів сформована за рахунок запозичень. Частка власних коштів за весь досліджуваний період варіювалася від 1,45 % до 4,35 % й це при тому, що нормальним вважається забезпечення підприємства власними коштами хоча б на 50%.

Таблиця 2.5 – Аналіз складу й структури майна ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»»
в 2022-2024 роках

Розміщення майна	2022		2023		2024	
	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку
1. Необоротні активи, всього, в тому числі:	266,8	4,80	238,8	3,12	283,2	3,37
1.1 Нематеріальні активи	1,9	0,03	18,7	0,24	14,3	0,17
1.2. Основні засоби	66,6	1,20	111,1	1,45	145,1	1,73
1.3. Довгострокові фінансові вкладення	0	0,00	0	0,00	0	0,00
1.4. Інші необоротні активи	143,3	2,58	109	1,42	123,8	1,47
2. Оборотні активи, всього, в тому числі:	5291,7	95,20	7421,3	96,88	8122,8	96,63
2.1. Запаси	1851,2	33,30	2406,5	31,42	3312,8	39,41
2.2. Дебіторська заборгованість	3392,1	61,02	4870,6	63,58	4724,6	56,21
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	6,1	0,11	58,1	0,76	78,2	0,93
Баланс	5558,8	100,00	7660,1	100,00	8406	100,00

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Таблиця 2.6 – Аналіз складу й структури джерел коштів підприємства в 2022-2024 роках

Джерела коштів	2022		2023		2024	
	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до початку року
1. Власний капітал, всього, в тому числі	217,2	3,91	333,0	4,35	122,3	1,45
1.1. Зареєстрований капітал	23,7	0,43	23,7	0,31	23,7	0,28
1.2. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	193,5	3,48	309,3	4,04	98,6	1,17
2. Позиковий капітал, всього, в тому числі	5341,6	96,09	7327,1	95,65	8283,7	98,55
2.1. Довгострокові зобов'язання	0	0,00	0	0,00	0	0,00
2.2. Короткострокові кредити й займи	796,1	14,32	0	0,00	0	0,00
2.3. Кредиторська заборгованість	4535,9	81,60	7325,3	95,63	8260,4	98,27
Джерела коштів	5558,8	100,00	7660,1	100,00	8406,0	100,00

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

До складу негативних факторів в діяльності підприємства доцільно віднести також повну відсутність довгострокових кредитів й оперування виключно короткостроковими й поточною заборгованістю, а в останні два роки – виключно за рахунок відтермінування своїх зобов'язань перед постачальниками, державою та працівниками.

Стосовно ліквідності та платоспроможності даного підприємства (таблиця 2.7) потрібно відзначити наявність проблем в цьому плані, оскільки жоден з показників не знаходиться в межах нормативу, а значення коефіцієнта відновлення платоспроможності є меншим за одиницю, тобто в найближчі шість місяців відновити втрачену платоспроможність у підприємства не вийде.

Таблиця 2.7 – Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства за коефіцієнтним методом

Показник	Роки			Відхилення		
	2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024	2022-2024
Коефіцієнт поточної	0,99	0,99	0,98	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт швидкої	0,64	0,67	0,58	0,03	-0,09	-0,06
Коефіцієнт абсолютної	0,001	0,008	0,009	0,007	0,001	0,008
Коефіцієнт відновлення платоспроможності	x	0,495	0,488	x	-0,007	x

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Відносно показників фінансової стійкості (таблиця 2.8) простежується та ж ситуація – підприємство є фінансово нестійким, оскільки фінансує свою діяльність практично виключно за рахунок запозичень і динаміка показників є негативною. До того ж розрахунок показників, що характеризують рівень залучення довгострокового капіталу – взагалі недоцільний, так як підприємством він не використовується, тому єдиним з групи цих показників є коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел та й його значення незмінно складає одиницю.

Таблиця 2.8 – Розрахунок основних показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Роки			Відхилення		
	2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024	2022-2024
Коефіцієнт автономії	0,04	0,04	0,01	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	25	25	100	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт фінансового ризику	24,6	22,0	67,7	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,23	0,28	-1,32	0	-0,01	-0,01
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	1	1	1	0	-0,01	-0,01

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Оцінка показників ділової активності ТОВ «НВП «НІКО-ДАР»» в 2022-2024 роках (таблиця 2.9) показала, що за цим показником за трирічний період позитивним можна вважати тільки зростання доходів на 964,8 тис. грн, що, однак, не дозволило зберегти ні досягнутого рівня фондівіддачі, ні оборотності обігових активів і їх складових та кредиторської заборгованості.

За нормативу оборотності дебіторської й кредиторської заборгованостей на рівні чотири і більше, маємо фактичні значення не більше 2,16 обертів на рік й до того ж з року в рік відповідні значення тільки погіршуються.

Таблиця 2.9 – Аналіз ділової активності підприємства

Показник	Роки			Відхилення		
	2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024	2022-2024
Обсяг реалізації продукції (чистий дохід), тис. грн	9397,5	15961,0	10362,3	6563,5	-5598,7	964,8
Фондовіддача	174,03	179,64	80,89	5,61	-98,75	-93,14
Фондомісткість	0,31	0,49	1,58	0,18	1,09	1,27
Коефіцієнт оборотності запасів	4,12	7,35	3,38	3,23	-3,98	-0,74
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,57	3,86	2,16	-0,71	-1,70	-2,41
Коефіцієнт оборотності оборотних	2,47	2,51	1,33	0,04	-1,18	-1,14
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,11	2,64	1,24	0,53	-1,40	-0,87

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності

Таким чином, оцінюючи інвестиційну привабливість компанії за показниками її фінансового стану на кінець 2024 року необхідно відзначити превалювання негативних тенденцій в зміні показників, що характеризують ліквідність та платоспроможність, фінансову стійкість та ділову активність. Незначне в абсолютному вимірі накопичення майнового потенціалу (сума приросту склала 2,8 млн. грн або 51,22% до рівня 2022 року) в основному обумовлене зростанням поточних запозичень (приріст склав 2,9 млн. грн або 55,08%), що свідчить про недостатній інвестиційний потенціал компанії.

Висновки до розділу 2

Надано загальну фінансово-економічну характеристику підприємства ТОВ НВП «НІКО-ДАР» та визначити ключові тенденції його розвитку. Важливість загальної фінансово-економічної характеристики підприємства ТОВ НВП «НІКО-ДАР» полягає в її здатності надати комплексне уявлення про поточний стан, ефективність діяльності та потенціал розвитку компанії. Ця характеристика є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, стратегічного планування та оцінки інвестиційної привабливості. Вона дозволяє ідентифікувати сильні та слабкі сторони підприємства, виявити ризики та можливості, а також оцінити його конкурентоспроможність на ринку. Аналіз фінансово-економічних показників допомагає керівництву ТОВ НВП «НІКО-ДАР» зрозуміти, наскільки ефективно використовуються ресурси, чи є компанія прибутковою, чи здатна вона виконувати свої зобов'язання та які перспективи її зростання

Оцінено стан і перспективи розвитку зовнішніх ринків збуту продукції ТОВ НВП «НІКО-ДАР». Оцінка стану та перспектив розвитку зовнішніх ринків збуту продукції ТОВ НВП «НІКО-ДАР» є критично важливою для забезпечення сталого зростання, підвищення конкурентоспроможності та мінімізації ризиків компанії. Цей процес дозволяє ідентифікувати нові можливості для розширення присутності на міжнародних ринках,

диверсифікувати джерела доходу та зменшити залежність від внутрішнього ринку. Аналіз зовнішніх ринків включає вивчення макроекономічних показників, політичної стабільності, правового регулювання, культурних особливостей та конкурентного середовища в цільових країнах. Це допомагає ТОВ НВП «НІКО-ДАР» розробляти ефективні стратегії виходу на нові ринки, адаптувати свою продукцію та маркетингові кампанії до місцевих умов, а також прогнозувати потенційні виклики та можливості.

РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ НВП «НІКО-ДАР» НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

3.1 Моделювання інвестиційної привабливості підприємств на етапі постконфліктного відновлення України

На превеликий жаль сучасний військовий конфлікт в Україні став безпрецедентним явищем в світовій історії нової доби. Він розгортається не в індустріальному світі середини ХХ століття, а у складній реальності існування суспільства постмодерну, де межі між економікою, політикою, інформацією й безпекою фактично стерті. Сьогодні цей конфлікт насправді виходить далеко за межі класичного військового протистояння – він відображає зіткнення двох економічних й ціннісних систем, двох моделей розвитку суспільства.

При цьому варто відзначити, що наша країна опинилася у практично у патовій ситуації: з одного боку – активні військові дії, а з іншого – необхідність вже сьогодні зберігати й після активних військових подій відновлювати економіку. В такому середовищі питання підвищення інвестиційної привабливості підприємств перетворюється з економічного завдання на екзистенційний виклик. Однак, підходи, які свого часу працювали для відновлення економік світу, зокрема, післявоєнної Європи, Балкан чи Африки, нині не можуть дати належного ефекту, оскільки світ змінився – він став надто глобалізованим, взаємозалежним і водночас вразливим [61].

Також варто звернути на той факт, що історія успішних подолань повоєнних ризиків неодмінно пов'язана зі значним зовнішнім фінансовим втручанням. Натомість додатковою проблемою в українських умовах подолання кризи є складний фінансовий стан потенційних донорів. Так, зокрема, США та країни ЄС, котрі історично відігравали роль рушія відбудови після конфліктів, нині самі переживають енергетичну та боргову нестабільність. Так, наприклад, державний борг США перетнув межу в 37 трлн.

дол. США [1], натомість за прогнозами IMF, Bloomberg, RSM US LLP борг більшості країн G7 вже в 2025 році перевищить 100% від ВВП [2], при тому що за Маастрихтськими домовленостями критичним рівнем є 60%. А це означає, що розраховувати на масштабну зовнішню підтримку може бути некоректно, а тому основним джерелом інвестиційного потенціалу мають стати внутрішні ресурси та довіра до українського бізнесу.

Дослідивши досвід повоєнного відновлення таких країн як: Німеччина (після Другої світової війни), Боснія і Герцеговина, Хорватія, Руанда, Грузія, Косово – які, як вважається окремими авторами, є прикладами успішного вирішення поствоєнних проблем, а також Сьєрра-Леоне, Ліберія, Камбоджа – які лише частково подолали відповідні ризики, можна дійти до висновку, що основні проблеми починаються не під час, а після активної фази воєнних дій.

При цьому основними ризиками, з якими колись стикалися відповідні країни та з якими потенційно зіштовхнеться Україна, є:

- правові та інституційні ризики (неясні або часто змінювані правила інвестування; непередбачувана податкова політика; незахищеність прав власності передусім на землю; слабкість, упередженість та корумпованість судової системи про що зокрема свідчать результати дослідження Transparency International [3]);

- безпекові та страхові ризики (незакінчені конфлікти, повстанці, злочинність, мінна небезпека й, відповідно, побоювання інвесторів, що їх активи будуть пошкоджені або що бізнеси будуть дестабілізовані);

- політична нестабільність (розбіжності в світогляді між регіонами, явні та латентні зарубіжні претензії щодо кордонів та адміністративних одиниць, проблеми з дипломатичними відносинами з окремими країнами ЄС);

- фінансові та макроекономічні ризики (інфляція, залежна від зовнішніх інвестиційних вливань національна валюта, катастрофічний і перманентний дефіцит бюджету; обмежений через розмір державного боргу доступ до фінансування; залежність від експорту обмеженої номенклатури сировинних товарів);

- інфраструктурні ризики (руйнування доріг, мостів, енергетичних мереж, водопостачання, портів, транспорту);

- репутаційні ризики (формування образу країни як «небезпечної», «нестабільної» в міжнародному бізнес-оточенні; страх перед відтоком капіталу; сумніви інвесторів через історію порушень прав людини чи корупції);

- ризики людського капіталу (втрата через воєнні дії та міграційні процеси кваліфікованих кадрів; зниження рівня освіти в країні, психологічні травми, погіршення здоров'я населення);

- ризики зовнішньої залежності (зростання залежності від інвесторів/донорів тощо).

При цьому варто відзначити, що найбільш складними й частково неподоланими в таких країнах як Сьєрра-Леоне, Ліберія, Камбоджа (хоча там і відбувалися громадянські війни, але проблематика з огляду на міжнародні думки є вкрай схожою на нашу) є корупційні ризики, слабкість регуляторів, відтік капіталу, в т.ч. людського, страх інвесторів перед поверненням в країну, висока вразливість до зовнішніх шоків, економічна залежність від зовнішньої допомоги, і це при тому, що інтенсивність воєнних дій, а відповідно й обсяг завданих економікам збитків був на порядок нижчим ніж в нашій країні [46].

Також варто відзначити, що історична практика сформувала багато підходів до вирішення відповідних проблем, проте частково застосування цих підходів в Україні сьогодні є або малоімовірним, або низькоефективним.

Так, наприклад, в правовій площині багатьма країнами застосовувалися такі заходи: в короткостроковому періоді – введення мораторіїв/гарантій на відчуження власності, запровадження інвестиційних «one-stop shop», розробка цифрових публічних кадастрових карт; в середньостроковій перспективі – прийняття стабілізаційних інвестиційних законів чи створення незалежних інвестиційних судів (або арбітражних палат), а в довгостроковій - системна судова реформа, укладання угод про захист інвестицій із ключовими партнерами з механізмами міжнародного арбітражу (ICSID, UNCITRAL) тощо. Проте в нашій країні ці механізми або взагалі непотрібні (наприклад, це

стосується інвестиційних судів – відповідних органів вже занадто багато), або вже запроваджувалися («інвестиційних няні» чи судова реформа), але вони з різних причин не працюють [25, 35].

Отже, без докорінних змін відбудова нашої раїни просто неможлива, але необхідні для цього заходи мають позитивно й суттєво відрізнятись від попередніх. Тому одним із ефективних інструментів у цьому контексті, на нашу думку, є використання методу інверсії – підхід, що дозволяє переосмислити кризові явища, використовуючи їх у протилежному напрямі. Він дає можливість створювати нестандартні економічні рішення, перетворювати обмеження на переваги, а невизначеність – на джерело інновацій.

Так, наприклад, в безпековій сфері замість прямого усунення загроз варто перейти до принципу перетворення їх у фактор довіри або розвитку за рахунок створення пілотних безпечних бізнес-зон у колишніх гарячих точках, Страхування військових ризиків через державно-приватні фонди чи конверсії військових технологій (дрони, IT-безпека, моніторинг) у систему цивільного контролю безпеки бізнесу.

В сфері ризиків втрати людського капіталу варто провести репатріацію «мізків» через цифрову співпрацю. Зважаючи на повоєнні ризики й побоювання громадян варто не повертати людей фізично, а повертати їх знанням, тобто запроваджувати системи дистанційної участі українських фахівців з-за кордону у проектах всередині країни. Можливо доцільним буде запровадження програм психоемоційної стійкості для працівників, оскільки варто не приховувати травми, а перетворити їх на фактор згуртованості [45].

Мітігацію ризиків зовнішньої залежності можливо здійснити за рахунок впровадження стратегії «багатовекторного партнерства», коли замість одного донора використовується система мікропартнерств з десятками країн та приватних фондів. Також варто приділити увагу розвитку внутрішніх ланцюгів доданої вартості та створенню фонду суверенного інвестування тощо.

Отже, успішне моделювання інвестиційної привабливості в післявоєнній Україні можливе лише через парадигмальну зміну підходу – від відбудови до

інноваційної трансформації, де кризові явища стануть джерелом нового економічного розвитку.

Можливості для постконфліктного відновлення в Україні включають комплексну реконструкцію інфраструктури, економічне відродження шляхом приватних інвестицій та цілеспрямованих реформ, розвиток людського капіталу та репатріацію, а також посилення управління та прозорості, все це за підтримки суттєвої міжнародної фінансової та технічної підтримки.

Для оцінки та підвищення інвестиційної привабливості України використовується кілька моделей та підходів [35].

Оцінка на основі міжнародних рейтингів. Ця модель передбачає аналіз та обґрунтування доцільності оцінки економічної інвестиційної привабливості України на основі міжнародних рейтингів. Вона спрямована на виявлення поточного стану інвестиційної привабливості національної економіки та визначення пріоритетних напрямків її стратегічного розвитку. Методологія часто конкретизує підходи до оцінки інвестиційної привабливості через призму рейтингових оцінок різних агентств, формуючи передумову для сучасних методів, принципів, форм та інструментів державного регулювання. Цей підхід є основоположним для залучення інвестиційного капіталу та реалізації довгострокових стратегічних інвестиційних рішень.

Економічна ефективність інвестиційного капіталу. Ця модель зосереджена на визначенні рівня економічної ефективності інвестиційного капіталу в контексті глобальних економічних трансформацій в Україні. Вона заглиблюється в методологію аналізу інвестиційних рішень та визначає критерії ефективності залучення інвестиційного капіталу в національну економіку. Модель детально описує та аналізує критерії вибору, обґрунтування та прийняття збалансованих управлінських рішень, прагнучи комплексного аналізу позицій України в міжнародних рейтингових оцінках та визначення ключових факторів, що впливають на високий рівень інвестиційної привабливості [37].

Оцінка регіональної інвестиційної привабливості. Ця модель наголошує на оцінці інвестиційної привабливості на регіональному рівні, зокрема для післявоєнного відновлення. Вона досліджує успішні історії післявоєнного економічного відновлення з інших країн, таких як Ізраїль, щоб провести паралелі та провести передовий досвід для України. Модель визначає пріоритетні напрямки для підвищення інвестиційної привабливості регіонів України та перевіряє практичне застосування результатів оцінки інвестиційної привабливості для маркетингу та просування. Унікальним аспектом є акцент на запропонованому маркетингу територіальних інвестицій на основі комплексного моніторингу інвестиційного клімату, характерного для регіону.

Інтегрований підхід до інвестиційної привабливості секторів. Ця модель поєднує різні методи та моделі для оцінки рівня інвестиційної привабливості в окремих секторах, таких як туристична галузь. Вона використовує такі інструменти, як модель основних компонентів та модель нейронної мережі Кохонена, для групування регіонів України на основі їх інвестиційної привабливості. Модель також аналізує динаміку інтегрованого показника інвестиційної привабливості з часом, використовуючи таксономічні показники, отримані з факторного аналізу. Це дозволяє провести загальну оцінку інвестиційної привабливості сектору та допомагає визначити найпривабливіші регіони для розвитку в цьому секторі, такі як Львів, Одеса та Київ для туризму.

Структура управління ризиками та захисту інвестицій. Хоча це не є прямою моделлю для оцінки привабливості, ця структура має вирішальне значення для сприяння інвестиціям шляхом зменшення ризиків [1]. Вона включає такі механізми, як страхування політичних ризиків від MIGA (Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій), моделі змішаного фінансування від ЄБРР та DFC, а також захист прав інвесторів через двосторонні інвестиційні договори (ДІД) та міжнародний арбітраж. Ця структура має на меті розрізнити узагальнене сприйняття та обґрунтовану оцінку ризику, підкреслюючи, що значні частини України залишаються функціональними та привабливими для бізнесу [28].

Міжнародні програми підтримки. Такі програми, як Міжнародний фонд підтримки України, програма підтримки Європейського Союзу на суму 50 мільярдів євро (2024–2027), та Інвестиційний фонд реконструкції США та України, є критично важливими компонентами, що підвищують інвестиційну привабливість. Ці ініціативи надають макрофінансову допомогу, стимулюють реформи (прозорість, верховенство права, боротьба з корупцією) та пропонують гарантовані механізми залучення інвестицій приватного сектору, тим самим зменшуючи фінансовий ризик для міжнародних інвесторів. Вони сигналізують про довгострокову інституційну підтримку та спрямовані на стабілізацію економіки та покращення бізнес-середовища.

3.2 Методичні рекомендації з оцінки та підвищення інвестиційної привабливості підприємства

В умовах формування ринкової системи України підвищується потреба у залученні великого обсягу коштів, які допомогли б подолати велику низку проблем як на рівні кожного окремого підприємства, так і на рівні держави [9]. Але досі питання винаходження необхідних країні інвестицій вирішено не було [7, 46, 64]. На сучасному етапі становлення української економіки дуже актуальною є проблема підвищення інвестиційної привабливості підприємства, тому що доцільність вкладення інвестицій у певне підприємство в остаточному підсумку визначається оцінкою його привабливості, як інтегральної характеристики об'єкту потенційного інвестування з точки зору його наявного стану, перспектив розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності [3, 31].

Тому важливого значення набуває визначення рівня привабливості і, таким чином, можливостей залучення коштів, що впливають з нього.

Необхідність використання характеристики привабливості з'явилась тільки в процесі формування ринкової системи, яке супроводжується розвитком форм власності та ринку капіталу.

Визначення ступеню привабливості значною мірою впливає на рішення щодо капіталовкладень. Інвестиційна привабливість кожного підприємства є основою формування привабливості регіону, яка в свою чергу безпосередньо впливає на привабливість держави загалом [77].

Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства є найдрібнішим і у той же час найважливішим елементом формування сприятливого інвестиційного клімату в країні. Загострення потреби у використанні цієї характеристики обумовило велику увагу до питань розробки методичних положень з визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств.

Для розв'язання цих завдань і забезпечення об'єктивної оцінки інвестиційної привабливості підприємств використовується така послідовність визначення інтегрального показника (Додаток В).

У цьому методі показники групи фінансової стійкості та ліквідності порівнювати не з максимальними, а нормативними значеннями.

Під час аналізу узагальнюючого показника окремо зазначаються та аналізуються групи показників діяльності підприємства. Тобто, окрім одного узагальнюючого коефіцієнту є чотири групових узагальнюючих показника. Необхідність в них виникла знову ж завдяки прагненню отримання адекватної оцінки. Яким би не було значення загального рейтингу підприємства, якщо хоча б одна з груп показників має незадовільний стан, цей суб'єкт господарювання вже знаходиться в кризовому становищі. Виникає справедливе питання: чи, таким же чином, не свідчить погане значення хоча б одного показника у групі про незадовільний стан усієї групи? Отже, погане значення одного чи декількох окремих показників не призводить до ідентифікування стану підприємства як кризового.

Відокремлення узагальнюючих групових показників також дозволяє використати дещо різні підходи до їх розрахунку. Визначення рейтингової

оцінки підприємства пропонується писати не R_j , а R_j (E_j ; B_j ; L_j ; P_j) формула 3.1:

$$R_j = E_j \times K_1 + B_j \times K_2 + L_j \times K_3 + P_j \times K_4 \quad (3.1)$$

де E_j – узагальнюючий груповий показник рейтингової оцінки рентабельності діяльності j -го підприємства:

$$E_j = \sum_{i=1}^{n1} \left(\frac{e_{ij}}{\max_j e_{ij}} : n1 \right); \quad (3.2)$$

B_j – узагальнюючий груповий показник рейтингової оцінки ділової активності j -го підприємства:

$$B_j = \sum_{i=1}^{n1} \left(\frac{b_{ij}}{\max_j b_{ij}} : n2 \right); \quad (3.3)$$

L_j – узагальнюючий груповий показник рейтингової оцінки фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності j -го підприємства:

$$L_j = \sum_{i=1}^{n1} \left(\frac{l_{ij}}{\text{norm } j e_i} : n3 \right); \quad (3.4)$$

P_j – узагальнюючий груповий показник рейтингової оцінки потенціалу акцій j -го підприємства:

$$P_j = \sum_{i=1}^{n1} \left(\frac{p_{ij}}{\max_j p_{ij}} : n4 \right) \quad (3.5)$$

Таким чином, розрахунок узагальнюючого рейтингового показника буде складено з таких кроків:

1. На основі форми №1 фінансової звітності підприємства (баланс), форми №2 (звіт про фінансові результати) та форми №3 (звіт про рух грошових коштів), розраховуються низки коефіцієнтів, що характеризують фінансово-господарський стан підприємства за декілька років.

2. Здійснюється розрахунок матриці початкових даних для рейтингової оцінки. Кожна з матриць складається зі значень вище згадуваних показників по кожному підприємству за окремий рік. Чим більшим обсягом придатної для аналізу інформації ми володіємо, тим краще.

3. Визначається рейтинг кожного показника у межах окремої матриці. Слід відзначити, що під час розрахунку коефіцієнта платіжності, який показує, яка частка чистого прибутку спрямовується на сплату дивідендів, у випадку, коли сума сплачених дивідендів за звітний період перевищує обсяг чистого прибутку за цей період, вирішено приймати значення цього показника рівним 100%.

4. Розраховується загальний рейтинг підприємства за окремий рік, формула 3.6:

$$R_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^{n1} \left(\frac{e_{ijk}}{\max_j e_{ikj}} \right) \times K_1}{n1} + \frac{\sum_{i=1}^{n2} \left(\frac{b_{ijk}}{\max_j b_{ijk}} \right) \times K_2}{n2} +$$

$$+ \frac{\sum_{i=1}^{n3} \left(\frac{l_{ijk}}{\text{norm } l_i} \right) \times K_3}{n3} + \frac{\sum_{i=1}^{n4} \left(\frac{p_{ijk}}{\max_j p_{ijk}} \right) \times K_4}{n4}, \quad (3.6)$$

де R_{jk} – загальний рейтинг j -го підприємства за k -й рік;

e_{ijk} , b_{ijk} , r_{ijk} , – значення i -го коефіцієнту групи показників рентабельності, ділової активності, потенціалу акцій, якості персоналу по j -му підприємству за k -й рік;

l_{ijk} – скориговане значення i -го коефіцієнту групи показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності по j -му підприємству за k -й рік;

$\max_j e_{ijk}$, $\max_j b_{ijk}$, $\max_j r_{ijk}$, – максимальне значення i -го показника відповідно по групі показників рентабельності діяльності підприємства, групі показників ділової активності, групі показників потенціалу акцій та групі показників якості персоналу серед j підприємств за k -й рік;

$\text{norm } l_i$ – нормативне значення i -го показника по групі показників фінансової стійкості та ліквідності;

n_1 , n_2 , n_3 , n_4 , – кількість показників за групами показників діяльності підприємств;

K_1 , K_2 , K_3 , K_4 , – ваговий коефіцієнт відповідно показників рентабельності діяльності підприємства (0,1), показників ділової активності (0,2), показників фінансової стійкості та ліквідності (0,3), показників потенціалу акцій (0,4). Визначається експертним шляхом.

Чотири основні складові формули 3.1 отримали назву узагальнюючих групових показників по j -му підприємству за k -й рік, що враховують вагові коефіцієнти: $E_{zag j,k}$ (по групі показників рентабельності діяльності підприємства), $B_{zag j,k}$ (по групі показників ділової активності), $L_{zag j,k}$ (по групі показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності) та $R_{zag j,k}$ (по групі показників потенціалу акцій).

Визначається узагальнюючий рейтинговий показник, що враховує фактор часу. Для досягнення цієї мети візьмемо лише математичну суть методу розрахунку прискореної амортизації. Чим свіжіша інформація, тим більш цінною вона є для аналізу. Цей принцип дотримується при розрахунку узагальнюючого групового показника, формула 3.7:

$$R_j = \frac{1}{N} \times R_{j,1} + \frac{2}{N} \times R_{j,2} + \dots + \frac{t-1}{N} \times R_{j,t-1} + \frac{t}{N} \times R_{j,t}, \quad (3.7)$$

де R_j – узагальнюючий показник рейтингу підприємства;

t – загальна кількість років, за якими здійснюється рейтингова оцінка;

N – сума порядкових номерів років, за якими здійснюється аналіз (розраховується рейтинг), $N = \sum k$;

де k – порядковий номер року, що піддається рейтинговій оцінці;

$R_{j,1}, R_{j,2}, R_{j,t-1}, R_{j,t}$ – загальний рейтинг j -го підприємства за 1-й, 2-й... $t-1$ -й, t -й рік.

Отже, інформація за дальші роки під час здійснення оцінки буде мати більшу вагу, ніж дані за попередні.

6. Отримані результати піддаються аналізу, у результаті якого здійснюються висновки про рівень інвестиційної привабливості підприємства.

За запропонованим методом проведено аналіз інвестиційної привабливості підприємств Харківської області, в який увійшли: АТ «Промкомплект», ДП «Завод «Електроважмаш» (ЕЛЕКТРОВАЖМАШ) ДП «Завод імені В. О. Малишева» (ХЗТМ), ПАТ «Харківський підшипниковий завод» (ХАРП), ПрАТ «Лозівський ковальсько-механічний завод» (ЛКМЗ), ТОВ «Слобожанка», ВАТ «Промелектро-Харків» [25, 26, 27, 28, 29, 30].

На базі матриці початкових даних (Додаток Г) складено рейтинг окремих показників діяльності підприємств (Додаток Д) [25, 26, 27, 28, 29, 30].

Підсумком розрахунків є отримані узагальнюючі показники рейтингу за 2017 р., на базі якого визначається загальний рейтинг (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 – Рейтинг узагальнюючого показника рівня інвестиційної сприйнятливості підприємства

Назва підприємства	Значення узагальнюючого показника	Місце підприємства у рейтингу
ДП «Завод імені В.О. Малишева»	0,4693	3
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,6437	1
ПрАТ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	0,5945	2
ТОВ «Слобожанка»	0,3927	4
ДП «Завод «Електроважмаш»	0,3777	5
ВАТ «Промелектро-Харків»	0,1913	7
АТ "Промкомплект"	0,267	6

Підвищення інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР» безпосередньо пов'язане з його фінансовим станом, структурою активів, етапом життєвого циклу та специфікою діяльності на ринку запасних частин для міського електротранспорту.

Підприємство зареєстроване в 2018 році, має широкий спектр видів діяльності, однак основний дохід формується за рахунок виробництва електромонтажних пристроїв, зокрема запчастин для тролейбусів і трамваїв, а також виробів із бетону, гіпсу та цементу.

За результатами фінансового аналізу, компанія перебуває на початкових стадіях розвитку, що характеризується відсутністю власних оборотних коштів, високою фінансовою залежністю та недостатнім рівнем капіталізації.

Такі умови обмежують можливості залучення традиційних інвестиційних ресурсів, зокрема портфельних інвестицій, і зумовлюють необхідність фокусування на прямих іноземних інвестиціях.

Відповідно до модифікованої матриці БКГ, найбільш перспективними напрямками для інвестування є виробництво електромонтажних пристроїв (67,3% у структурі продажів, рентабельність 7,6%) та виробів із бетону, гіпсу й цементу (20,5% у структурі продажів, рентабельність 10,2%). Виробництво електричного освітлювального устаткування (5,1% у структурі продажів, рентабельність 5,4%) та надання послуг у сфері бухгалтерського обліку й

аудиту також мають потенціал для розвитку, хоча їхня частка у загальному обсязі продажів менша. Натомість діяльність, пов'язана з орендою вантажних автомобілів, виробництвом ігор та іграшок, а також ремонтом металевих виробів, характеризується низькою рентабельністю або збитковістю, тому доцільно поступово звужувати ці напрями.

Висновки до розділу 3

З огляду на сучасний інвестиційний клімат в Україні, який залишається несприятливим через відтік прямих іноземних інвестицій, високий рівень податкового навантаження, нестабільність енергетичних і трудових ресурсів, а також відсутність системної політики підтримки виробничого бізнесу, підвищення інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР» має ґрунтуватися на кількох ключових підходах.

По-перше, підприємство повинно завершити формування основного й оборотного капіталу, що дозволить забезпечити фінансову стійкість і підвищити довіру потенційних інвесторів.

По-друге, доцільно зосередити ресурси на розвитку найбільш рентабельних і конкурентоспроможних напрямів, зокрема виробництва комплектуючих для електротранспорту, які мають стабільний попит як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

По-третє, варто активізувати роботу із залучення прямих іноземних інвестицій через партнерські проєкти, спільні підприємства та участь у міжнародних програмах підтримки малого й середнього бізнесу, що дозволить отримати не лише фінансові ресурси, а й доступ до сучасних технологій та нових ринків збуту.

Значну роль у підвищенні інвестиційної привабливості відіграє також прозорість фінансової звітності, підвищення якості корпоративного управління та впровадження інноваційних підходів до організації виробництва.

Оскільки підприємство співпрацює з іноземними партнерами, важливо розширювати експортну діяльність, адаптувати продукцію до вимог міжнародних стандартів і активно просувати власний бренд на зовнішніх ринках.

Підсумовуючи, стратегія підвищення інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР» має бути комплексною, орієнтованою на зміцнення фінансової бази, розвиток конкурентних напрямів виробництва, залучення прямих іноземних інвестицій та інтеграцію у міжнародні бізнес-процеси, що дозволить забезпечити сталий розвиток підприємства навіть в умовах несприятливого макроекономічного середовища.

ВИСНОВКИ

1. Розкрито економічну сутність поняття інвестиційної привабливості підприємства в контексті міжнародного бізнесу, узагальнено наукові підходи до її визначення, охарактеризувати її значення для забезпечення конкурентоспроможності компаній на глобальному рівні. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства в міжнародному бізнесі полягає в його здатності генерувати достатній рівень прибутку та забезпечувати повернення інвестицій, враховуючи при цьому ризики, пов'язані з міжнародною діяльністю. Це комплексне поняття, яке інтегрує фінансові, операційні, ринкові, управлінські та соціально-екологічні аспекти діяльності підприємства.

2. Досліджено внутрішні та зовнішні чинники формування інвестиційної привабливості підприємства. Дослідження внутрішніх факторів має вирішальне значення, оскільки вони значною мірою контролюються підприємством і безпосередньо впливають на його операційну ефективність, фінансове здоров'я та потенціал зростання. Ці фактори включають, але не обмежуються, фінансову стратегію компанії, якість управління, технологічні можливості, ефективність виробництва та людський капітал. Наприклад, надійна фінансова стратегія, як обговорював І.О. Бланк, є основоположною для довгострокової життєздатності підприємства та його здатності генерувати прибуток для інвесторів. Ефективне управління інвестиціями в межах підприємства, як підкреслює Г.В. Козаченко, безпосередньо впливає на те, наскільки ефективно використовується капітал і наскільки привабливим виглядає підприємство для зовнішніх фінансистів. Крім того, комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємства часто включає оцінку його внутрішніх фінансових та операційних показників, як це викладено в методологіях, таких як методологія Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. Аналіз цих внутрішніх елементів дозволяє підприємствам визначити сильні сторони, які потрібно використовувати, та слабкі сторони, які потрібно усунути, тим самим

проактивно покращуючи свій інвестиційний профіль.

3.Надано загальну фінансово-економічну характеристику підприємства ТОВ НВП «НІКО-ДАР» та визначено ключові тенденції його розвитку. Визначення ключових тенденцій розвитку для ТОВ НВП «НІКО-ДАР» є фундаментальним кроком для забезпечення його довгострокового успіху та сталого зростання. Цей процес дозволяє підприємству не лише реагувати на поточні виклики, але й активно формувати своє майбутнє, випереджаючи конкурентів та задовольняючи потреби ринку, що постійно змінюються.

4.Оцінено стан і перспективи розвитку зовнішніх ринків збуту продукції ТОВ НВП «НІКО-ДАР». Необхідність розвитку зовнішніх ринків збуту для ТОВ НВП «НІКО-ДАР» зумовлена кількома ключовими факторами, серед яких, внутрішній ринок України, хоч і має потенціал, може бути обмеженим для певних видів продукції, особливо високотехнологічної або спеціалізованої. Вихід на зовнішні ринки дозволяє компанії зменшити залежність від одного ринку, що є важливою стратегією управління ризиками. Економічна нестабільність або зміни в споживчих перевагах на внутрішньому ринку можуть бути компенсовані стабільним попитом на зовнішніх ринках. Міжнародна торгівля сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції за рахунок необхідності відповідати міжнародним стандартам якості та інноваційним вимогам. Це стимулює компанію до постійного вдосконалення виробничих процесів, модернізації обладнання та впровадження нових технологій. Крім того, експортна діяльність може забезпечити додаткові валютні надходження, що є важливим для фінансової стабільності підприємства

5.Здійснено комплексну оцінку інвестиційної привабливості ТОВ НВП «НІКО-ДАР». Комплексна оцінка інвестиційної привабливості ТОВ НВП "НІКО-ДАР" включатиме оцінку його фінансового стану, ринкової позиції, операційної ефективності та потенціалу майбутнього зростання. Враховуючи різноманітну діяльність компанії, від виробництва електрообладнання до нерухомості та транспорту, розуміння ефективності та ризиків, пов'язаних з кожним сегментом, має вирішальне значення для потенційних інвесторів.

6. Розроблено модель підвищення інвестиційної привабливості підприємств на етапі постконфліктного відновлення України. Поточний конфлікт серйозно вплинув на інвестиційний клімат України, що зумовило необхідність стратегічного підходу до відновлення довіри та залучення капіталу. Важливість такої моделі випливає з необхідності систематичного виявлення та усунення перешкод для інвестицій, використання потенційних можливостей та забезпечення чіткої бази як для вітчизняних, так і для міжнародних інвесторів. Це включає аналіз наукових підходів до розвитку інвестицій в умовах форс-мажору в економіці, зруйнованій війною, вивчення структури та динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну, а також аналітичний огляд чинного законодавства, що підтримує інвестиційну діяльність.

7. Сформовано методичні рекомендації щодо вдосконалення процесу оцінки та підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Необхідність формулювання методологічних рекомендацій щодо вдосконалення процесу оцінки підприємства та підвищення його інвестиційної привабливості випливає з кількох критичних факторів сучасного економічного середовища. Підвищення інвестиційної привабливості має вирішальне значення для процвітання підприємств у конкурентному економічному середовищі. Це безпосередньо впливає на здатність підприємства забезпечувати фінансування для розширення, інновацій та операційної стабільності. Процес оцінки інвестиційної привабливості включає оцінку різних факторів, таких як фінансові показники, ринкова позиція, якість управління та перспективи майбутнього зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Давиденко Н. М. Аналіз інвестиційних проєктів : навчальний посібник. Національний університет біоресурсів і природокористування України. Київ : Компринт, 2015. 378 с.
2. Добриніна Л. В. Підприємство як учасник фінансового ринку, його інвестиційні стратегії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Випуск 23, частина 1. С. 80-83.
3. Задоя А. О. Міжнародна інвестиційна діяльність : навчальний посібник / А. О. Задоя. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. 122 с.
4. Зборовська О. М., Дивінець О. Л. Розвиток підприємств міського електричного транспорту України: проблеми та перспективи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 24. С. 24-27.
5. Об'єкти міського електротранспорту. URL: https://www.korpmet.org.ua/?page_id=67 (дата звернення: 02.07.2025)
6. Основні показники роботи МЕТ. URL: https://www.korpmet.org.ua/?page_id=3227 (дата звернення: 11.02.2025)
7. Electric Bus Market. Source. URL: <https://www.fortunebusinessinsights.com/electric-bus-market-102021>
8. Light rail transit: Data shows reliable, attractive mode is advancing worldwide. URL: <https://www.uitp.org/news/light-rail-transit-data-shows-reliable-attractive-mode-is-advancing-worldwide/> (дата звернення: 20.01.2025)
9. Zayats O., Steblak D., Pachkal K. Investment Attractiveness of the Enterprise in International Business. DOI: 10.32782/2413-9971/2023-49-7
10. Boiko M., Bosovska M., Vedmid N., Bovsh L. and Okhrimenko A. Investment attractiveness of the Ukrainian tourism system. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Vol. 15(4). P. 193-209. URL: <https://www.semanticscholar.org/reader/eeacb8f84a21af51398eaa74ff40fd69387667>

86 (дата звернення: 20.07.2025)

11. Тарасовський Ю. Держборг США перевищив рекордні \$37 трлн. Це сталося на кілька років раніше допандемійних прогнозів. URL: <https://forbes.ua/news/derzhborg-ssha-perevishchiv-37-trln-na-kilka-rokiv-ranishedopandemiynikh-prognoziv-13082025-31945> (дата звернення: 20.01.2025)

12. Alves J., Rossi S. Rising G7 debt back at centre of bond market storm. URL : <https://www.reuters.com/markets/europe/rising-g7-debt-back-centre-bond-market-storm-2025-09-11/> (дата звернення: 20.01.2025)

13. Our Work In Ukraine. Transparency International Ukraine. URL : <https://www.transparency.org/en/countries/ukraine>

14. Мешков А. В. Удосконалення інструментів оцінки інвестиційної привабливості підприємства у відповідності до сучасних проблем ринку і змін чинного законодавства / А. В. Мешков, О. Ю. Ментель // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 298–304.

15. Oxford Learner's Dictionaries. URL: https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/american_english/investment?utm (дата звернення: 20.01.2025)

16. Cambridge Dictionary. URL : <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/investment?utm> (дата звернення: 20.01.2025)

17. Інвестиційний менеджмент: методика розв'язання практичних завдань : навчальний посібник / Н. М. Гуляєва, І. М. Вавдійчик ; за заг. ред. Н. М. Гуляєвої. – Київ : КНТЕУ, 2015. – 220 с.

18. Бережна І.Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. №6. С. 253 – 258.

19. Родзінський І., Король В.С. Інвестиційний потенціал підприємства. URL : <https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/4762/1/%D0%A0%D0%BE%D0%B4>

- %D0%B7%D1%96%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf
(дата звернення: 20.01.2025)
20. Chandra A., Reinstein A. Investment appeal of small growth stocks. *Advances in Accounting*. 2011. Volume 27, Issue 2. P. 308-317.
21. Wisdomlibrary. URL : <https://www.wisdomlib.org/concept/investment-appeal>
22. Scrambleup. URL : <https://scrambleup.com/knowledge-base/identifying-potential-investments-what-are-they-and-how-to-find-them>
23. Сайт diversification.com <https://diversification.com/term/investment-potential>
24. Малахова Ю.А. ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЧИННИКИ, ЩО ЇЇ ВИЗНАЧАЮТЬ. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Випуск 21. Частина 2. С. 55-58. http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_21/2/15.pdf (дата звернення: 20.01.2025)
25. Karavan N. A. Analysis of methods for assessing the integral level of investment attractiveness of an enterprise. *Investments: Practice and Experience*. 2024. No. 4. P. 79-85
26. Hnylianska L. Y., Budynskyi R. Z., Yurchyk A. I. Development of Ukrainian-Chinese postal logistics in modern conditions. *Economy and Society*. 2024. No. 59.
27. Hutsan T., Melnykova O. Trends in Ukraine's investment attractiveness under martial law. *Galician Economic Journal*. 2024. No. 2 (87). P. 30-39
28. Mazurkevych I. O. Research of methodological approaches to assessing the investment attractiveness of agricultural enterprises. *Economy and Society*. 2023. No. 53. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2703> (дата звернення: 20.01.2025)
29. Pohrebniak A. Yu., Lopatyk V. S. Assessment of the investment attractiveness of an enterprise. *Economic Bulletin of NTUU "Kyiv Polytechnic Institute"*. 2023. No. 26. P. 79-83

30. Трясіцина Н. Ю. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємств / Н. Ю. Трясіцина. // Економічний аналіз. – № 18. – 2011. – С.5–8
31. Балдін К. В. Інвестиційне проектування : підручник / К. В. Балдін, А. В. Рукусуєв, І. І. Передеряєв, Р. С. Голов. – Дашков и К, 2014, – 366 с.
32. Леонова Л. В. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств-виконавців інвестиційних проектів / Л. В. Леонова. – К.: ІДТА, 2009 . – 67 с.
33. Балдинюк А. Г. Побудова та реалізація інвестиційних стратегій розвитку підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 12. С. 30–34.
34. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика : навч. посібник. К. : Знання, 2010. 470 с.
35. Войнаренко М. П., Єпіфанова Ю. І. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2011 с.
36. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. Інвестування : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. 2-ге вид., допрац. і доп. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. 404 с.85.
37. Кабальюк А. І., Григорців М. В. Управління інвестиційною діяльністю підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 6. С. 40–42. 33. Керанчук Т. Л., Басюк Т. П. Управління інвестиційними проектами підприємства на основі ціннісно-орієнтованих підходів. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 9 . С. 137–143.
38. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2018-2022 роках. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.01.2025)
39. Honcharenko, O., Vokoch, O., Nenakhova, M., & Vladimirov, I. (2023). Innovative trends in the development of agricultural production subjects. *Food Industry Economics*, 15(2), 55-61.
40. Марусей Т. Впровадження CRM-систем у маркетингову діяльність підприємства / Т. Марусей // Економіка та держава. – 2016. – № 6.

41. Мойсеєнко І.П. Інвестування: Навчальний посібник, – Київ: Знання, 2006. – 490 с. 2. Борщ Л.М., Герасимова С.В. Інвестування: теорія і практика: Навчальний посібник – 2-ге видання, перероб. і доп. – Київ: Знання, 2007. – 685

42. Кузьмін О.Є., Князь С.В., Тувакова Н.В., Кузнєцова А.Я. Інвестиційна та інноваційна діяльність / Національний ун-т “Львівська політехніка”; Національний банк України; Львівський банківський ін-т / Олег Є.К. (наук. ред.). – Л.: ЛБІ НБУ, 2003. – 231 с.

43. Щукін Б.М. Аналіз інвестиційних проєктів: Конспект лекцій. – К.: МАУП, 2002. – 128 с.: іл.. – Бібліогр.: 125 с.

44. 2024 State of the Third-Party Logistics Industry Report . URL: https://www.extensiv.com/resource-library/report/state-of-the-third-party-logistics-industry-report?utm_term=logistics%20service%20provider%20companies&utm_campaign=3PL_SN_NB_SOI+Report_Americas&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=4511594188&hsa_cam=19078643886&hsa_grp=147815788510&hsa_ad=638101797492&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-869741691509&hsa_kw=logistics%20service%20provider%20companies&hsa_mt=p&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gad_source=1&gclid=Cj0KCQiA5-uuBhDzARIsAAa21T81NoQY-wm2lBhJR4O_Q_xvYzj8GMpE83Z7U9F9ITa0dx7v4zhvzo8aAjUgEALw_wcB
(дата звернення 25.02.2025)

45. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. – К.: ІАЕ УААН, 2003. — 413 с.

46. Бурлака Н. І. Розвиток інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 8. С. 37–44. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwi2vODS8XmAWE-6QKHR-wCr8QFjAAegQIARAC&url=http%3A%2F%2Fwww.investplan.com.ua%2Fpdf%2F8_2019%2F8.pdf&usg=AOvVaw2WD8kv7HySnfq8fr0bSBrY

47. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 47. — 646 с.

48. Інвестування - Гриньова В.М. Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investuvannya_-_grinova_vm (дата звернення 05.02.2025)

49. Страховий та інвестиційний менеджмент [Електронний ресурс] / Федоренко В.Г., Захожай В.Б., Чувардинський В.Г. та ін. – К.: МАУП, 2002. – 344 с.

50. Investment attractiveness of enterprises: essence, influencing factors, methodological approaches URL: <https://www.neliti.com/publications/320720/investitsiina-privablivist-pidpriemstv-sutnist-faktori-vplivu-metodichni-pidkho> (дата звернення 13.03.2025)

51. Очередыко О.О. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємств України / О.О. Очередыко // Менеджер. — 2016. — № 4 (73). — С. 24—31.

52. Шталь Т.В., Доброскок Ю.Б., Тіщенко О.О., Сапаров Е. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення / Т.В. Шталь, Ю.Б. Доброскок, О.О. Тіщенко, Е. Сапаров // Бізнес Інформ — 2013. — № 3. — С. 122—125.

53. Statistics Bereau, Ministry of Internal Affairs and Communications. Statistical Handbook of Japan 2018-2023. URL: <https://www.stat.go.jp/english/data/handbook/pdf/2023all.pdf#page=112> (дата звернення 21.04.2024)

54. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави / Я.А. Жаліло. — К.: НІСД, 2012. — 336 с.

55. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: навчальний посібник / І.М. Боярко, Л.Л. Грищенко. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 400 с.

56. Unites States Department of Transportation U.S.-International Freight Trade by Transportation Mode. URL: <https://www.bts.gov/browse-statistical->

[products-and-data/freight-facts-and-figures/us-international-freight-trade](#) (дата звернення 21.01.2025)

57. Ткаченко Т.П., Шевчук Н.А., Гончарук І.В. Напрями оптимізації інвестиційної діяльності підприємств / Т.П. Ткаченко, Н.А. Шевчук, І.В. Гончарук // Агросвіт. — 2018. — № 7. — С. 45—48.

58. The Brookfield Institute for Innovation + Entrepreneurship (БІІ+Е). URL: <https://brookfieldinstitute.ca/wp-content/uploads/БІІЕ-Moonshot-FINAL.pdf>

59. Кучеренко Ю.А. Особливості інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю.А. Кучеренко // Інвестиції: практика та досвід. — 2018. — № 7. — С. 82—85.

60. New and emerging logistics and supply chain technologies in Canada. URL: <https://globaladvantageconsulting.com/new-and-emerging-logistics-and-supply-chain-technologies-in-canada/>

61. Statistics Canada reports real GDP. URL: <https://canada.constructconnect.com/dcn/news/economic/2023/10/statistics-canada-reports-real-gdp-essentially-unchanged-in-july>

62. Clarke, S., R. Lehto, and S. Sheldrick. 2023. Switching stores to cope with high inflation: Food sales at food and beverage stores and general merchandise stores. *Economic and Social Reports*. Catalogue no. 36-28-0001. Ottawa: Statistics Canada. DOI: <https://doi.org/10.25318/36280001202300700005-eng>

63. Österreichische Postbus Aktiengesellschaft. URL: <https://personenverkehr.oebb.at/en/postbus> (дата звернення: 20.01.2025)

64. Logistics Innovations And Industry Trends In 2024. URL: <https://translate.google.com/?hl=ru&sl=en&tl=uk&text=18%20Logistics%20Innovations%20And%20Industry%20Trends%20In%202024&op=translate> (дата звернення: 20.04.2025)

65. 30 найбільших логістичних компаній світу. URL: <https://super-internationalshipping.com/uk/top-30-freight-forwarder-in-worldwide/> (дата звернення: 20.04.2025)

ДОДАТКИ

«ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ»

ДОДАТОК А

Таблиця 1.1 – Оцінка існуючих підходів науковців та практиків до визначення поняття «інвестиційна привабливість» та споріднених з ним

Автор(и)	Інтерпретація сутності досліджуваних понять
1	2
Інвестиційна привабливість – це...	
Wisdomlibrary	...спроба підтримувати привабливість, що іноді призводить до того, що компанії вдаються до «зеленої» реклами через зменшення інвестиційного інтересу та падіння цін на акції
A. Chandra, A. Reinstein	...якість акцій із сильними та стабільними фінансовими параметрами (отриманими з фінансової звітності компанії), очікуваним значним зростанням та відносно невеликою конкуренцією
M. Boiko, M. Bosovska, Vedmid N., Bovsh L. and Okhrimenko A.	організована система політичних, соціальних, економічних, природно-кліматичних, екологічних та рекреаційних факторів, що створюють середовище для реалізації інвестицій на основі взаємної вигоди... як економічна та соціально-економічна доцільність, що ґрунтується на координації між інвесторами та одержувачами для досягнення прийнятних рівнів дохідності та ризику
О. Асаул, І. Пасяда	...сукупність інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків
І. Бланк	...узагальнена характеристика переваг та недоліків інвестування окремих напрямків та об'єктів з позицій конкретного інвестора
Інвестиційна можливість – це ...	
Scrambleur	...будь-який актив або підприємство, яке має потенціал для забезпечення фінансового прибутку. Це може включати широкий спектр типів інвестицій, таких як акції, облігації, нерухомість, товари тощо
Фінансовий інвестиційний потенціал – це...	
Н. М. Гуляєва, І. М. Вавдійчик	... сукупність фінансових (у грошовій формі, а також у формі ліквідних цінних паперів) ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства, які можуть бути спрямовані на інвестиційну діяльність без шкоди для поточної господарської діяльності
Інвестиційний клімат – це ...	
А. О. Гура	як правило вживається на макрорівні по відношенню до окремо взятої країни чи групи країн для оцінки їх можливості залучати інвестиційні ресурси
С. Мочерний	... сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють (гальмують) процесу інвестування народного господарства (на макрорівні) та окремих підприємств, компаній, галузей (на мікрорівні)
М. Жук	сукупність соціально-економічних, суспільно-політичних, природних, екологічних та інших умов, які безпосередньо визначають масштаби, обсяги і темпи залучення інвестицій
С. Коваленко	це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорації)
К. Малько	які сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних й іноземних інвесторів. Варто підкреслити, що на сьогодні не існує єдиного підходу до трактування кількості чинників, що обумовлюють формування

	інвестиційного клімату
І. Сазонець, В. Федорова	вважають, що поняття інвестиційного клімату означає наявність таких умов інвестування, що впливають на переваги інвестора у виборі певного об'єкта інвестування
Г. Фролова	ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (регіоні, галузі) для ймовірного надходження інвестицій у цю країну (регіон, галузь)
Інвестиційна активність – це...	
Л.М. Салімов	...у широкому сенсі є фактичним результатом складної динамічної взаємодії, з одного боку, можливостей інвестування, а з іншого – рівня ймовірності досягнення заданої кінцевої мети інвестиційної діяльності
І.А. Мостов- щикова та І.А. Соловйова	...являє собою якийсь вимірний результат інвестиційної діяльності об'єкта, що відображає реалізацію його потенційних можливостей за наявних ризиків
Н.І. Клімова	ступінь інтенсивності процесів інвестування, яка враховує ресурсні та реалізовані інвестиційні можливості регіональної економічної системи
І.І. Ройзман, А.Г.Шахназарова, І.В. Гришина	як розвиток та інтенсивність інвестиційної діяльності регіону, що характеризується обсягами та темпами залучення інвестицій в основний капітал регіону
Малахова Ю.А. (все Малахова)	є екстенсивним показником інвестиційної діяльності, тобто характеристикою обсягів і темпів залучення інвестицій для підвищення рівня ефективності основної діяльності підприємства.

Джерело: сформовано автором