

**Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Державного торговельно-економічного університету**

*Кафедра фінансів, обліку і оподаткування*

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ СФЕРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

**(на матеріалах ТОВ «Аутомотів Електрик Україна»)**

Студента 2 курсу денної форми  
навчання спеціальності 072  
«Фінанси, банківська справа,  
страхування та фондовий ринок»  
спеціалізації «Державні фінанси»

Рожко  
Іван  
Олександрович

Науковий керівник:  
д.е.н., професор

Чорновол  
Алла  
Олегівна

Завідувач кафедри:  
д.е.н., професор

Чорновол  
Алла  
Олегівна

Чернівці 2023

## ЗМІСТ

|           |   |    |
|-----------|---|----|
|           | ВСТУП   | 3  |
| РОЗДІЛ 1. | ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА                                     | 6  |
|           | 1.1. Інвестиційна діяльність підприємств: концептуальні засади  | 6  |
|           | 1.2. Структура та види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства   | 9  |
|           | 1.3. Нормативно-правове забезпечення формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності                               | 12 |
|           | Висновки до розділу 1   | 16 |
| РОЗДІЛ 2. | АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ І ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АУТОМОТІВ ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА»                                   | 17 |
|           | 2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «АУТОМОТІВ ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА» за 2019-2021рр.                               | 17 |
|           | 2.2. Аналіз інвестиційної діяльності ТОВ «АУТОМОТІВ ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА»   | 23 |
|           | 2.3. Шляхи покращення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «АУТОМОТІВ ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА»  | 29 |
|           | Висновки до розділу 2   | 32 |
| РОЗДІЛ 3. | НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ                        | 33 |
|           | 3.1. Прогнозування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств  | 33 |
|           | 3.2. Удосконалення інституційного регулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств | 36 |
|           | 3.3. Пріоритети формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в Україні                | 41 |
|           | Висновки до розділу 3   | 46 |
|           | ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ  | 48 |
|           | СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ  | 51 |
|           | ДОДАТКИ   |    |

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** У контексті необхідності відновлення головних завдань державної економічної політики в Україні, важливим аспектом є досягнення високих темпів економічного зростання. Одним із ключових завдань для досягнення цієї мети є визначення потенціалу росту валового внутрішнього продукту країни. З урахуванням досвіду розвинених країн особливу увагу слід звернути на подальший розвиток сектору малого підприємництва.

На жаль, в Україні потенціал малого підприємництва ще не вичерпано в повній мірі, і це пов'язано з деякими причинами. Однією з основних проблем є недостатня інвестиційна активність багатьох суб'єктів малого бізнесу. Це, в свою чергу, обумовлено труднощами отримання необхідних фінансових ресурсів для запуску інвестиційних програм та реалізації нових проєктів.

Ці труднощі мають об'єктивні та суб'єктивні чинники. Серед об'єктивних факторів важливо відзначити високі витрати на отримання зовнішніх джерел фінансових ресурсів для довгострокової інвестиційної діяльності. Суб'єктивні обставини також грають свою роль, включаючи недостатню готовність суб'єктів малого бізнесу до ризику.

У цьому контексті наростає необхідність підвищення ефективності нагромадження та використання фінансових ресурсів. Це ставить актуальним завдання обґрунтування теоретико-методологічних та науково-прикладних засад формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності.

Вагомий внесок у дослідження окресленої проблеми зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г. Азаренкова, Л. Алексеєнко, В. Базилевич, Бланк, З. Васильченко, Ворсовський, О. Гаманкова, В. Грушко, А. Даниленко, Н. Демчишак, М. Диба, І. Должанський, Е. Домар, Л. Каховська, Т. Клименко, В. Корнеєв, Л. Костирко, М. Крупка, С. Леонов, Б. Луців, А. Лучка, О. Любченко, С. Мельник, В. Міщенко, О. Мовчан, П. Олейник, Ю. Пасічник, А. Пересада, Є. Поліщук, Н. Саїнчук, С. Сокотенюк, Є. Бем-Баверк, Дж.М. Кейнс, Ф. Ліст, М.

Марковіц, А. Маршалл, Ф. Модільяні та ін. Переліченими вченими досліджено особливості функціонування інвестицій, розроблено методи оцінювання їх інвестиційних можливостей, запропоновано низку науково обґрунтованих підходів до формування інвестиційних програм та фінансового забезпечення реалізації цих програм. Проте, невирішеними залишаються питання розроблення моделі формування, побудови показників оцінювання та визначення напрямів підвищення ефективності реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є розроблення теоретико-методологічних та науково-прикладних засад формування й реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Досягнення мети зумовило необхідність постановки і вирішення таких завдань:

- з'ясувати сутність інвестиційної діяльності, фінансового потенціалу та стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств;
- дослідити класифікацію видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства;
- доповнити підходи до моделювання показників інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в умовах фінансово-економічної кризи, викликаної пандемією COVID 19 та військовим станом;
- удосконалити науково-методичний підхід до оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в умовах фінансово-економічної нестабільності;
- дослідити концепцію стимулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств.

**Об'єктом дослідження** є процеси формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств.

**Предметом дослідження** є теоретико-методологічні аспекти формування й реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств.

**Методи дослідження.** Теоретико-фундаментальне підґрунтя роботи формують базові постулати економічної теорії, фінансової науки, інвестиційного

аналізу та теорії економічного потенціалу. Для досягнення поставленої мети в роботі використано низку загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: індукції, дедукції, аналізу та синтезу, наукового абстрагування та узагальнення; методи економіко-математичного моделювання; статистичний, графічний та табличний – з метою наочного подання результатів проведеного дослідження, групування та економічного аналізу – для виявлення зв'язку між отриманими результатами та під час оцінки показників динаміки інвестиційного ринку; порівняльний метод – під час вивчення зарубіжного досвіду застосування інструментів державного регулювання й стимулювання залучення інвестицій задля підвищення ефективності формування фінансового потенціалу підприємств.

**Інформаційною базою дослідження** є законодавчі та інші нормативно-правові акти України з питань інвестиційної діяльності та її фінансового забезпечення, праці вітчизняних та зарубіжних науковців, матеріали Державної служби статистики України, Національного банку України та інших центральних органів виконавчої влади, звітність суб'єктів господарювання.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розробленні методологічних засад формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств; проаналізовано види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства; досліджено класифікацію чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства, що дасть змогу підвищити результативність процесу ідентифікації резервів фінансування інвестиційної діяльності підприємств.

**Публікації.** Основні положення та результати випускної кваліфікаційної роботи відображені у збірнику тез доповідей студентської Інтернет-конференції «Фінансово-економічний розвиток регіонів: виклики воєнного стану та поствоєнні перспективи».

**Структура і обсяг дисертаційної роботи.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Обсяг основного тексту становить 52 сторінок, 6 таблиць, 5 рисунків.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Інвестиційна діяльність підприємств: концептуальні засади

З переходом економіки України до ринкової моделі виникла нова тема вітчизняної літератури – "інвестиції". Спочатку це поняття в основному асоціювалося з капіталовкладеннями, але зі зміною економічного ландшафту в Україні стало очевидним, що економічна сутність інвестицій значно ширша і охоплює як вкладення в реальні активи, так і у фінансові та нематеріальні активи.

В цілому, економісти, вже визнані класиками галузі, розглядали визначення сутності інвестицій. Наприклад, Дж. М. Кейнс вбачав інвестиції як важливий стимул для зростання попиту й доходу, який виражався у тій частині доходу економічних суб'єктів за певний період, що не використовувалася для споживання [6].

П. Массе надавав лаконічне визначення інвестицій як процесу вкладення капіталу. С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі розглядали інвестиції як витрати на створення нових потужностей у виробництві машин, фінансування будівництва в сферах житлового, промислового або сільськогосподарського господарства, а також на запаси [3].

У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бейлі визначали інвестування як "відмову від грошей сьогодні з метою отримання більшої їх суми в майбутньому". Американські дослідники розглядали інвестиції як складову витрат на створення нових підприємств та обладнання, серед іншого [4].

Багато вітчизняних економістів також внесли свій внесок, пропонуючи різні підходи до визначення сутності інвестицій.

Т.В. Майорова аналізує інвестиції, базуючись на рівні їх управління. Зокрема, на макроекономічному рівні, вона розглядає інвестиції як ту частину валового внутрішнього продукту, яка залишається непотребованою у

теперішньому періоді і забезпечує зростання прибутку національної економіки у майбутньому [7].

І.О. Бланк висвітлює інвестиції у широкому контексті, розглядаючи їх як вкладення капіталу з метою подальшого збільшення [4].

У законодавстві України інвестиції визначаються як певна сукупність майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються у об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, при цьому формується прибуток або можливий соціальний ефект [13].

Вкладення інвестицій відбувається в процесі інвестиційної діяльності. Важливість цієї діяльності обумовлена кількома обставинами, такими як: практично неможливо розпочати діяльність підприємства без інвестиційної діяльності; підтримання виробничих потужностей на стійкому рівні без регулярної інвестиційної діяльності є неможливим; інвестиційна діяльність є важливою для забезпечення економічного розвитку суб'єктів підприємництва; ця діяльність виступає як інструмент просування інтересів підприємства в зовнішньому середовищі.

Необхідно відзначити, що концепція економічного розвитку суб'єктів господарювання є складною та багатогранною. Незважаючи на існуючі у науковій економічній літературі різноманітні підходи до її тлумачення, більшість дослідників погоджуються, що економічний розвиток підприємств та інших суб'єктів господарської діяльності – це процес незворотніх внутрішніх змін, які призводять до наростання та реалізації економічного потенціалу цих суб'єктів [5].

Отже, для більшості підприємств вкладення інвестицій є необхідною умовою як для провадження господарської діяльності, так і для досягнення тривалого успіху в ній. Важливо відзначити різноманіття підходів до розуміння терміну "інвестиційна діяльність".

М. Соколов пов'язує поняття інвестиційної діяльності із інвестиційною політикою й інвестуванням [4]. Міжнародні стандарти фінансової звітності [8] розглядають термін "інвестиційна діяльність" ширше - як діяльність, пов'язану із придбанням та реалізацією необоротних активів та здійсненням фінансових

інвестицій.

Н. Бульба тотожнює інвестиційну діяльність з процесом взаємодії тих, хто має тимчасово вільні гроші та тих, хто має потребу, в рамках якого приймаються інвестиційні рішення [9].

Загалом, всі джерела інвестиційних ресурсів можна розділити на внутрішні та зовнішні. Зовнішні джерела інвестицій можуть бути двох видів: ті, отримання яких не вимагає їх подальшого повернення, оскільки особи, що надають ці ресурси, стають співвласниками суб'єктів підприємництва (залучені інвестиційні ресурси), та ті, отримання яких передбачає їх повернення у заздалегідь визначені терміни (позичені інвестиційні ресурси). Таким чином, для власників всі джерела інвестиційних ресурсів можуть бути поділені на три групи, кожна з яких включає відповідні підгрупи: власні (внутрішні), залучені та позичкові.

Зокрема, внутрішні джерела інвестицій включають у себе прибуток, обсяги амортизаційних відрахувань, фінансові резерви та інші. Залучені інвестиційні ресурси формуються через внески сторонніх осіб у пайовий капітал підприємства, зокрема, через випуск та продаж додаткового пакету простих акцій. До позичкових джерел формування інвестиційних ресурсів відносяться банківські кредити, кошти від випуску облігацій та інших боргових цінних паперів, інші види кредитів.

Кожне з джерел фінансування інвестиційної діяльності має свої переваги та недоліки, які слід обов'язково враховувати при розробленні та реалізації стратегії формування необхідних інвестиційних ресурсів.

Останній етап інвестиційного процесу - це виконання пусконалагоджувальних робіт, які забезпечують надходження результатів від реалізації проекту. Щодо реалізації інвестиційного проекту, його головною метою є досягнення запланованих показників та, за можливості, їхнє перевищення. Етап реалізації проекту розпочинається з доведення його до рівня планової потужності, забезпечуючи належну віддачу від його функціонування, і завершується виведенням проекту з експлуатації та утилізацією майна (за необхідності).

Важливо відзначити, що на різних етапах та стадіях інвестиційного процесу



можуть виникати ситуації, які вимагають повернення до попередніх дій для коригування отриманих результатів.

Всі аспекти інвестиційної діяльності підприємств взаємопов'язані та взаємозумовлені. Досягнення високих темпів соціально-економічного розвитку може бути досягнуто як за рахунок вибору та реалізації прибуткових проєктів, так і шляхом прискорення впровадження інвестиційних програм. Згідно з цим, оптимізація співвідношення між прибутковістю та ризиком є ключовим аспектом.

Основні принципи здійснення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання включають принцип всебічності, варіативності, ефективності, оптимальності, нормативності, відносності, належного методологічного та ресурсного забезпечення. Урахування цих принципів при формуванні стратегій інвестиційної діяльності є ключовим для успішності впровадження інвестиційних проєктів.

Реалізація цих принципів передбачає попереднє визначення і обґрунтування основних параметрів, таких як результативність, масштабність, ризикованість і часові рамки інвестування. Ці параметри визначають терміни початку та завершення кожного етапу та підетапу провадження інвестиційної діяльності.

Отже, інвестиційна діяльність підприємства включає значну кількість етапів, вимагає складного механізму ресурсного забезпечення та враховує різноманітні характеристики.

## **1.2. Сутність та види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства**

Розгляд закономірностей інвестиційної діяльності підприємства вимагає визначення їхніх різновидів, кожен з яких характеризується конкретними особливостями. Вплив на рівень економічного потенціалу підприємства зумовлений численними факторами. Крім того, різноманітні аспекти економічного потенціалу мають певні взаємозв'язки, що важко формалізувати.

Аналіз літературних джерел, зокрема праць [5; 9;], визначає основні

методологічні підходи до розуміння поняття «економічний потенціал суб'єкта ведення бізнесу»: ресурсний підхід, де економічний потенціал підприємства тотожний сукупності його наявних економічних ресурсів; результатний підхід, за якого економічний потенціал асоціюється з його здатністю досягати певних фінансово-економічних результатів; цільовий підхід, за якого економічний потенціал визначається його здатністю досягати конкретних цілей; комбінований підхід, який об'єднує різні визначення сутності економічного потенціалу.

За результатами аналізу можна виділити три основні види потенціалу даної діяльності: потенціал розроблення інвестиційних проєктів, що асоціюється здатністю підприємства здійснювати розробку та досягати відповідних результатів; потенціал здійснення інвестиційних проєктів, який визначається його здатністю втілювати інвестиційні проєкти та досягати результатів; потенціал реалізації інвестиційних проєктів, який визначається здатністю суб'єкта здійснювати відповідну реалізацію та досягати конкретних результатів.

Потенціал для втілення інвестиційних проєктів включає в себе наступні аспекти: можливість здобуття необхідних інвестиційних ресурсів для реалізації запланованих проєктів; готовність коригувати інвестиційну програму, урахувавши можливий дефіцит інвестиційних ресурсів для виконання всіх запланованих проєктів; здатність вкладати інвестиційні ресурси в об'єкти інвестування; готовність коригувати процес вкладення інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування, враховуючи можливі зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, які можуть вимагати таких коригувань.

Потенціал для реалізації інвестиційних проєктів включає основні компоненти: здатність забезпечити досягнення запланованого рівня результативності інвестиційного проєкту (проєктів); готовність підтримувати належний рівень результативності експлуатації проєкту (проєктів) протягом періоду його експлуатації; здатність вчасно вивести проєкт (проєкти) з експлуатації.

Важливою частиною потенціалу інвестиційної діяльності підприємства є різні аспекти його забезпечення необхідними ресурсами, зокрема, фінансовий

потенціал. Сучасна наукова література розглядає поняття фінансового потенціалу на рівні країни, регіональному рівні та рівні окремого підприємства. Наприклад, Т. Ю. Назарова виокремлює чотири концепції фінансового потенціалу: ресурсну, функціональну, комплексну, а також ту, яка базується на ефективності отримуваних фінансових результатів [21].

Н. В. Трусова наголошує на тому, що "систематизація наукових статей, що розглядають сутність фінансового потенціалу, призвела до виділення його ключових характеристик згідно з трьома підходами: ресурсним, з точки зору здатності (можливості) та комплексним" [8].

В. Г. Борнос розрізняє такі підходи до визначення фінансового потенціалу: "ресурсний, з точки зору здатності, комбінований і екстремальний" [14].

Аналіз наявних підходів до розуміння терміну "фінансовий потенціал" дозволив виокремити чотири основні групи: ресурсний, ресурсно-цільовий, результатно-цільовий і інструментарний.

Основні риси фінансового потенціалу включають: відображення в ньому фінансових ресурсів, якими володіє суб'єкт господарювання та які він може додатково залучити; здатність фінансового потенціалу, аналогічно до будь-якого виду економічного потенціалу; залучення фінансових ресурсів повинно відповідати умові ефективності, тобто бути економічно доцільним у відношенні між прибутковістю та ризикованістю такого залучення.

Наявність значної кількості перешкод разом із дефіцитом належно обґрунтованих науково-теоретичних засад зумовлює складність застосування механізмів формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Погляд на перспективний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємства включає дві основні компоненти: наявний фінансовий потенціал цієї діяльності та очікувану зміну цього потенціалу в майбутньому. Літературний огляд та власні дослідження визначили різноманітні види потенціалу інвестиційної діяльності (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

## Групування видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності

| Ознаки групування  | Види потенціалу               |
|--|-------------------------------|
| 1. За ступенем реалізації  | 1.1. Реалізований потенціал   |
|  | 1.2. Нереалізований потенціал |
| 2. Залежно від способу обчислення показників оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності                | 2.1. Моментний                |
|  | 2.2. Поточковий               |
|  | 2.3. Відносний                |
| 3. Залежно від одиниць вимірювання індикаторів, які характеризують фінансовий потенціал інвестиційної діяльності       | 3.1. Натуральний              |
|  | 3.2. Вартісний                |
|  | 3.3. Питомий                  |
|  | 3.4. Безрозмірний             |
| 4. Залежно від способу отримання відомостей, необхідних для оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності | 4.1. Поточний                 |
|  | 4.2. Прогнозний               |
| 5. За кількістю індикаторів оцінювання   | 5.1. Моноіндикаторний         |
|  | 5.2. Полііндикаторний         |
| 6. За формою представлення результатів оцінювання  | 6.1. Детермінований           |
|  | 6.2. Стохастичний             |

Оскільки на даний час функціонування цих механізмів ще не є остаточно дослідженим у науковій літературі, то існує потреба у його подальшому поглибленому вивченні з огляду на окреслення напрямів підвищення ефективності застосування зазначених механізмів.

### **1.3. Нормативно-правове забезпечення формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності**

Розмір фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суттєво залежить від обґрунтованості стратегії його формування, що розробляється та впроваджується відповідними суб'єктами. Особливо важливим є вироблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності для

підприємств, які часто стикаються з труднощами у залученні фінансових ресурсів через свої обмежені розміри. Важливим етапом в цьому процесі є вирішення завдань, таких як визначення максимально можливих обсягів фінансових ресурсів, які підприємства можуть успішно залучити для ведення своєї інвестиційної діяльності, та встановлення оптимальної структури цих ресурсів, включаючи співвідношення між власними та позичковими коштами.

На сьогодні в науковій літературі існує кілька різноманітних підходів до визначення термінів «стратегія підприємства» та «стратегія розвитку підприємства», які були запропоновані в роботах деяких дослідників, зазначених в таблиці 1.2. Однак у відношенні терміну "стратегія формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності" на даний момент не визначено значної уваги з боку вчених.

Враховуючи це, доцільно відзначити обставини, які можуть бути корисними при дослідженні сутності вказаного терміну: процес формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності представляє собою перехід від наявного до стратегічного аспекту цього потенціалу. Будь-яка стратегія суб'єкта підприємництва включає в себе набір орієнтирів, принципів та правил, якими досягаються цілі відповідної стратегії.

Вид стратегії суб'єкта підприємництва втілюється у програму відповідних організаційно-економічних, технічних та інших заходів, завдяки яким реалізується визначені орієнтири, принципи та правила для досягнення цілей відповідних стратегій.

Розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання потребує, зокрема, наявності значного масиву вхідної інформації про показники, які впливають на величину наявного та стратегічного рівня цього потенціалу. Своєю чергою, ці показники відображають кількісну на якісну оцінку відповідних чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємства.

Необхідно відзначити, що комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання потребують

розроблення системи показників, які їх описуватимуть.

Таблиця 1.2

### Дефініції терміну «стратегія розвитку підприємства»

| ПБ вчених  | Трактування терміну  |
|--|--|
| Ансофф І.  | Це системний підхід, що забезпечує організації збалансованість загальний напрям зростання  |
| Маскон М. Х.,<br>Альберт М.,<br>Хедоурі Ф.           | Це детальний, всебічний комплексний план, який повинен забезпечити здійснення місії організації та досягнення її цілей   |
| Карлоф Б.  | Це узагальнена модель дій, що необхідні для координації та розподілу ресурсів компанії   |
| Калінеску Т.В.,<br>Романовська Ю.А.,<br>Кирилов О.Д. | Це встановлений набір напрямків діяльності (цілей та способів їх досягнення) для забезпечення прибутковості підприємства   |
| Горелов Д.О.,<br>Большенко С.Ф.                      | Це визначення перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища |
| Віханський О.С.                                      | Це план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення передбачених цілей                          |

Зокрема, розумно визначити такі показники для вимірювання комплексних чинників формування зазначеного потенціалу:

1. Для чинника прибутковості господарської діяльності: прибутковість сукупних активів, прибутковість власного капіталу та прибутковість продукції.

2. Для чинника ризикованості господарської діяльності: коефіцієнт автономії, загальний коефіцієнт покриття, частка вартості продукції та частка вартості матеріальних ресурсів.

3. Для чинника інвестиційної привабливості проєктів: прибутковість інвестицій у реалізацію проєкту, індекс дохідності проєкту, частка власних джерел у структурі капіталу, частка вартості продукції та частка вартості матеріальних ресурсів.

4. Для чинника уподобань власників: мінімально припустимий рівень коефіцієнта автономії, максимально припустима частка нових власників у паєвому капіталі, мінімально припустимий рівень прибутковості інвестицій у

проєкт.

5. Для чинника доступності зовнішніх джерел фінансування: рівень річної ставки кредитного відсотка, максимальний термін, мінімально припустимий рівень дивідендних виплат для потенційних інвесторів.

Отже, формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу піддаватиметься впливу різноманітних чинників, які можуть бути оцінені за допомогою відповідних показників. Здійснення інвестиційної діяльності та формування її фінансового потенціалу вимагають належного нормативно-правового забезпечення в Україні відповідно до законодавчо-нормативних актів, таких як закони, постанови уряду, укази Президента, накази інших органів державної влади тощо.

Отже, в Україні існує значна кількість законів та інших нормативних актів, які регулюють нормативно-правове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств. Проте, рівень інвестиційної активності малих підприємств та інших суб'єктів господарювання в Україні залишається відносно низьким. Однією з можливих причин цього явища може бути недостатня увага, спрямована на регулювання процесів формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності на рівнях загальнодержавному та місцевому. Це поглиблюється також недостатніми зусиллями у розробленні ефективної стратегії формування цього потенціалу, особливо в умовах пандемії та постпандемічного економічного відновлення, що водночас взаємодіє з негативними факторами, що впливають на цей процес.

## Висновки до розділу 1

Інвестиційна діяльність на рівні суб'єктів бізнесу представляє собою процес, пов'язаний з розробленням та реалізацією конкретних інвестиційних проєктів. Цей підхід до тлумачення інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва може слугувати основою для розуміння її сутності. Незважаючи на інші підходи до розуміння цього поняття в сучасній науковій літературі, ми вважаємо доцільним визначати її як процес розроблення та впровадження інвестиційних проєктів та програм з метою досягнення фінансово-економічних та (або) соціальних результатів.

Організація та реалізація інвестиційної діяльності мають на меті забезпечення: належних темпів економічного розвитку суб'єкта господарювання; максимізації обсягу чистого прибутку; мінімізації рівня інвестиційних ризиків; належного рівня ліквідності інвестицій та можливостей для швидкого реінвестування отримуваних надходжень; утворення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та їх оптимальної структури; підтримання належного рівня фінансової стійкості та платоспроможності суб'єкта підприємництва; ідентифікації пріоритетів для прискорення здійснення інвестиційних програм та проєктів суб'єкта господарювання.

Ми провели групування видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва за різними критеріями, такими як етапи процесу провадження інвестиційної діяльності, ступінь реалізації, наявність необхідних ресурсів для формування потенціалу, методи обчислення показників оцінювання потенціалу та інші. Також виокремили групи чинників, які впливають на формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності за різними критеріями, такими як складові, види, керованість, рівень формування, економічний зміст та інші.



## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СТАНУ І ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АУТОМОТІВ ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА»

#### 2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «АУТОМОТІВ ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА»

Оцінка фінансового стану ТОВ «АЕУ» є ключовим елементом системи управління та прийняття стратегічних господарських рішень. Ця оцінка зацікавлює передусім інвесторів, а також постачальників матеріально-технічних ресурсів та державні органи управління. Аналіз показників, які визначають фінансовий стан, та їх ролі в управлінні підприємством обумовлені рядом об'єктивних факторів: високим ступенем невизначеності загальноекономічного середовища; розбалансованістю ринкових механізмів та інструментарію державного регулювання економіки; неоднозначною спрямованістю різнорідних фінансових інституцій, що впливають на фінансове становище підприємства, як прямо, так і опосередковано.

Поняття фінансового стану підприємства визнається багатогранним, комплексним та відзначається достатньою неоднозначністю. Загалом, це економічне поняття представлено як результат взаємодії всіх елементів фінансових відносин, визначене сукупністю виробничо-господарських факторів і охарактеризоване системою показників та індикаторів, які відображають наявність, розподіл і використання економічних ресурсів підприємства.

Оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства доцільно розпочати із аналізу активів та пасивів підприємства (табл.2.1.).

Таблиця 2.1

**Оцінка динаміки активів та пасивів ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» за  
2019-2021 роки**

| №    | Види активів та пасивів                                   | На кінець 2019 р., тис. грн. | На кінець 2020 р., тис. грн. | На кінець 2021 р., тис. грн. | Відхилення 2019-2020 р. |              | Відхилення 2020-2021 р. |              |
|------|---|------------------------------|------------------------------|------------------------------|-------------------------|--------------|-------------------------|--------------|
|      |   |                              |                              |                              | Абсолютне , тис. грн.   | Відносне , % | Абсолютне , тис. грн.   | Відносне , % |
| I.   | Необоротні активи, всього:                                | 4693                         | 5022                         | 3052                         | 329                     | 7,0          | -1970                   | -39,2        |
| II.  | Оборотні активи, всього: у тому числі                     | 24061                        | 44800                        | 68491                        | 20739                   | 86,2         | 23691                   | 52,9         |
| 2.1  | Запаси  | 5238                         | 13736                        | 11687                        | 8498                    | 162,2        | -2049                   | -14,9        |
| 2.2  | Поточна дебіторська заборгованість та кошти в розрахунках | 6953                         | 7523                         | 23746                        | 570                     | 8,2          | 16223                   | 215,6        |
| 2.3  | Інша поточна дебіторська заборгованість                   | 3237                         | 2352                         | 2676                         | -885                    | -27,3        | 324                     | 13,8         |
| 2.4  | Гроші та їх еквіваленти                                   | 8632                         | 21189                        | 30315                        | 12557                   | 145,5        | 9126                    | 43,1         |
| 2.5  | Інші оборотні активи                                      | 1                            | -                            | 67                           | -1                      | -100,0       | 67                      | -            |
|      | <b>Всього Активи</b>                                      | <b>28754</b>                 | <b>49822</b>                 | <b>71543</b>                 | <b>21068</b>            | <b>73,3</b>  | <b>21721</b>            | <b>43,6</b>  |
| III. | Власний капітал, всього: у тому числі                     | -                            | -                            | -                            | -53075                  | 150,3        | 33861                   | -38,3        |
| 3.1  | Зареєстрований капітал                                    | 35304                        | 88379                        | 54518                        | 0                       | 0,0          | 0                       | 0,0          |
| 3.2  | Додатковий капітал  | 5834                         | 5834                         | 5834                         | -                       | -            | -                       | -            |
| 3.3  | Нерозподілений прибуток                                   | -                            | -                            | -                            | -53075                  | 129,0        | 33861                   | -35,9        |
| IV   | Довгострокові зобов'язання                                | 41138                        | 94213                        | 60352                        | 39547                   | 90,8         | -13865                  | -16,7        |
| V.   | Поточні зобов'язання, всього: в тому числі                | 20514                        | 55110                        | 56835                        | 34596                   | 168,6        | 1725                    | 3,1          |
| 5.1  | Короткострокові і кредити банків                          | 2167                         | -                            | -                            | -2167                   | -100,0       | -                       | -            |

|     |                                     |              |              |              |              |             |              |             |
|-----|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| 5.2 | Поточна кредиторська заборгованість | 2698         | 15268        | 17548        | 12570        | 465,9       | 2280         | 14,9        |
| 5.3 | Інші поточні зобов'язання           | 15649        | 39842        | 39287        | 24193        | 154,6       | -555         | -1,4        |
|     | <b>Всього Пасиви</b>                | <b>28754</b> | <b>49822</b> | <b>71543</b> | <b>21068</b> | <b>73,3</b> | <b>21721</b> | <b>43,6</b> |

Таблиця 2.2

**Оцінка структури активів та пасивів ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» за 2019-2021 роки**

| №    | Види активів та пасивів                                   | На кінець року |                |              |                |              |                | Абсолютний приріст, тис. грн. |              | Зміна питомої ваги, % |           |
|------|---|----------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|-------------------------------|--------------|-----------------------|-----------|
|      |   | 2019           |                | 2020         |                | 2021         |                | 2020/2019                     | 2021/2020    | 2020/2019             | 2021/2020 |
|      |   | тис. грн.      | Питома вага, % | тис. грн.    | Питома вага, % | тис. грн.    | Питома вага, % |                               |              |                       |           |
| I.   | Необоротні активи, всього:                                | 4693           | 16,3           | 5022         | 10,1           | 3052         | 4,3            | 329                           | -1970        | -6,2                  | -5,8      |
| II.  | Оборотні активи, всього: у тому числі                     | 2406           | 83,7           | 4480         | 89,9           | 6849         | 95,7           | 2073                          | 2369         | 6,2                   | 5,8       |
| 2.1  | Запаси  | 5238           | 18,2           | 1373         | 27,6           | 1168         | 16,3           | 8498                          | -2049        | 9,4                   | -11,3     |
| 2.2  | Поточна дебіторська заборгованість та кошти в розрахунках | 6953           | 24,2           | 7523         | 15,1           | 2374         | 33,2           | 570                           | 1622         | -9,1                  | 18,1      |
| 2.3  | Інша поточна дебіторська заборгованість                   | 3237           | 11,3           | 2352         | 4,7            | 2676         | 3,7            | -885                          | 324          | -6,6                  | -1,0      |
| 2.4  | Гроші та їх еквіваленти                                   | 8632           | 30,0           | 2118         | 42,5           | 3031         | 42,4           | 1255                          | 9126         | 12,5                  | -0,1      |
| 2.5  | Інші обороні активи                                       | 1              | -              | -            | -              | 67           | 0,1            | -1                            | 67           | -                     | 0,1       |
|      | <b>Всього Активи</b>                                      | <b>28754</b>   | <b>100,0</b>   | <b>49822</b> | <b>100,0</b>   | <b>71543</b> | <b>100,0</b>   | <b>21068</b>                  | <b>21721</b> | <b>X</b>              | <b>X</b>  |
| III. | Власний капітал, всього: у тому числі                     | -              | -              | -            | -              | -            | -76,2          | -                             | 3386         | -                     | 101,2     |
| 3.1  | Зареєстрований капітал                                    | 5834           | 20,3           | 5834         | 11,7           | 5834         | 8,2            | 0                             | 0            | -8,6                  | -3,5      |
| 3.2  | Додатковий капітал  | -              | -              | -            | -              | -            | -              | -                             | -            | -                     | -         |
| 3.3  | Нерозподілений  | -              | -              | -            | -              | -            | -84,4          | -                             | 3386         | -                     | 104,      |

|     |  |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |          |          |
|-----|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------|----------|
|     | прибуток                                   | 4113<br>8         | 143,<br>1         | 9421<br>3         | 189,<br>1         | 6035<br>2         |                   | 5307<br>5         | 1                 | 46,<br>0 | 7        |
| IV  | Довгострокові зобов'язання                 | 4354<br>4         | 151,<br>5         | 8309<br>1         | 166,<br>8         | 6922<br>6         | 96,8              | 3954<br>7         | -<br>1386<br>5    | 15,<br>3 | -70,0    |
| V.  | Поточні зобов'язання, всього: в тому числі | 2051<br>4         | 71,3              | 5511<br>0         | 110,<br>6         | 5683<br>5         | 79,4              | 3459<br>6         | 1725              | 39,<br>3 | -31,2    |
| 5.1 | Короткостроков і кредити банків            | 2167              | 7,5               | -                 | -                 | -                 | -                 | -2167             | -                 | -7,5     | -        |
| 5.2 | Поточна кредиторська заборгованість        | 2698              | 9,4               | 1526<br>8         | 30,6              | 1754<br>8         | 24,5              | 1257<br>0         | 2280              | 21,<br>2 | -6,1     |
| 5.3 | Інші поточні зобов'язання                  | 1564<br>9         | 54,4              | 3984<br>2         | 80,0              | 3928<br>7         | 54,9              | 2419<br>3         | -555              | 25,<br>6 | -25,1    |
|     | <b>Всього Пасиви</b>                       | <b>2875<br/>4</b> | <b>100,<br/>0</b> | <b>4982<br/>2</b> | <b>100,<br/>0</b> | <b>7154<br/>3</b> | <b>100,<br/>0</b> | <b>2106<br/>8</b> | <b>2172<br/>1</b> | <b>X</b> | <b>X</b> |

Аналіз структури активів та пасивів ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» за 2018-2020 роки (див. табл. 2.1 та табл. 2.2) вказує на зміни в порівнянні із 2018 роком. У 2019 році відбулись наступні трансформації в структурі активів: питома вага необоротних активів зменшилась на 6,2%, відповідно, зросла частка оборотних активів на 6,2%. У пасиві власного капіталу відзначився зниженням на 54,6%, головним чином через зменшення питокої ваги нерозподіленого прибутку, і збільшення частки довгострокових та поточних зобов'язань на 46,0%. У 2020 році слід зауважити, що питома вага необоротних активів зменшилась на 5,8%, а частка оборотних активів зросла на 5,8%. У структурі пасивів власного капіталу відзначився зростанням на 101,2%, переважно через зміну частки поточних зобов'язань на 31,2%, серед яких поточна кредиторська заборгованість скоротилась на 6,1%.

Наступним етапом аналізу буде вивчення складу, структури та динаміки поточної дебіторської заборгованості ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» за 2018-2020 роки, яка наведена в табл. 2.3.

Згідно з даними табл. 2.3., дебіторська заборгованість ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» збільшилась у 2020 році на 16232 тис. грн. порівняно з 2018 роком та на 16547 тис. грн. порівняно з 2019 роком. Цей ріст було здійснено за рахунок змін у заборгованості:

Збільшення за реалізовані товари (роботи, послуги) на 16579 тис. грн. порівняно з 2018 роком та на 17053 тис. грн. порівняно з 2019 роком;

Збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 214 тис. грн. порівняно з 2018 роком та зменшення на 830 тис. грн. порівняно з 2019 роком.

Результати структурного аналізу вказали на збільшення питокої ваги заборгованості за реалізовані товари на 43,0% порівняно з 2018 роком та на 46,7% порівняно з 2019 роком, а також відзначили зменшення іншої поточної дебіторської заборгованості на 21,7% та 13,7% для ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» у 2020 році в порівнянні із 2018-2019 роками.

**Оцінка складу, структури та динаміки поточної дебіторської заборгованості  
ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» за 2019-2021 рр.**

| Показники дебіторської заборгованості      | 2019р.          |               | 2020 р.         |               | 2021 р.         |               | Відхилення |               |           |               |
|--|-----------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|------------|---------------|-----------|---------------|
|  | Сума, тис. грн. | % до підсумку | Сума, тис. грн. | % до підсумку | Сума, тис. грн. | % до підсумку | 2019-2021  |               | 2020-2021 |               |
|  |                 |               |                 |               |                 |               | Абсолютне  | Структурне, % | Абсолютне | Структурне, % |
| 1  | 2               | 3             | 4               | 5             | 6               | 7             | 8          | 9             | 10        | 11            |
| 1. За товари, роботи, послуги              | 3285            | 32,2          | 2811            | 28,5          | 19864           | 75,2          | 16579      | 43,0          | 17053     | 46,7          |
| 2. За розрахунками з бюджетом              | 3668            | 36,0          | 4712            | 47,7          | 3882            | 14,7          | 214        | -21,3         | -830      | -33,0         |
| 3. Інша поточна дебіторська заборгованість | 3237            | 31,8          | 2352            | 23,8          | 2676            | 10,1          | -561       | -21,7         | 324       | -13,7         |
| 4. Поточні фінансові інвестиції            | -               | -             | -               | -             | -               | -             | -          | -             | -         | -             |
| 5. Всього дебіторської заборгованості      | 10190           | 100,0         | 9875            | 100,0         | 26422           | 100,0         | 16232      | X             | 16547     | X             |

Варто зауважити, що найбільший відсоток у сукупній сумі дебіторської заборгованості ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» припадає на дебіторську заборгованість за розрахунками з бюджетом – 36,0% та 47,7% за 2018-2019 роки відповідно, і на заборгованість за товари, роботи, послуги – 75,2% за 2020 рік.

Таблиця 2.4.

**Оцінка ліквідності та платоспроможності ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» за 2019-2021 рік.**

| Показники  | Оптимальне значення | 2019рік | 2020рік | 2021рік | Відхилення    |               |
|--|---------------------|---------|---------|---------|---------------|---------------|
|  |                     |         |         |         | 2019-2021 рр. | 2020-2021 рр. |
| 1. Грошові кошти, тис. грн.  | X                   | 8632    | 21189   | 30315   | 21683         | 9126          |
| 2. Поточні фінансові інвестиції, тис. грн.   | X                   | -       | -       | -       | -             | -             |
| 3. Дебіторська заборгованість, тис. грн..  | X                   | 10190   | 9875    | 26422   | 16232         | 16547         |
| 4. Грошові кошти, поточні інвестиції та дебіторська заборгованість                   | X                   | 18822   | 31064   | 56737   | 37915         | 25673         |
| 5. Оборотні активи, тис. грн.  | X                   | 24061   | 44800   | 68491   | 44430         | 23691         |
| 6. Кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання, тис. грн.               | X                   | 18347   | 55110   | 56835   | 38488         | 1725          |
| 7. Поточні зобов'язання, тис. грн.   | X                   | 20514   | 55110   | 56835   | 36321         | 1725          |
| 8. Коефіцієнт абсолютної ліквідності   | 0,2 – 0,35          | 0,42    | 0,38    | 0,53    | 0,11          | 0,15          |
| 9. Проміжний коефіцієнт покриття   | 0,7 – 0,8           | 0,9     | 0,6     | 1,0     | 0,1           | 0,4           |
| 10. Коефіцієнт покриття  | 1 – 2               | 1,2     | 0,8     | 1,2     | 0,0           | 0,4           |
| 11. Коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованостей | 1                   | 0,6     | 0,2     | 0,5     | -0,1          | 0,3           |

Порівнюючи темпи зростання виручки компанії і темпи зростання обсягу оборотних активів, можна стверджувати, що золоте правило бізнесу не дотримується: темп зростання середнього обсягу оборотних активів становить 129,29%, що перевищує темп зростання виручки (виручка в аналізованому періоді зростає на 12,76%). Головним чином, на цю ситуацію вплинуло збільшення середнього розміру запасів компанії (на 40,78%) і дебіторської заборгованості (на 36,17%).

Аналіз платоспроможності, проведений на основі розрахунку відповідних коефіцієнтів для ТОВ «Аутомотів Електрик Україна» за 2019 рік (див. табл. 2.4), свідчить, що компанія знаходиться в позитивному фінансовому стані з погляду платоспроможності. У неї є значна кількість ліквідних активів для погашення поточних зобов'язань, оскільки всі показники, крім коефіцієнта співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованостей, відповідають їх оптимальному значенню.

## **2.2. Аналіз інвестиційної діяльності ТОВ «АУТОМОТИВ ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА»**

Товариство з обмеженою відповідальністю «Аутомотів Електрик Україна» протягом 2019-2021 р. здійснювало зовнішньоекономічні відносини з одним контрагентом згідно договору б/н, що був укладений 02 червня 2016р. з «Делфі Пакард Румунія С.Р.Л.» з м. Санніколац (у червні 2018 р. контрагент змінив назву на «Аптів Технолоджи Сервісес енд Солюшнс С.Р.Л.» відповідно додаткової угоди № 13 від 15 червня 2018 р.).

Важливо відзначити, що давальницькою сировиною вважають матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії та інші матеріали, що є власністю Замовника. Ці матеріали передаються іншому суб'єкту господарювання або виробнику з метою виробництва готової продукції, яка потім може бути передана або повернута власникові сировини або іншій особі за його дорученням. Операції із давальницькою сировиною включають в себе операції, де сировина



замовника складає не менше як 20% від загальної вартості готової продукції на конкретному етапі її переробки.

Ключовим аспектом договору із «Аптів Технолоджі Сервісес енд Солюшнс С.Р.Л.» на переробку давальницької сировини є те, що право власності на передані підряднику матеріали та виготовлена продукція належать замовнику. Підрядник зобов'язаний обробляти давальницьку сировину, поставлену «Аптів Технолоджі Сервісес енд Солюшнс С.Р.Л.» та виготовити продукцію, а замовник зобов'язаний прийняти продукцію належної якості та сплатити вартість робіт та послуг за обробку сировини.

«Аптів Технолоджі Сервісес енд Солюшнс С.Р.Л.» є власником певних технічних ноу-хау, процесів знань торгових назв та торгових знаків по відношенню до частин, матеріалів та обладнання у зв'язку із складанням електрокомплектів для автотранспорту – джгутів.

Договір із замовником містить наступне:

- 1) схеми складання джгутів, які додаються у доповненні до договору;
- 2) назви та коди матеріалів та продукції, які вказані відповідно до Української класифікації імпорту-експорту та наведені у специфікації продукції та матеріалів, що також подаються у вигляді доповнення до договору;
- 3) вартість послуг за складання однієї одиниці продукції визначається в окремому доповненні до договору на підставі застосованої ставки нормо-години (вартість за годину);
- 4) умови договору передбачають визначення ставки нормо-годин підрядника та процедуру її погодження;
- 5) прогноз обсягу замовлення на наступний календарний рік складається не пізніше ніж до кінця жовтня поточного календарного року;
- 6) «Аптів Технолоджі Сервісес енд Солюшнс С.Р.Л.» власним коштом забезпечує матеріали та сировину;
- 7) матеріали та майно «Аптів Технолоджі Сервісес енд Солюшнс С.Р.Л.» доставляють на умовах DAT- місце виробництва підрядника;

8) замовник «Аптів Технолоджи Сервісес енд Солюшнс С.Р.Л.» визначає припустимий рівень брухту, який передають переробнику безоплатно шляхом його розмитнення та з подальшою утилізацією;

9) підрядник щоквартально здійснює інвентаризацію сировини та матеріалів згідно погодженого графіка;

10) вивезення готової продукції здійснюється на умовах FCA відповідно до Інкотермс 2010, тобто підрядник відповідає за підготовку продукції до відправлення, у тому числі за надання усієї супровідної та митної документації;

11) строки повернення залишку матеріалу й основних відходів (за замовчуванням вважають, що відходи належать замовнику).

Особливістю укладання договору на підрядне виробництво є те, що при переробці давальницької сировини не виконуються умови зарахування готової продукції до продукції власного виробництва. Адже повний технологічний цикл виробництва передбачає необхідність наявності сукупності приміщень, технологічного та іншого обладнання, відповідних технологічних процесів, що забезпечують переробку сировини в продукцію, готову для реалізації кінцевому споживачу, а також лабораторій (власних або залучених на договірних засадах у випадках, передбачених цим Законом), акредитованих відповідно до законодавства.

Надходження давальницької сировини на переробку від замовника оформлюють на підставі дозволу та оформлення вантажної митної декларації (ВМД). Давальницьку сировину, отриману від нерезидента для переробки на території України, ввозять у митному режимі переробки на митній території України.

Поміщення товарів у митний режим переробки на митній території здійснюється з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами. Заходи гарантування додержання митного режиму переробки на митній території застосовуються до товарів, визначених Кабінетом Міністрів України.

У процесі переробки іноземних товарів не допускається використання українських товарів (крім палива та енергії), на які законом встановлено вивізне мито. Обмеження або заборони щодо ввезення окремих видів товарів на митну територію України з метою переробки встановлюються законом.

Поміщення товарів у митний режим переробки на митній території допускається з письмового дозволу органу доходів і зборів за заявою власника цих товарів або уповноваженої ним особи.

Разом із заявою власник товарів або уповноважена ним особа подає органу доходів і зборів такі документи:

1) зовнішньоекономічні договори або документи, що їх замінюють, на підставі яких здійснюватиметься переробка товарів, і які повинні містити, зокрема, відомості про обов'язковий обсяг виходу продуктів переробки, конкретний обсяг робіт і строк їх виконання. Якщо зовнішньоекономічний договір або документ, що його замінює, не містить зазначених відомостей, такі відомості подаються окремим документом;

2) технологічні схеми переробки (крім випадків ввезення товарів з метою ремонту, у тому числі модернізації, відновлення та регулювання), в яких повинні бути зазначені відомості про всі етапи переробки та процесу перетворення товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території, на продукти переробки, кількісні показники товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території, та інших товарів, що витрачаються підприємством на здійснення операцій з переробки, з обґрунтуванням виробничих втрат товарів на кожному етапі, а також відомості про найменування та кількість відходів переробки;

3) договори на переробку товарів з іншими підприємствами, якщо окремі операції (або повний цикл) з переробки товарів здійснюватимуться такими іншими підприємствами;

4) інші документи за бажанням власника товарів або уповноваженої ним особи – висновки державних органів, експертних установ, організацій, державні

стандарти й стандарти підприємства, технічні умови, описи чи креслення зразків, відповідно до яких здійснюватиметься переробка, тощо.

Дозвіл на переробку товарів на митній території України видається органом доходів і зборів підприємству безоплатно протягом п'яти робочих днів від дати реєстрації відповідної заяви. Якщо зовнішньоекономічний договір, на підставі якого здійснюватиметься переробка, передбачає ввезення товарів з метою переробки окремими партіями протягом певного періоду часу на однакових умовах, дозвіл видається на обсяг товарів і строк, визначені зовнішньоекономічним договором, але не більше ніж на один рік.

Дозвіл на переробку товарів на митній території України може бути змінено або відкликано органом доходів і зборів, якщо його видано на підставі недостовірних даних, що мали істотне значення для прийняття рішення про його видачу, або якщо підприємство, якому видано такий дозвіл, не дотримується положень Митного Кодексу та інших актів законодавства України з питань державної митної справи.

Строки переробки митники зазначають у дозволі окремо для кожного конкретного випадку. При цьому встановлений у Дозволі строк може бути продовжено, але загальний строк переробки не може перевищувати 365 днів. Продовження строку переробки відбувається на підставі письмової заяви підприємства, якому видано Дозвіл, і за наявності на те документально підтверджених причин.

Крім того, якщо зовнішньоекономічний договір, на підставі якого здійснюється переробка, передбачає ввезення товарів з метою переробки окремими партіями протягом певного періоду часу на однакових умовах, дозвіл видають на обсяг товарів і строк, визначені договором, але не більше ніж на один рік.

Поміщення товарів у митний режим переробки на митній території здійснюється з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами. Як наслідок, передбачено умовне повне звільнення від ввізного мита для товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території.

Митний режим переробки закінчується:

- реекспортом продуктів переробки;
- поміщенням їх в інший митний режим (наприклад, у митний режим імпорту).

Для вивезення (реекспорту) готової продукції, виготовленої підрядником з давальницької сировини іноземного замовника, за межі митної території України необхідно здійснити її митне оформлення.

Доля брухту, що утворилися в результаті переробки, залежить від того, чи складає він господарську цінність і які домовленості щодо нього прописано в договорі із замовником. Зокрема, можливими варіантами подальших дій із брухтом, який утворився є:

1. Брухт, який не має господарської цінності підлягає видаленню в Україні без оформлення митної декларації. Це пов'язано з тим, що нести витрати на вивезення таких відходів, як правило, немає змісту. Слід зазначити, що видалення має статися до закінчення строку переробки товарів. Види таких відходів та їх «плановий» обсяг зазначають у розділі 10 таблиці в межах додатку до заяви на отримання дозволу. Брухт перебуває під митним контролем до моменту подання митникам документів, що підтверджують їх видалення (договорів, актів приймання-передачі, актів видалення тощо).

2. Відходи, що мають господарську цінність можуть бути :

- вивезені з України в режимі реекспорту на адресу нерезидента-замовника (або на іншу зазначену замовником адресу);
- залишені в Україні (на що оформляється ввізна митна декларація), і підрядник використовує їх у власному виробництві або ж реалізує на сторону;
- нерезидент реалізує їх на території України третій особі через постійне представництво.

### **2.3. Шляхи покращення інвестиційної діяльності ТОВ «АУТОМОТІВ ЕЛЕКТРИК УКРАЇНА»**

Активізація зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства стоїть перед рядом організаційно-економічних викликів, включаючи: швидке оновлення виробничих фондів; впровадження нових технологій виробництва, зокрема автоматизації виробничих процесів; підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції з утриманням високої якості, яка відповідає стандартам та вимогам ЄС; підвищення наукоємності та зменшення матеріало- та енергоємності виробництва і так далі.

Враховуючи результати дослідження особливостей зовнішньоекономічної діяльності ТОВ "АЕУ", ключовим напрямком розвитку вважається розробка стратегії інформаційного забезпечення. У контексті євроінтеграції це передбачає визначення шляхів вдосконалення інформаційної підтримки управлінських рішень у сфері міжнародної економічної співпраці та вирішення завдань, пов'язаних з оцінкою поточного стану цієї системи. Ефективна стратегія на зовнішніх ринках вимагає комплексного інформаційного забезпечення, яке включає систему показників для оцінки умов ефективності діяльності на конкретному зовнішньому ринку.

Інформаційне забезпечення є ключовим компонентом автоматизованих інформаційних систем, забезпечуючи організацію та подання інформації, яка відповідає вимогам показників та умовам автоматизованих технологій. Розробка інформаційного забезпечення відбувається в тісному взаємодії з технологією автоматизованої обробки даних і програмним забезпеченням.

Інформаційна система – це взаємопов'язана система суб'єктів, об'єктів та відносин, що виникають під час виробництва, розподілу, обміну та споживання інформаційних ресурсів, ґрунтуючись на використанні конкретної технології. Впровадження цієї технології сприяє отриманню більш раціональних рішень управлінського характеру через використання математичних методів та інтелектуальних систем. Це призводить до автоматизації рутинних завдань та

звільнення працівників від них, забезпечуючи високу достовірність інформації. Крім того, це допомагає удосконалити структуру потоків інформації та системи документообігу на промисловому підприємстві. Підвищення ефективності інформаційних систем досягається за допомогою їхньої наскрізної побудови і сумісного використання, що дозволяє уникнути дублювання та гарантує повне використання інформації, установлює певні інтеграційні зв'язки та обмежує кількість показників, зменшуючи обсяг інформаційних потоків.

Використання інформаційних технологій для управління підприємством збільшує його конкурентоспроможність через підвищення керованості та адаптованості до змін ринкової кон'юнктури. Важливо відзначити, що на рівні підприємств необхідно створити внутрішні умови для управлінських рішень, спрямованих на оцінку і вибір оптимальної форми господарювання, обґрунтування ефективної виробничої структури та організації виробництва, що забезпечує баланс виробничих ресурсів. На досліджуваному підприємстві існує значна кількість показників для оцінки діяльності, переважно господарсько-економічних, які стосуються його внутрішнього та зовнішнього середовища. Вирішення складностей, пов'язаних із визначенням системних показників ефективності в умовах здійснення ЗЕД, є важливим завданням для керівництва підприємства.

Індикатори, які застосовуються для виконання поставленого завдання, повинні керуватися певними принципами. Їх формулювання можливе на основі підходів та правил розробки показників ефективності, які були запропоновані М. Хьюзлідом та Б. Беккером для оцінки різних видів діяльності. Узагальнення та адаптація їх до умов інформаційного забезпечення підготовки, прийняття та реалізації міжнародної економічної стратегії підприємства повинно дотримуватися конкретних принципів. Зокрема, індикатори оцінювання мають відповідати завданням стратегії ЗЕД підприємства, бути обґрунтованими і об'єктивно відображати зовнішньоекономічні взаємодії та результати, визначати ключові напрями та елементи системи інформаційної підтримки для цього виду діяльності та інші аспекти.

На основі принципів сучасної оцінки стратегії інформаційного забезпечення такого виду діяльності та враховуючи практичний досвід та результати роботи підприємства на європейському ринку, можна виділити конкретні емпіричні індикатори оцінки: ступінь використання даних з зовнішніх та внутрішніх інформаційних потоків при прийнятті рішень щодо ЗЕД; рівень компетенції менеджменту підприємства, що надає інформаційну підтримку для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності; ступінь використання сучасних інформаційних технологій і комунікаційних мереж, засобів, програмних продуктів тощо для активізації розвитку ЗЕД підприємства; ступінь інтегрованості інформаційної системи управління ЗЕД в загальну інформаційну систему управління та збуту підприємства; рівень забезпечення належної якості процесів виробництва, оброблення, зберігання та використання економічної інформації, необхідної для розробки стратегії та прийняття ефективних рішень в ЗЕД; ступінь забезпечення перманентності комерційної і управлінської інформації, що надається в розпорядження керівникам відповідно з місцем та роллю їх в ієрархії організації та управлінні ЗЕД підприємства. Використання такого підходу до оцінювання розвитку системи інформаційної підтримки ТОВ «АЕУ» та управління зовнішньоекономічною діяльністю досліджуваного підприємства сприятиме розв'язанню численних проблем, пов'язаних із виходом на зовнішній (європейський) ринок, підвищить конкурентоспроможність та якість товарів (послуг), сприятиме оптимізації системи збуту продукції, забезпечить значне зменшення витрат та ресурсів, а також допоможе знизити ступінь невизначеності та ризику в зовнішньому середовищі.



## Висновки до розділу 2

У рамках впровадження процесу інформаційного забезпечення одним з напрямків оптимізації інвестицій є удосконалення електронного документообігу. Електронний документообіг передбачає обмін структурованою і стандартизованою соціально-економічною та іншого роду інформацією між учасниками та партнерами бізнесу за допомогою сучасних інформаційних технологій та ресурсів інтерактивного середовища Інтернету. У процесі електронного обміну даними між суб'єктами ЗЕД ключовим фактором ефективної комунікації залишається використання єдиної методологічної і інформаційної бази для збору, обробки, аналізу та забезпечення достовірності, поширення та збереження інформації і документів.

Вважаємо, що основними принципами та завданнями електронного документообігу на досліджуваному підприємстві є: одноразова реєстрація документа, яка дозволяє однозначно ідентифікувати його у будь-якій підсистемі; можливість паралельного виконання операцій, що дозволяє скоротити час обігу документів і підвищити оперативність їх виконання; безперервність обігу документа, яка дозволяє ідентифікувати відповідального за його виконання в кожен момент часу життєвого циклу документа; єдина база документної інформації, що унеможливорює дублювання документів; ефективно організована система пошуку документів, що забезпечує пошук документів, володіючи мінімальною інформацією про них; розвинена система звітності при різних статусах і атрибутах документів, яка дозволяє контролювати їх рух по процесах документообігу і приймати управлінські рішення на підставі даних зі звітів.

На підставі вищесказаного можна зробити висновок, що визначені пропозиції сприятимуть: удосконаленню діловодства за допомогою оптимізації та стандартизації документообігу; забезпеченню надійного обліку і контролю за надходженням і витратами коштів на всіх рівнях управління; підвищенню ефективності обміну даними між окремими підрозділами; гарантуванню безпеки і цілісності даних на всіх етапах обробки інформації та інші аспекти.

## РОЗДІЛ 3

### ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

#### **3.1. Прогнозування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств**

Розробка управлінських рішень для регулювання інвестиційної діяльності підприємств, на якому знаходяться як на макрорівні, так і на рівні конкретних суб'єктів, вимагає, серед іншого, прогнозування обсягу фінансового потенціалу цієї діяльності. Це прогнозування, в свою чергу, пов'язане з оцінкою стратегічного фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

Проте, щодо стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання через власні (внутрішні) джерела коштів, величина цього потенціалу, як правило, повинна перевищувати фактичний обсяг.

Важливо відзначити, що скорочення обсягів оборотних активів суб'єкта підприємництва за рахунок підвищення їх оборотності може зобов'язувати цей суб'єкт здійснювати додаткові витрати або знижувати рівень цін на продукцію (товари, роботи й послуги), якщо, наприклад, таке зниження розглядається як інструмент для прискорення оборотності дебіторської заборгованості. В умовах такої ситуації може відбутися скорочення прибутку суб'єкта господарювання, що в свою чергу може негативно вплинути на фінансовий потенціал його інвестиційної діяльності, зокрема, в частині залучених коштів та джерел її фінансування.

З іншого боку, у випадку неефективної політики управління обіговими засобами, прибуток суб'єкта господарювання може зростати одночасно зі зменшенням обсягів певних видів його оборотних активів. Наприклад, це може статися через зниження витрат на утримання виробничих запасів, якщо у суб'єкта

підприємництва обсяг цих запасів був великий.

Щодо стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів, визначення його величини передбачає оцінку наявного потенціалу та прогнозування його змін на основі відповідних чинників.

Щодо прогнозованого зростання наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання через позичкові кошти за участю інших чинників та спільного впливу розглянутих факторів, оцінка цього зростання вимагає попереднього розрахунку загального стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності цього суб'єкта через позичкові кошти.

Тепер перейдемо до формулювання загального завдання щодо прогнозування розміру стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання. При цьому припустимо, що наявний фінансовий потенціал цієї діяльності вже оцінено, і виникає необхідність визначення можливостей його збільшення за рахунок ко

Нехай розглядаються дві множини інвестиційних проєктів для оцінки їх доцільності та можливості реалізації суб'єктом підприємництва: множина А, яка включає проєкти, відхилені при оцінці наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання. Кожен елемент цієї множини описується певними характеристиками, такими як прогнозний розподіл чистого грошового потоку та обсяги інвестицій у кожному році експлуатації проєкту. Множина також включає додаткові проєкти, які не були розглянуті при оцінці наявного потенціалу цієї діяльності, і їх необхідно розробити, визначивши основні характеристики, такі як прогнозний розподіл чистого грошового потоку та обсяги інвестицій у кожному році експлуатації проєкту.

Важливо відзначити, що існують два варіанти сум відповідних часток фінансування кожного проєкту в множині А та Б: сума цих трьох показників дорівнює одиниці, що вказує на доцільність реалізації інвестиційного проєкту, або сума цих трьох параметрів дорівнює нулю, що свідчить про недоцільність

реалізації проєкту. У випадку існування значної кількості проєктів, які можуть бути реалізовані суб'єктом підприємництва з урахуванням його стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, може статися так, що більшість проєктів характеризується рівністю одиниці однієї з трьох часток джерел фінансування, що означає доцільність реалізації проєкту лише за рахунок одного з трьох видів джерел коштів.

Враховуючи вищевикладене, завдання прогнозування стратегічного фінансового потенціалу суб'єкта підприємництва можна сформулювати наступним чином. Розглянемо множини А та Б інвестиційних проєктів, які визначаються обсягами необхідних інвестицій у їх започаткування, прогнозним розподілом чистого грошового потоку за роками експлуатації і іншими характеристиками. Ми також знаємо базові значення прогнозного прибутку, ринкової вартості власного капіталу, наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності та інших параметрів суб'єкта підприємницької діяльності. Задачі включають:

Розроблення науково обґрунтованих заходів для збільшення вільних грошових коштів суб'єкта та зростання його чистого грошового потоку. Можливо, потрібно розглянути зниження ставок кредитного відсотка та дисконту.

Визначення раціональних значень елементів векторів, щоб максимізувати приріст ринкової вартості частини власного капіталу суб'єкта, що залишається у власників після реалізації інвестиційної програми.

Умови включають невід'ємність, рівність суми трьох відповідних значень елементів векторів та значень елементів векторів або одиниці або нулю, неперевищення позичкового капіталу власного капіталу суб'єкта, обчисленого з використанням методу капіталізації прогнозного чистого прибутку, і неперевищення частки нових співвласників суб'єкта підприємництва відносно наперед встановленої величини.

Вирішення цієї задачі надає можливість одночасно оцінити прогнозну величину стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства.

Таким чином, підприємства з більш високим рівнем прибутковості в середньому мають більш високий стратегічний фінансовий потенціал їх інвестиційної діяльності. Цей висновок стосується всіх видів економічної діяльності, що вивчалися, і всіх аспектів фінансового потенціалу, включаючи стратегічний потенціал фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок власних (внутрішніх), позичкових та залучених джерел коштів.

Підвищення ринкової вартості є одним із пріоритетних напрямків формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Такий ріст веде до збільшення потенціалу використання позичкових та залучених грошових засобів для фінансування інвестиційних проєктів суб'єктів підприємництва. Отже, оцінка ринкової вартості суб'єкта бізнесу може служити інструментом прогнозування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності цього суб'єкта.

Зазначені підходи можуть бути успішно використані іншими суб'єктами малого підприємництва в Україні, з врахуванням специфіки їхньої економічної діяльності.

### **3.2. Удосконалення інституційного регулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств**

Відновлення економік країн світу та глобальні фінансові тенденції створюють передумови для зростання важливості інституційного регулювання бізнес-процесів, при цьому держава має забезпечувати конкурентні умови підприємництва. Україна, обличчям проблем, пов'язаних із формуванням та реалізацією фінансового потенціалу, стикається з деструктивними чинниками, особливо в контексті спрямування цього потенціалу на інвестиційні цілі.

Протягом років незалежності, урядом та адміністрацією була прийнята значна кількість нормативних документів, що мали на меті підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств. Більшість з цих заходів не

були успішно реалізовані, що призвело до спаду інноваційної активності в бізнес-секторі через недостатні інвестиції у високі технології та проривні рішення. Це вимагає активізації наукових досліджень у сфері акумуляції та реалізації фінансового потенціалу підприємств.

Щодо інституційних основ формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, вони включають як формальні, так і неформальні інститути. З серед формальних інститутів в Україні можна визначити: законодавство та нормативно-правову базу в цілому в цій галузі; регулюючі інституції, а саме органи державної влади та управління, які в різній мірі впливають на інвестиційні процеси та їх фінансове забезпечення, з урахуванням особливостей малого підприємництва.

Так, сукупність формальних інститутів, зокрема органи регулювання, включає Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, Міністерство інфраструктури України, Міністерство цифрової трансформації України та Офіс підтримки і супроводу інвестицій. У процесі створення та функціонування цих формальних інститутів, які діяли або діють в даний момент, були виявлені ряд проблем: неузгодженість і низький рівень нормативно-правової бази, що в певній мірі підточувало правовий фундамент системи та порушувало її цілісність, обмежуючи ефективність; формальний характер створення та функціонування інститутів регулювання через нечіткість їх функцій та завдань, що призводило до зниження ефективності; дисбаланси у використанні інструментів організації роботи та обмеженість повноважень органів регулювання; відсутність єдиної стратегічної візії напрямів вирішення проблем стимулювання формування фінансового потенціалу й інвестиційної активності малого бізнесу.

З неформальних інститутів, які відіграють ключову роль у реалізації фінансового потенціалу суб'єктів малого підприємництва в Україні, варто виокремити: рівень сприйняття та підтримки інновацій та інвестицій як основи розвитку підприємницьких ініціатив та рішення поточних проблем; цифрову культуру, психологію та інноваційне мислення; досвід та традиції організації

інвестиційної діяльності; можливості поширення інформації у суспільстві та рівень його інтегрованості в використанні інновацій; готовність до цифровізації продуктів і послуг, зокрема в період пандемії та необхідність забезпечення фінансуванням інвестиційних процесів на етапі постпандемічного відновлення за допомогою диверсифікації та нових можливостей цифрового фінансового простору.

Міністерство цифрової трансформації, незважаючи на те, що воно було створено всього два роки тому, успішно втілює та продовжує реалізовувати ініціативи, спрямовані на розвиток цифрових компетентностей та формування цифрової грамотності, яка стає важливою умовою для малого бізнесу в сучасних умовах. Таким чином, підходи до вдосконалення інституційних засад, особливо з урахуванням інтенсифікації регулюючого потенціалу неформальних інститутів, повинні включати наступні аспекти:

- сприяння формуванню переконань у суспільстві про необхідність будівництва інноваційної моделі розвитку в Україні, позитивного іміджу серед громадян та бізнесу, особливо у зв'язку з зовнішніми інвестиціями та іноземним капіталом, які можуть стати значущим джерелом формування фінансового потенціалу;
- інтеграція регіональних інноваційних потенціалів у єдину систему інновацій з урахуванням національної самобутності та чіткої визначеності пріоритетів розвитку;
- проведення заходів з популяризації наукової та винахідницької діяльності серед молоді, сприяння розвитку творчого мислення та позитивного ставлення до інвестицій;
- розповсюдження інформації в суспільстві про використання інновацій та останніх розробок;
- вдосконалення нормативно-правової бази для регламентації впливу на неформальні інститути, особливо в умовах цифрової економіки та суспільства;
- урахування впливу інноваційної та інвестиційної культури, інноваційного мислення громадян, цифрової грамотності та ділових навичок на успішність реалізації фінансового потенціалу малого бізнесу в напрямку інвестицій у

- пріоритетні сфери для конкретних компаній;
- адаптація культурних, психологічних та традиційних особливостей бізнесу для досягнення конкурентних переваг України при впровадженні Угоди про асоціацію з Європейським Союзом.

Водночас вважаємо за доцільне зосередити особливу увагу на аспектах цифровізації бізнесу та нових тенденціях формування фінансового потенціалу інвестування малих підприємств у умовах діджиталізованої економіки та суспільства. Це стосується як формальних (оскільки органи державної влади мають стимулювати цифровізаційні процеси та модернізувати нормативно-правову базу), так і неформальних інститутів (цифрова культура, нова бізнес-ментальність і інше, як було висвітлено раніше).

Цифрова економіка та діджиталізація фінансових послуг відкривають нові можливості для малого бізнесу у розширенні джерел формування фінансового потенціалу за допомогою онлайн-кредитування, краудфандингу, краудлендингу, краудінвестингу, здешевлення ресурсів, залучення інвесторів через стартапи тощо. Специфічно, стартапи від суб'єктів малого бізнесу можуть продемонструвати свій потенціал на різних платформах акселерації та інкубації, що було неможливо ще десятиліття тому.

Важливо враховувати, що для України ці тренди є відносно новими, і тому збільшується роль інституційної підтримки державою як у прямих, так і непрямих стимулах, а також у формуванні цифрової культури в країні. Тобто розглядання ролі формальних і неформальних інститутів повинно бути комплексним на рівні ухвалення нормативних актів, стратегій та концепцій на рівні всієї держави, а також в управлінні підприємствами, що є запорукою успіху бізнесу та розумінням сучасних тенденцій його розвитку.

Давайте розглянемо більш детально інститут інституційного регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, зосереджуючи увагу на законодавстві України та загальній нормативно-правовій базі, яка визначає основи законодавчого регулювання. Ці документи призначені для регламентації умов здійснення інвестиційної діяльності, визначення прав та обов'язків суб'єктів



малого бізнесу в сфері інвестування та інше.

Однією з ключових стратегічних метою нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств є створення сприятливих умов для активізації цієї діяльності та, в результаті, поліпшення фінансових результатів господарювання підприємств.

Аналізуючи питання нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств у контексті зростання їх інвестиційної активності, важливо визначити такі основні завдання: підвищення ефективності інвестиційної діяльності, тобто збільшення співвідношення між очікуваними результатами та обсягом інвестиційних витрат; зменшення ризикованості інвестиційної діяльності, або інакше кажучи, зменшення загрози невдачі чи неповного успіху інвестиційних проєктів підприємств; збільшення можливостей для здійснення інвестиційної діяльності підприємствами; покращення доступності фінансових ресурсів, необхідних для реалізації інвестиційних проєктів підприємств.

Отже, можна стверджувати, що існує взаємозв'язок між вищезазначеними завданнями нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств та досягненням високого рівня їх інвестиційної активності.

Відповідно до зазначених завдань нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства можна визначити основні напрями цього забезпечення. Наприклад, для вирішення завдання підвищення ефективності інвестиційної діяльності потрібні такі основні напрями нормативно-правового забезпечення: забезпечення адекватного рівня платоспроможного попиту на продукцію (товари, роботи та послуги), що виробляється та реалізується підприємствами; підтримка достатньо низького рівня цін на виробничі та фінансові ресурси, які використовуються підприємством у процесі його діяльності; забезпечення низького рівня податкового навантаження на діяльність підприємства.

Важливим елементом для підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання є також встановлення податкових пільг для тієї частини прибутку, яка реінвестується у розвиток виробництва. Зокрема, доцільно

враховувати як витрати (тобто не оподатковувати податком на прибуток) витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших поліпшень основних засобів у розмірі, який не перевищує 10% сукупної балансової вартості основних засобів суб'єктів господарювання на початок звітного року.

На поточному етапі економічного розвитку України важливим напрямком стимулювання інвестиційної активності підприємств є державна фінансова підтримка для тих, які мають намір впроваджувати передові технологічні зміни, зокрема, спрямовані на енергозбереження. Щодо форми цієї фінансової допомоги, вона може бути реалізована через часткову або повну компенсацію взятої підприємством позики для фінансування проєкту енергозбереження та відшкодування відсотків за користування цією позикою.

Конкретний порядок отримання компенсацій від держави за кредитами, використаними для енергозберігаючих проєктів, може бути наступним: обрання видів енергоресурсів, на які буде поширюватися компенсація держави; визначення граничної (мінімально прийнятної) ефективності енергозберігаючого проєкту, що може бути підставою для компенсаційних виплат; оцінка очікуваної ефективності впровадження конкретного енергозберігаючого проєкту; аналіз економічної доцільності отримання кредиту з погляду суб'єкта господарювання та його остаточне рішення щодо отримання кредиту.

Одночасно, для поліпшення нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності важливо розробити прозорі процедури державної підтримки екологічно і соціально значущих інвестиційних проєктів. Це особливо стосується тих, які спрямовані на підвищення енергоефективності та створення нових робочих місць, відповідаючи світовим трендам.

### **3.3. Пріоритети формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств**

Під час формування інвестиційних ресурсів підприємства важливо спрямовувати зусилля на удосконалення його інвестиційної діяльності. Існує

численні напрями для покращення цієї діяльності, які можна узагальнити у три групи: визначення пріоритетних та найбільш ефективних напрямків інвестування, вибір оптимальних варіантів реалізації інвестиційних заходів та вибір стратегії фінансування інвестиційної діяльності підприємства.

Основні принципи розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства включають: розгляд суб'єкта підприємництва як відкритої системи, здатної до самоорганізації, що взаємодіє з зовнішнім середовищем; урахування обраної стратегії операційної діяльності підприємства, особливостей обсягів і структури цієї діяльності; переважна орієнтація на підприємницький стиль управління; визначення основних сфер стратегічного економічного розвитку; забезпечення гнучкості стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; формування альтернативних стратегічних виборів; своєчасне використання результатів технічного прогресу в діяльності підприємства; врахування фактору ризику при ухваленні стратегічних рішень; забезпечення відповідною організаційною структурою і культурою розробленої стратегії підприємства.

Важливою є послідовність при розробленні та впровадженні стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, що включає такі етапи: визначення мети, цілей та місії суб'єкта господарювання; аналіз господарської діяльності та фінансового стану підприємства; збір вихідних даних для оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; оцінювання рівня економічного розвитку суб'єкта; обґрунтування стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; впровадження заходів для реалізації розробленої стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; моніторинг реалізації стратегії та оцінка необхідності коригування; оцінювання фінансово-економічних результатів та урахування виявлених недоліків при розробленні наступної стратегії або зміні існуючої.

В умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки, з супроводжуючою інвестиційну кризу та структурні диспропорції, потрібна

державна підтримка інвестиційних процесів для стимулювання підприємництва та подолання кризових явищ в економіці.

Інвестиційна криза в Україні пов'язана з неефективним вирішенням проблем прямих державних інвестицій, раціонального використання бюджетних коштів, розвитку інфраструктури інвестування та впровадження системи стимулювання інвестиційної діяльності. Недостатність обсягів інвестицій в Україні також пов'язана із неефективністю минулої інвестиційної політики, фінансово-економічною кризою, нераціональністю бюджетних витрат та відсутністю системи участі держави в інвестиційних процесах.

Під час проведення реструктуризації економіки в умовах обмежених фінансових ресурсів та низької інвестиційної активності суб'єктів господарювання та населення пріоритетними напрямками державного інвестування можна визначити ті, що сприяють швидкій окупності вкладень і одночасно створюють потреби у розвитку суміжних виробництв, таких як виготовлення будматеріалів, технологічного обладнання, металоконструкцій тощо. Державі слід фокусувати обмежені фінансові ресурси в галузях, які виробляють кінцеву продукцію, мають високий експортний потенціал, обертають капітал швидко і мають стабільні бюджетні надходження. Такими галузями є легка та харчова промисловість, житлове будівництво, військово-промисловий комплекс, літакобудування, сільськогосподарське машинобудування, а також об'єкти соціальної та виробничої інфраструктури.

Важливо відзначити, що Бюджетний кодекс України передбачає можливість прямих державних інвестицій, розуміючи їх як участь держави або місцевих органів у пайових капіталах суб'єктів господарювання, які отримують ці інвестиції. Бюджетні інвестиції визначаються для особливо прибуткових проєктів та тих, що є важливими для держави або місцевої влади.

Додатково, для поживлення інвестиційних процесів у деяких галузях економіки може бути корисним організаційне поєднання державних та приватних інвестицій з метою створення високоефективних виробництв. Важливо також надавати різні види пільгових державних кредитів та гарантій для реалізації

інвестиційних проєктів, що сприятиме структурній реформі та підвищенню експортного потенціалу економіки. Однак для успішного впровадження цих заходів необхідне належне нормативно-правове регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств.

У наш час для підвищення ефективності використання бюджетних коштів необхідно вдосконалити нормативне забезпечення проведення організаційних заходів. Це включає оцінку виконання раніше прийнятих державних програм, припинення реалізації програм, які втратили актуальність або не мають достатнього фінансування, визначення переліку пріоритетних напрямків інвестування, встановлення обсягів державних гарантій для окремих інвестиційних проєктів та визначення напрямів прямих державних інвестицій.

Важливо зауважити, що в Україні на сьогодні відсутня чітка організаційна система контролю за витрачанням державних інвестиційних коштів. Механізм використання цих коштів є непрозорим та складним організаційно, що не сприяє ефективному відбору найбільш ефективних проєктів. Також відсутня система відповідальності за ухвалені рішення.

Крім того, не створені належні інституційні засади для розвитку фондового ринку в Україні як інструменту накопичення інвестиційних капіталів. Для ефективної роботи цього ринку необхідно вжити заходів, таких як установлення єдиних правил для всіх його учасників, забезпечення належної інформації для інвесторів та активізація розвитку інфраструктури фондового ринку.

Надто, для стабілізації ситуації на вітчизняних інвестиційних ринках необхідно зменшити політичні ризики. З цією метою держава повинна: гарантувати інвесторам повернення вкладень; забезпечити конвертацію та повернення отримуваних інвесторами доходів; установити стабільний рівень митних зборів; уникати анулювання ліцензій та інших негативних заходів.

Важливим аспектом для підвищення ефективності інституційного регулювання інвестиційної діяльності в Україні є урахування передового вітчизняного досвіду. Важливо розуміти, що в умовах України існує спотворене бізнес-середовище, де великі підприємства переважають за рівнем рентабельності,

обсягами виробництва та виручкою. Це відзначається відмінною динамікою від ситуації за кордоном, де малий бізнес виступає каталізатором прогресу в національних економіках. У розвинених країнах, зокрема в Євросоні, вирішальну роль у стимулюванні інновацій грають суб'єкти малого бізнесу, частка яких досягає приблизно 70%. На відміну від цього, в постсоціалістичних країнах, таких як Болгарія та Польща, цей показник становить 55-60%. Водночас, в Естонії і Литві, де останні двадцять років активно впроваджуються інновації, роль малих інноваційних підприємств практично аналогічна тій у країнах Євросоні, таких як Німеччина чи Велика Британія (остання стала нечленом ЄС з 2021 року).

З цим можна стверджувати, що в Україні необхідно активно працювати над стимулюванням реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств, використовуючи іноземний досвід на основі чітких принципів. Важливо аргументувати необхідність використання аспектів досвіду, уникаючи його простого копіювання та нерозумного застосування. Прогнозування перспектив адаптації цих досягнень в Україні має бути обґрунтованим з практичної точки зору. При цьому важливо враховувати роль формальних і неформальних інститутів, особливо законодавчої бази, а також ділової культури серед підприємців. Геополітична близькість та структурна схожість економік України з країнами, де вже успішно впроваджений інноваційний досвід, є важливим принципом використання іноземного досвіду. У цьому контексті актуальним може бути досвід успішних країн колишнього Радянського Союзу та країн Європейського Союзу.

Підкреслюємо, що фінансовий потенціал інвестиційної діяльності визначає лише можливість для здійснення інвестицій, проте це ще не є гарантією їх обов'язкової реалізації. Фактично це залежить від рівня та ефективності використання цього потенціалу для досягнення відповідних цілей. Таким чином, можливою є ситуація, коли існує значний потенціал, проте з ряду обмежуючих факторів він не використовується для задоволення інвестиційних потреб.

### Висновки до розділу 3

В результаті аналізу третього розділу дослідження були сформульовані висновки та рекомендації. Оцінка стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств, які представляють різні види економічної діяльності, була проведена на основі показників діяльності, фінансової звітності та результатів опитувань власників і менеджерів.

Результати аналізу вказують на суттєві відмінності у величині стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності серед досліджуваних підприємств, які були розглянуті за рівнем прибутковості сукупного капіталу. Зафіксовано, що зі зростанням прибутковості збільшується передбачуваний потенціал.

Таким чином, підприємства з вищим рівнем прибутковості в середньому володіють більшим стратегічним фінансовим потенціалом для інвестиційної діяльності. Цей висновок стосується усіх видів економічної діяльності і всіх форм фінансового потенціалу, включаючи власні (внутрішні), позикові та залучені джерела коштів.

Досліджено, що співвідношення між стратегічним та наявним фінансовим потенціалом інвестиційної діяльності для всіх груп досліджених суб'єктів перевищує одиницю. Це свідчить про наявність резервів для збільшення фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності. Зауважено, що при зростанні рівня прибутковості суб'єктів малого бізнесу спостерігається тенденція до зменшення цього співвідношення. Це пояснюється тим, що у малих підприємств з низькою прибутковістю фінансовий потенціал інвестиційної діяльності є обмеженим, і навіть невеликі зміни можуть призводити до суттєвих відносних змін цього потенціалу.

Було аргументовано, що стратегія державної підтримки інвестиційних процесів повинна включати систему організаційних заходів та відповідне нормативно-правове забезпечення. Було підтверджено, що інституційно-правове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств повинно сприяти збільшенню

обсягів їх інноваційної діяльності, виявлено підвищену гнучкість та адаптованість з великим інноваційним потенціалом.

Запропоновано шляхи удосконалення інституційно-правового регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств на основі реалізації концепції стимулювання формування фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності в Україні. Також висунуті пропозиції надавати підприємствам податкові пільги для підтримки реінвестування їхнього прибутку. Важливим є також розроблення прозорих процедур державної підтримки екологічно та соціально значущих інвестиційних проєктів, зокрема тих, які спрямовані на підвищення енергоефективності та створення нових робочих місць.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У даній роботі були розроблені теоретико-методологічні підходи до формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в умовах постковідного відновлення та військового стану в Україні. Проведене дослідження призвело до таких висновків і обґрунтувань рекомендацій.

Було визначено сутність понять потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання та фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств на основі аналізу концептуальних засад проведення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, що дозволило встановити взаємозв'язок фінансового потенціалу підприємства з його здатністю ефективно мобілізувати фінансові ресурси для забезпечення свого функціонування.

Також були обґрунтовані концептуальні основи стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств, з урахуванням необхідності моделювання його параметрів, таких як наявний фінансовий потенціал та очікуване зростання, яке можна досягти шляхом підвищення рівня компетентності менеджменту та оптимізації інформаційного забезпечення у формуванні фінансового потенціалу підприємства. Цей підхід, порівняно з існуючими, дозволяє інтегрувати традиційні методи та враховувати нові реалії функціонування підприємств у контексті цифрової трансформації бізнес-процесів, і може бути корисним при складанні фінансових планів для власників та менеджерів.

Проведено групування видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства за різними ознаками, такими як етапи інвестиційного процесу, ступінь реалізації, наявність необхідних ресурсів для формування потенціалу, кількість індикаторів оцінювання, форма представлення результатів та спосіб обчислення показників.

Визначено, що керування формуванням фінансового потенціалу

інвестиційної діяльності підприємств є цілеспрямованим, коли враховують відповідні теоретичні основи та актуальні підходи в контексті цифрової трансформації бізнес-процесів в Україні. Відтак, аргументовано доцільність використання у цій роботі визначення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств, що визначає його як сукупність орієнтирів, принципів та правил, що реалізуються у програмі відповідних організаційно-економічних, технічних та інших заходів. Це дозволяє здійснювати перехід від наявного до стратегічного рівня фінансового потенціалу.

Проведено аналіз закономірностей інвестиційної діяльності підприємств, при цьому обґрунтовано необхідність проведення цього аналізу на основі ефективних та адекватних моделей. Доведено, що для цілей даного аналізу доцільно використовувати розроблену модель інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, яка враховує принципи успішності цієї діяльності та її основні параметри на кожному етапі. Застосування цієї моделі дозволяє підвищити обґрунтованість інвестиційних проєктів суб'єктів малого бізнесу та балансувати джерела їх фінансування.

Також запропоновано науково-методичні підходи до оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства, в яких цей потенціал визначається обсягами фінансових ресурсів, доступних для інвестиційної діяльності. Ці підходи можуть бути корисні для менеджменту підприємств при розробці фінансово-інвестиційних стратегій. Одночасно наголошено на необхідності зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, що напряду пов'язано із ефективністю використання фінансового потенціалу для інвестиційних цілей.

Визначено пріоритети в застосуванні кредитних інструментів для регулювання процесів формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Головна мета цих пріоритетів полягає в оцінці впливу рівня кредитних ставок на ефективність інвестиційних проєктів у контексті їх загальної доцільності для суб'єктів

господарювання. При цьому враховується специфіка підприємства за видами економічної діяльності, прибутковістю та іншими параметрами.

Додатково розглянуті та удосконалені науково-методичні підходи до прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Ці підходи включають визначення очікуваного приросту наявного фінансового потенціалу з урахуванням обмежень, таких як величина позикового капіталу в порівнянні з власним капіталом підприємства, розрахована за методом капіталізації прогнозного чистого прибутку.

Також вдосконалено концепцію стимулювання формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Ця концепція передбачає обґрунтування надання податкових пільг та встановлення ефективних параметрів державних програм пільгового кредитування. Особливий акцент робиться на необхідності спрямованого заходу стимулювання інвестиційних проєктів, спрямованих на зменшення споживання енергетичних ресурсів та створення нових робочих місць.