

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ФАКУЛЬТЕТ ТРАНСПОРТУ, МЕНЕДЖМЕНТУ І ЛОГІСТИКИ**  
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Оксана КИРИЛЕНКО

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2023

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

**ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ**  
**“БАКАЛАВР”**

**Тема:** Планування інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням світового досвіду

**Виконав:** Хамраєв Шухрат Суннатіллайович

**Керівник:** д.е.н., професор Марченко Валентина Миколаївна

**Нормоконтролер з ЄСКД (ЄСПД):** \_\_\_\_\_ (Валентина МАРЧЕНКО)

\_\_\_\_\_ (Станіслав СЕРЬОГІН)

Київ 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет транспорту, менеджменту і логістики  
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств  
Освітній ступень Бакалавр  
Спеціальність 073 «Менеджмент»  
Освітньо-професійна програма: «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри

Кириленко О.М.

" \_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2022

### **ЗАВДАННЯ**

**на виконання кваліфікаційної роботи бакалавра**

**ХАМРАЄВ Шухрат Суннатіллайович**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи): **Планування інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням світового досвіду**

затверджена наказом ректора від «12» грудня 2022, № 2339/ст

2. Термін виконання проекту (роботи): з «05» грудня 2022 до «28» лютого 2023

3. Вихідні данні до проекту (роботи): **Бухгалтерська звітність ТОВ «Гараж Мобайл Груп»: баланс форма форма №1, звіт про фінансові результати форма № 2, статут підприємства ТОВ «Гараж Мобайл Груп», літературні джерела**

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробці):  
**Необхідно: розкрити економічну сутність, мету та зміст інвестиційного планування; дослідити методи планування інвестиційної діяльності підприємства; вивчити систему економічних показників оцінки політики планування інвестиційної діяльності; здійснити оцінку фінансових показників діяльності; провести економічний аналіз показників господарської діяльності; здійснити аналіз планування інвестиційної діяльності; провести оптимізацію джерел формування та структури використання інвестиційних ресурсів; розробити маркетингове планування інвестиційної діяльності у короткостроковому періоді; запровадити методи удосконалення планування інвестиційної діяльності у плановому періоді.**

Перелік обов'язкового графічного матеріалу:

**Теоретичний розділ: табл.-4, рис.-8, формули- 8**

**Аналітико-дослідницький розділ: табл.-15, рис.-4**

**Проектно-рекомендаційний розділ: табл.-14, рис.-2, формули-8**

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ в/п	Етапи виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів	Примітка
1	Збір необхідної інформації за темою кваліфікаційної роботи	05.12-10.12.22	виконано
2	Проведення аналізу бухгалтерської та статистичної звітності ТОВ «Гараж Мобайл Груп»	10.12-20.12.22	виконано
3	Оформлення списку літературних джерел, використаних під час дослідження	21.12-25.12.22	виконано
4	Підготовка та оформлення аналітичного розділу дипломної роботи	26.12-30.12.22	виконано
5	Підготовка та оформлення теоретичного розділу	31.12.22-09.01.23	виконано
6	Шляхи вдосконалення планування інвестиційної діяльності з урахуванням світового досвіду	10.01-19.01.23	виконано
7	Оформлення рекомендаційного розділу кваліфікаційної роботи	20.01-31.01.23	виконано
8	Остаточне оформлення кваліфікаційної роботи (зміст, вступ, висновки, додатки тощо)	01.02-04.02.23	виконано
9	Підготовка доповіді та презентації	05.02-09.02.23	виконано
10	Підписання необхідних документів у встановленому порядку, підготовка до захисту кваліфікаційної роботи та попередній захист кваліфікаційної роботи на випусковій кафедрі	10.02-28.02.23	виконано

Студент \_\_\_\_\_ (Шухрат ХАМРАЄВ)

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_ (Валентина МАРЧЕНКО)

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ**

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;  
ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність.

## АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна бакалаврська робота на тему «Планування інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням світового досвіду».

Метою дипломної роботи є вивчення теоретичних і практичних засад формування системи планування інвестиційної діяльності підприємства та обґрунтування шляхів удосконалення інвестиційної діяльності.

Об'єктом дослідження є процес планування інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням світового досвіду.

Предметом дослідження є теоретичні і практичні аспекти планування інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням світового досвіду.

У процесі виконання кваліфікаційної роботи освітньо-кваліфікаційного рівня «Бакалавр» для здійснення досліджень у роботі застосовано цілу низку спеціальних методів, які дають змогу отримати кількісну оцінку окремих аспектів економічної діяльності підприємства: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; метод фінансових коефіцієнтів (відносних показників); порівняльний аналіз; факторний аналіз.

В даній роботі запропоновані та обґрунтовані шляхи вдосконалення планування інвестиційної діяльності з урахуванням світового досвіду, які можуть бути використані на практиці різними підприємствами.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна діяльність, планування, інвестиційне планування, маркетингове планування, планування інвестиційної діяльності.

## ABSTRACT

Qualifying bachelor's thesis on the topic "Planning of investment activities of the enterprise taking into account world experience".

The aim of the thesis is to study the theoretical and practical foundations of the formation of the investment activity planning system of the enterprise and to substantiate the ways of improving the investment activity.

The object of the research is the process of planning the investment activity of the enterprise taking into account world experience.

The subject of the study is the theoretical and practical aspects of planning the enterprise's investment activity, taking into account world experience.

In the course of the qualification work of the educational and qualification level "Bachelor", a number of special methods are used for conducting research in the work, which make it possible to obtain a quantitative assessment of certain aspects of the economic activity of the enterprise: horizontal analysis; vertical analysis; trend analysis; the method of financial ratios (relative indicators); comparative analysis; factor analysis.

This paper proposes and substantiates ways of improving the planning of investment activities, taking into account world experience, which can be used in practice by various enterprises.

**Keywords:** investment, investment activity, planning, investment planning, marketing planning, investment activity planning.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ .....	9
1.1. Економічна сутність, мета та зміст інвестиційного планування .....	9
1.2. Методи планування інвестиційної діяльності підприємства.....	17
1.3. Система економічних показників оцінки політики планування інвестиційної діяльності .....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ	
<b>ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.</b>	
2.1 Аналіз показників господарської діяльності підприємства.....	33
2.2. Оцінка фінансових показників діяльності.....	42
2.3 Аналіз планування інвестиційної діяльності.....	
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	56
3.1. Оптимізація джерел формування та структури використання інвестиційних ресурсів .....	56
3.2 Маркетингове планування інвестиційної діяльності у короткостроковому періоді .....	69
3.3. Впровадження методу удосконалення планування інвестиційної діяльності у плановому періоді.....	80
ВИСНОВКИ.....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	109
ДОДАТКИ.....	115

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження** зумовлена в умовах дефіциту фінансових ресурсів зростаючою потребою господарюючих суб'єктів в Україні підвищити рівень фінансового забезпечення та ефективного розподілення коштів. В разі наявності вільних коштів важливо раціонально обрати серед багатьох альтернатив оптимальну для інвестиційного розвитку. Обраний напрям вкладання коштів має відповідати стратегічним і тактичним цілям, інвестиційній стратегії розвитку підприємства. В умовах нестабільності зовнішнього середовища, невизначеності бізнес-ситуації ефективність підприємства багато в чому залежить від стану внутрішнього планування. Підприємство в процесі своєї господарської діяльності стикається з багатьма контрагентами, і щоб зайняти своє місце на ринку і успішно функціонувати, воно має враховувати фактори, які впливають на його діяльність, а це, в свою чергу, вимагає планування і прогнозування власних кроків. Чим вище рівень невизначеності, який є наслідком нестабільності, тим більшого значення набуває планування. Саме процес планування об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою діяльності та надає всім процесам одно спрямованість.

Успішність виконання функцій компанії та досягнення стратегічної переваги в конкурентних умовах значною мірою залежать від ефективності її інноваційної діяльності. Далі, ефективність інноваційної діяльності фірми залежить, перш за все, від наявності необхідних внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій, потенціалу їх швидкої мобілізації та підтримки інноваційного розвитку, що визначається зацікавленістю інвесторів у.

Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств залежить від певних особливостей інвестування, таких як тривалий термін окупності впровадження інновації, підвищений ризик впровадження та нерівномірність доходів від інвестицій. Врахування цих характеристик та зміна умов роботи підприємства визначає важливість подальшого



удосконалення принципів, форм і методів, а також пошуку джерел інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства. Тому потрібне формування нового наукового підходу до підтримки інвестування інноваційної діяльності та розробки практичної основи його реалізації, визначення актуальності тем досліджень та їх практичного значення.

**Метою дипломної роботи є** вивчення теоретичних і практичних засад формування системи планування інвестиційної діяльності підприємства та обґрунтування шляхів удосконалення інвестиційної діяльності.

Відповідно до мети, необхідно вирішити наступні **завдання:**

- розкрити економічну сутність, мету та зміст інвестиційного планування;
- дослідити методи планування інвестиційної діяльності підприємства;
- вивчити систему економічних показників оцінки політики планування інвестиційної діяльності;
- здійснити оцінку фінансових показників діяльності;
- провести економічний аналіз показників господарської діяльності;
- здійснити аналіз планування інвестиційної діяльності;
- провести оптимізацію джерел формування та структури використання інвестиційних ресурсів;
- розробити маркетингове планування інвестиційної діяльності у короткостроковому періоді;
- запровадити методи удосконалення планування інвестиційної діяльності у плановому періоді.

**Об'єктом дослідження є** процес планування інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням світового досвіду.

**Предметом дослідження дипломної роботи є** теоретичні і практичні аспекти планування інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням світового досвіду.

**Методи дослідження.** В роботі були використані горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; метод фінансових

коефіцієнтів (відносних показників); порівняльний аналіз; факторний аналіз.

**Інформаційну базу дослідження** становлять праці вітчизняних та зарубіжних фахівців в галузі інвестиційного менеджменту та фінансового аналізу, а також з питань управління проектами, законодавчі та нормативно-правові акти, фінансова звітність.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

### 1.1. Економічна сутність, мета та зміст інвестиційного планування

Розгляд цього питання слід розпочати з визначення сутності інвестицій та інвестиційної діяльності. Інвестиції та інвестиційна діяльність завжди знаходяться в центрі вивчення тенденцій розвитку фінансового менеджменту. Питання інвестицій є дуже актуальним у сучасній економіці, оскільки кожен бізнес створюється і розвивається на основі фінансування та інвестицій, а інвестиційна діяльність визначає умови економічного розвитку бізнесу.

Різноманітність визначень терміна «інвестиції» у вітчизняній та зарубіжній літературі багато в чому пояснюється широтою ознак, характерних для сутності цієї відносно складної економічної категорії. Категорія «інвестиції» (від латинського слова «invest» — вкладати) означає в сучасній економічній теорії процес інвестування капіталу з метою його подальшого примноження. Аналіз тлумачення терміна «інвестиції» подано в табл. 1.1. Порівняльний аналіз трактування терміна «інвестиції» в зарубіжній економічній літературі показує, що в різних школах економіки та різних течіях економічної думки визначення терміна «інвестиції» породжує загальну суттєву ознаку – зв'язок між інвестиціями та прийняттям. . дохід як цільова стратегічна мета інвесторів.

У найзагальнішому вигляді інвестиція — це вкладення капіталу, яке має мету в майбутньому. Такий підхід до визначення терміну «інвестиції» домінує в європейській та американській методології. Різним є і підхід до визначення інвестицій, зумовлених подорожчанням цінних паперів, як механізму зростання реального капіталу в країнах з розвинутою ринковою економікою. Вони включають фінансові інвестиції в цінні папери до своєї інвестиційної структури.

## Аналіз тлумачень поняття «інвестиції»

Автор, джерело	Тлумачення
В. Я. Шевчук та П. С. Рогожин [69]	Інвестиції мають фінансове та економічне визначення. За фінансовим визначенням, інвестиції – це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність із метою отримання доходу. За економічним визначенням, інвестиції – це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також не пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни в товарно-матеріальних засадах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал.
Т. Дорошенко [14]	Інвестиції – це всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу).
Н. О. Татаренко та А. М. Поручник [57]	Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення певних соціальних ефектів. У першому випадку інвестиції розглядаються як засіб збільшення капіталу, у другому – як засіб надання соціальних послуг, які у кінцевому рахунку сприятимуть соціально-економічному розвитку суспільства.
А.В. Нікітіна [39]	Довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою одержання певного доходу (прибутку).
В.П. Савчук [Ошибка! Источник ссылки не найден.]	Під інвестиціями слід розуміти тільки ті вкладення, метою яких є отримання прибутку (доходу). І саме за цією метою потрібно відрізнити інвестиції від інших вкладень коштів.
О.М. Ястремська [71]	Укладення капіталу в тій чи іншій формі в ту чи іншу справу задля наступного його збільшення або збереження.

Загалом інвестиції плануються як процес, у якому ресурси перетворюються за рахунок інвестора, створюючи прибуток (вплив).

Рослини класифікують за певними властивостями (табл. 1.2).

**Класифікація інвестицій за різними критеріями [Ошибка! Источник ссылки не найден., 3]**

Критерій	Характеристика
1	2
За об'єктами вкладень	Фінансові інвестиції – це такі, які передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів.
	Корпоративні права – це право власності на статутний фонд (капітал) юридичної особи або його частку (пай), включаючи права на управління, отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи, а також активів у разі її ліквідації відповідно до чинного законодавства, незалежно від того, чи створена така юридична особа у формі господарського товариства, підприємства, заснованого на власності однієї юридичної або фізичної особи, або в інших організаційно-правових формах. Дериватив – це стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому.
	Капітальні інвестиції – це такі, які передбачають придбання будинків, споруд, машин та інших об'єктів основних засобів і нематеріальних активів, які підлягають амортизації.
	Реінвестиції – це такі, які передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій.
За характером участі	Прямі інвестиції – це такі, що передбачають внесення коштів або майна до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою.
	Портфельні інвестиції – операції, які передбачають придбання цінних паперів, їх похідних та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку (до одного року) та довгострокові (більше одного року) інвестиції.
За формою власності ресурсів	Приватні інвестиції здійснюються громадянами, недержавними підприємствами, організаціями та установами, спілками і товариствами, громадськими і релігійними організаціями, заснованими на приватній власності
	Державні інвестиції здійснюють органи влади й управління України, місцевих рад народних депутатів за рахунок коштів бюджетів і позабюджетних фондів, а також державні підприємства за рахунок власних і позикових коштів.
	Іноземні інвестиції здійснюють іноземні держави, юридичні особи та громадяни.
	Спільні інвестиції здійснюють громадяни і юридичні особи.
За регіональною ознакою	При внутрішніх інвестиціях діяльність проводять винятково на території України, а при зовнішніх – як на території України, так і за її межами.
За ступенем ризику	Безризиковими інвестиціями вважають вкладення в короткострокові державні облігації провідних країн світу.

З поняттям «інвестиції» тісно пов'язане визначення «інвестиційна діяльність». Термін «інвестиційна діяльність» може бути визначений у широкому та вузькому. У більш широкому розумінні інвестиційна діяльність - це діяльність, яка полягає у вкладенні коштів в інвестиційні об'єкти з метою отримання прибутку. Подібне тлумачення можна знайти в Законі про інвестиційну діяльність [76], згідно з яким інвестиційна діяльність включає інвестиції та практичну діяльність, спрямовану на отримання прибутку та/або отримання інших вигод. У більш вузькому розумінні інвестиційна діяльність, тобто саме інвестування, — це процес перетворення інвестиційних коштів в інвестиції. Відповідно до Закону про інвестиційну діяльність, інвестиціями є всі види нерухомості та інтелектуальної власності, вкладені в об'єкти господарювання та інші види діяльності, що приносять прибуток (дохід) та/або соціальний та екологічний ефект [6]. Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави при здійсненні інвестицій [7].

Планування інвестицій є важливим процесом з кількох причин:

- Для реалізації стратегії компанія може використовувати різні види інвестицій і різні обсяги інвестиційних коштів, тому рекомендується розробити декілька альтернативних проектів;
- необхідність вибору найбільш ефективних альтернативних інвестиційних проектів;
- необхідність якнайшвидшого повернення вкладених коштів;
- Планування допомагає знизити ризик, пов'язаний з інвестиційними рішеннями.

Вибір джерел фінансування інвестицій дозволяє розрахувати частку в структурі встановлених джерел інвестиційних коштів. Залежно від типу фонду розрізняють такі форми фінансування інвестицій: пайове фінансування, пайове фінансування, боргове фінансування, субсидії, змішане фінансування.

Одним із методів фінансування інвестиційної діяльності є самофінансування, яке здійснюється виключно за рахунок власних коштів підприємства, до складу яких входять: чистий прибуток; капітальні внески; страхова сума на випадок заподіяння шкоди; капіталізовані надлишки основних і оборотних засобів, нематеріальних активів і т. д. Такий вид фінансування дає підприємству можливість не тільки покрити витрати, але й матеріально стимулювати працівників за рахунок реалізованого прибутку до вирішення поставленого завдання та рішення для соціального розвитку. і перш за все, здійснення екстенсивного відтворення та розвитку компанії [73].

Основною метою створення інвестиційних ресурсів підприємства є оптимізація їх структури таким чином, щоб вона відповідала потребам отримання необхідних інвестиційних коштів і забезпечувала ефективні результати інвестиційної діяльності.

Інвестиції є об'єктом внутрішньофірмового планування. Планування інвестиційної діяльності є основою управління інвестиційною діяльністю підприємства. На сучасному етапі планування інвестиційної діяльності - це процес розроблення системи планів і планових показників із забезпечення підприємства необхідними інвестиційними ресурсами й підвищення ефективності його інвестиційної діяльності в майбутньому [36].

Процес прийняття інвестиційних рішень є невід'ємною частиною стратегічного планування, яке повинно забезпечити узгодження довгострокових цілей підприємства та використання ресурсів, спрямованих на досягнення бажаних результатів. При цьому інвестиційне планування можна розглядати як процес реалізації стратегії.

Необхідність інвестувати для реалізації стратегії компанії може бути зумовлена різними причинами, які можна узагальнити в наступних групах.:

- оновлення матеріально-технічної бази;
- збільшення обсягів і масштабів виробничо-господарської діяльності;
- освоєння нових видів діяльності;
- підвищення якості продукції.

Тому інвестиційне планування є стратегічним і одним із найскладніших завдань у бізнесі. При цьому важливо враховувати всі аспекти господарської діяльності підприємства, починаючи від навколишнього середовища, рівня інфляції, податкових умов, стану та перспектив розвитку ринку, наявності виробничих потужностей, матеріальних ресурсів, фінансування проекту. стратегія.

Основними завданнями інвестиційного планування є: визначення потреби в інвестиційних коштах; визначити можливі джерела фінансування та розглянути відповідні питання взаємодії з інвесторами [36]; проведення фінансового розрахунку ефективності інвестицій з урахуванням повернення залучених коштів; підготовка детального бізнес-плану проекту, який буде надано потенційному інвестору.

Предметом інвестиційного планування є: визначення цілей інвестиційної діяльності та розробка інвестиційної стратегії підприємства;

- розподіл і перерозподіл інвестиційних ресурсів відповідно до змін зовнішнього і внутрішнього середовища; визначення стандартів інвестиційної діяльності.

Основні загальні принципи інвестиційного планування представлені на рисунку 1.1.

Принцип єдності (холізму) передбачає системний характер інвестиційного планування, тобто наявність окремих елементів в системі інвестиційного планування, взаємозв'язок між ними та спрямованість всіх елементів на досягнення єдиної мети.



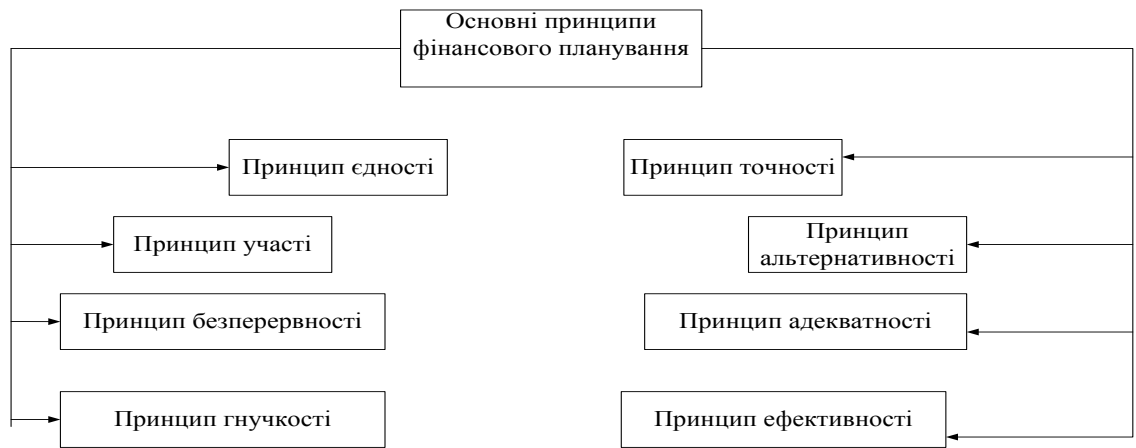


Рис. 1.1. Загальні принципи інвестиційного планування [28]

Наступний принцип – принцип участі залучення до процесу інвестиційного планування фахівців з різних функціональних підрозділів, так як інвестиційний план агрегує показники за різними аспектами діяльності підприємства.

Принцип безперервності полягає в постійності процесу планування в межах встановленого циклу та змінності інвестиційних планів з періоду в період.

Принцип гнучкості полягає у здатності інвестиційного планування змінювати свою спрямованість залежно від змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Принцип точності полягає в забезпеченні максимальної точності планових показників, їх конкретизацію на рівні оперативного інвестиційного планування.

Принцип альтернативності передбачає проведення багатоваріантних планових розрахунків і вибір найкращої альтернативи розвитку підприємства.

Принцип адекватності полягає у виборі найбільш придатних і адекватних моделей і методів інвестиційного планування, що враховують закономірності розвитку окремих економічних явищ і процесів.

Принцип ефективності полягає у забезпеченні одержання певних вигід, додаткового ефекту в результаті організації інвестиційного планування. Цей принцип передбачає необхідність оцінки витрат на організацію інвестиційного планування та їх співставлення з ефектом від його впровадження.

Залежно від терміну реалізації розрізняють кілька форм інвестиційних планів. Тактичний план інвестиційної діяльності (1 рік) - Розробка системи середньострокових планів поточної інвестиційної діяльності Оперативний план інвестиційної діяльності (менше 1 року - Квартальний, Місячний) - Розробка короткострокових завдань оперативного планування інвестиційної діяльності. Усі форми інвестиційного планування тісно взаємопов'язані і здійснюються в певному порядку процесом інвестиційного планування. Процес планування інвестиційної діяльності на корпоративному рівні можна представити у вигляді схеми (рис. 1.2).

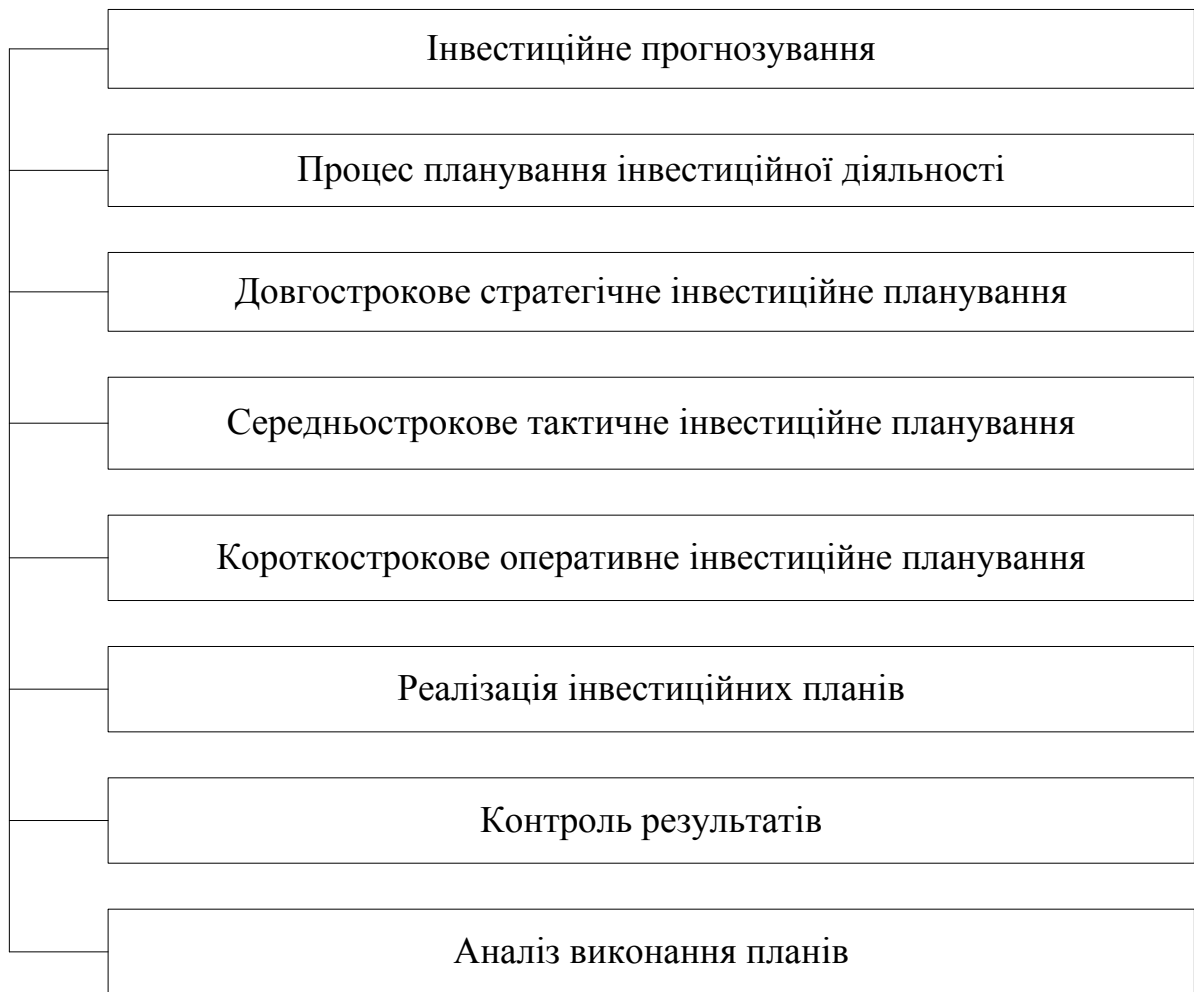


Рис. 1.2. Процес планування інвестиційної діяльності підприємства [40]

Інвестиційне планування полягає в складанні прогнозів найбільш ефективного вкладення фінансових ресурсів в земельні ділянки, виробниче обладнання, будівлі, природні ресурси, розвиток продукту, цінні папери та інші активи. Інвестиційне планування необхідне для ретельного техніко-економічного обґрунтування планованих нововведень. Отже, необхідність техніко-економічного обґрунтування планів визначає систему показників інвестиційних планів: кількісні і якісні показники; об'ємні й питомі показники [16].

Отже, значення планування полягає, насамперед, в тому, що воно може забезпечити високу ступінь і високу ймовірність досягнення мети на основі систематичної підготовки рішень. Звідси слідує, що воно є передумовою ефективної діяльності підприємства. Тому необхідно пам'ятати, що

інвестиційне планування - це упорядкований процес оброблення інформації за метою формування проекту, який заздалегідь визначає показники для досягнення мети.

## **1.2. Методи планування інвестиційної діяльності підприємства**

В умовах ринкової економіки планування інвестиційної діяльності на вітчизняних підприємствах стає об'єктивною необхідністю, оскільки в сучасній конкурентній боротьбі при всій її масштабності і гостроті виграє той, хто постійно аналізує ринкове середовище, передбачає поведінку конкурентів і бореться за свої ринкові позиції. Планування інвестиційної діяльності створює основу для ухвалення управлінських рішень, обґрунтовує оптимальні варіанти розвитку підприємства. До розробки планів в системі планування інвестиційної діяльності можна застосувати два концептуальні підходи. Перший (орієнтований на місію) припускає пошук способів досягнення вже поставлених цілей. При другому підході проведений аналіз визначає реально досяжні цілі підприємства. Відповідно цим підходам виділяють два види планування: нормативне і пошукове [Ошибка! Источник ссылки не найден.].

До основних методів планування інвестиційної діяльності підприємства можна віднести загальнотеоретичні методи (методи регресійного аналізу, методи планування грошових потоків) і методи прикладного характеру (методи прогнозування інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, методи оцінки інвестиційного клімату в регіоні) [12].

Методи регресійного аналізу відносяться до методів економетричного аналізу і базуються на припущенні про те, що залежність досліджуваних чинників може бути кількісно оцінена згідно з даними за певний період часу. Зокрема, методи регресійного аналізу можуть застосовуватися для стратегічного аналізу інвестиційної складової, виявлення найбільш значущіших чинників інвестиційного механізму розвитку підприємства,

побудови прогнозів інвестиційних складових у взаємозв'язку з основними чинниками і т.п. Планування грошових потоків від інвестиційної діяльності підприємства базується на методах дисконтування грошових потоків [12].

Складність розрахунку планової ефективності інвестиційної діяльності пов'язана з відсутністю єдиних індикаторів інвестиційних процесів. В даний час ведуться активні розробки, що систематизують показники інвестиційних процесів. Наприклад, в діяльності промислових підприємств працює так звана група "Oslo Manual". Її співробітники намагаються підійти до формування системи показників так, щоб вони охоплювали всі основні види інвестиційної діяльності, були побудовані виходячи з логіки інвестиційної процесів, відображали їх цільову орієнтацію, а також враховували вплив інвестиційної активності на розвиток підприємства [Ошибка! Источник ссылки не найден.].

У сучасних умовах господарювання підприємства України все частіше стикаються з проблемою найвигіднішого використання обмежених фінансових ресурсів. Різноманітні інвестиційні об'єкти, що представляють інвестиційний попит в рамках конкретного підприємства, з одного боку, і джерела фінансування, обмежені інвестиційними можливостями останнього, з іншою, диктують необхідність проведення грамотної політики планування інвестицій для кожного економічного суб'єкта.

У задачі інвестиційного планування входить рішення двох блоків питань:

- планування джерел фінансування інвестиційних проєктів;
- ув'язка фінансових ресурсів з інвестиційними можливостями підприємства, тобто інвестиційного попиту з інвестиційною пропозицією.

Фінансове планування є процесом вивчення внутрішнього середовища економічного суб'єкта, що дозволяє виявити потребу у фінансових ресурсах, одержати їх і розпорядитися ними так, щоб збільшити прибутковість вкладень і зменшити ризик можливих втрат. Для економічних суб'єктів фінансове планування інвестиційних проєктів є складною багатогранною проблемою, що полягає, перш за все, у визначенні цілей і необхідних обсягів

фінансування інвестицій, оцінці потреби в капіталі і розробці його оптимальної структури, аналізі альтернативних можливостей фінансування і оцінці фінансових ресурсів з погляду їх впливу на ефективність інвестиційних процесів.

Ув'язка джерел фінансування і обсягів вкладень засобів на рівні підприємства виробляється шляхом складання оптимальних інвестиційних планів і програм. Рішення завдання оптимального планування в умовах фінансових обмежень може бути проведене в рамках інвестиційного аналізу за допомогою методів лінійного програмування. Метою інвестиційного аналізу в даних умовах є вибір таких інвестиційних проектів, які дозволили б збільшити майбутню цінність підприємства настільки, наскільки дозволять обмеження його фінансових ресурсів.

Інформаційною базою інвестиційного аналізу є дані управлінського (внутрішнього) обліку, матеріали оперативної і статистичної звітності, маркетингова інформація, інженерно-технологічна документація, висновки консалтингових фірм, прогнози і оцінні дані частини зовнішньої ринкової інформації.

Формулювання цілей і задач аналізу інвестицій витікає з основоположних принципів фінансового менеджменту, одним з розділів якого є інвестиційний аналіз. За положеннями фінансового менеджменту, рішення про вкладення засобів мають сенс тільки в тому випадку, якщо вони підвищують цінність фірми. При цьому чинниками зростання останньої можуть стати: більше значення чистого прибутку за даним інвестиційним проектом в порівнянні з доходами від розміщення грошових коштів на банківський депозит; рівень інфляції та величина рентабельності інвестицій; зниження інвестиційних ризиків; збільшення ефективності діяльності фірми в результаті ухвалення інвестиційного проекту і ін. Задача максимізації цінності фірми в умовах фінансових обмежень, з погляду програмування, є рівнянням цільової функції, що враховує критерій оптимальності.

У практичних методиках і дослідженнях, що проводяться зарубіжними економістами, типовим рішенням задачі є цільова функція, що максимізує:

поточну вартість майбутніх дивідендів, приведений дохід від реалізації проекту.

При побудові інвестиційних планів з використанням методів економіко-математичного моделювання критерію оптимальності можуть бути прийняті як: чиста поточна вартість приросту суми інвестиційних ресурсів до кінця періоду бюджетного дефіциту, рентабельність інвестицій або сума приведених (дисконтованих) грошових надходжень від реалізації оптимального інвестиційного плану.

Основною метою інвестиційної діяльності на підприємстві, так само як і формування інвестиційного портфеля, є забезпечення реалізації інвестиційної стратегії. Якщо інвестиційна стратегія підприємства спрямована на збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, тобто на розширення діяльності, то основні інвестиції будуть вкладені в інвестиційні проекти або в активи, пов'язані з виробництвом, а решта - в інші об'єкти (в цінні папери або банківські вклади) і будуть носити по відношенню до основних вторинний характер, що позначиться на термінах і обсягах розміщення.

При формуванні інвестиційного портфеля, також як і при здійсненні інвестиційної діяльності, інвестор очікує прибуток, при цьому оцінюючи відповідний для неї рівень ризику. Його дохід може мати не тільки форму поточних виплат або прибутку від реалізації інвестиційних проектів, одержуваних з заздалегідь визначеним ступенем регулярності і визначеності у встановлені проміжки часу, але і у вигляді приросту вартості придбаних активів.

Основні етапи управління інвестиційним портфелем подано на рис. 1.3 [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. Першим етапом в управлінні процесом формування інвестиційного портфеля є планування. Планування структури інвестиційного портфелю – це процес послідовного виконання певних етапів, з метою прийняття управлінського рішення щодо його формування.

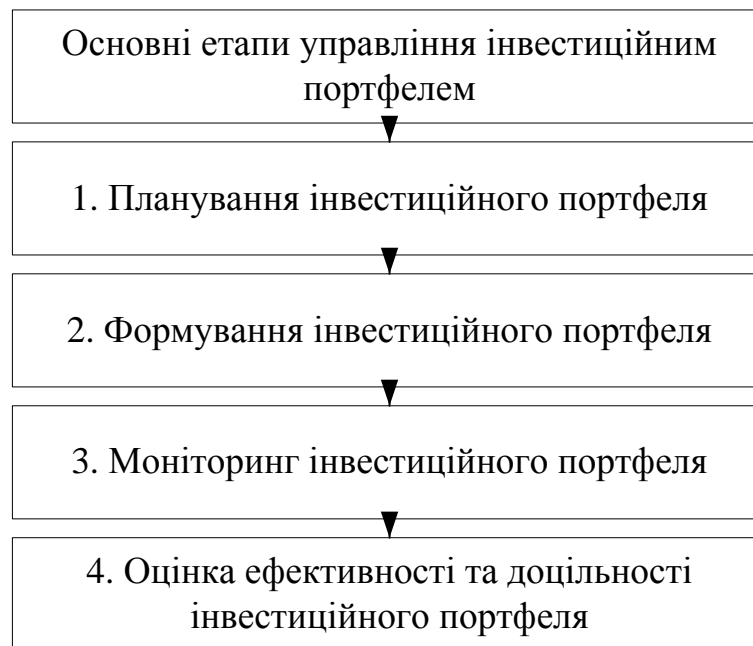


Рис. 1.3. Основні етапи управління інвестиційним портфелем [Ошибка!  
 Источник ссылки не найден., с. 34]

На етапі планування здійснюються такі основні кроки:

- визначення стратегічних напрямів інвестування;
- визначення структури і типу інвестиційного портфеля;
- формування інвестиційних ресурсів для фінансування інвестиційного портфеля.

Аналізуючи інформацію та фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, підприємство визначає основні стратегічні напрями інвестування та розробляє альтернативні інвестиційні проекти.

У наукових дослідженнях виокремлено два підходи щодо визначення сутності інвестиційного проекту (рис. 1.4) [Ошибка!  
 Источник ссылки не найден.]. Характерною рисою інвестиційного проекту є тривалий період інвестування. Тобто можна зазначити, що поняття "інвестиційний проект" належить до реального інвестування. Проте важливо зазначити, що у структурі інвестиційного портфеля підприємства можуть бути і фінансові інвестиції. Тому з метою узагальнення пропонується використовувати поняття "проект інвестування". Проект інвестування - визначений та



задокументований план дій, які може здійснити інвестор з метою найоптимальнішого розміщення інвестиційних активів.

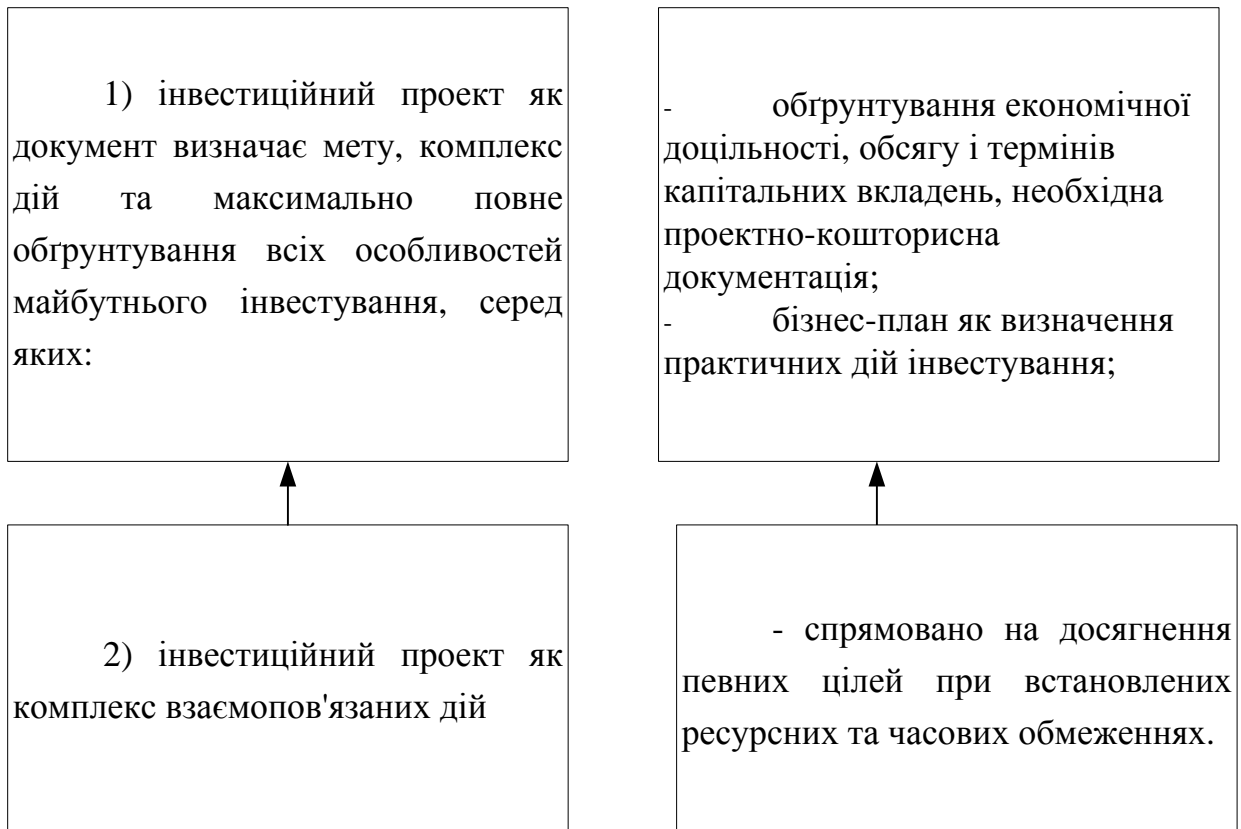


Рис. 1.4. Підходи до визначення сутності інвестиційного проекту

За результатами аналізу альтернативних інвестиційних проектів керівництво підприємства визначає тип і структуру інвестиційного портфеля та можливості їх фінансування. Результатом планування є управлінське рішення щодо формування інвестиційного портфеля певного типу з визначеною структурою проекту інвестування. У табл. 1.3 запропоновано типи та структуру інвестиційних портфелів. Після визначення типу та структури, а також джерел фінансування розпочинається етап розробки та формування інвестиційного портфеля підприємства. Формування інвестиційного портфеля підприємства - це процес акумулювання і розподілу активів за проектами інвестування з метою виконання управлінського рішення, прийнятого на етапі планування.

**Види інвестиційних портфелів за типами та структурою [Ошибка!****Источник ссылки не найден.]**

Види	Характеристики
1	2
<b><i>Інвестиційні портфелі за типами:</i></b>	
Реальних інвестицій	Активів, інвестованих у основний та оборотний капітал з метою забезпечення інвестиційних проектів власного або іншого підприємства
Фінансових інвестицій	Фінансові інструменти, які призначені для фінансового інвестування відповідно до розробленої інвестиційної політики
Зовнішніх інвестиційних проектів	Сукупність проектів реального інвестування розроблених іншими підприємствами, у які підприємство вкладає інвестиційні кошти з метою отримання доходу у довгостроковій перспективі
Внутрішніх інвестиційних проектів	Сукупність проектів реального інвестування, які підприємство розробляє та реалізує з метою розвитку власної діяльності
Змішаний портфель	У структурі інвестиційного портфеля можуть бути: - реальні та фінансові інвестиції; - зовнішні та внутрішні проекти інвестування
<b><i>Інвестиційні портфелі за структурою:</i></b>	
Зростання	У структурі портфеля переважають активи, які забезпечують досягнення високих темпів зростання капіталу і характеризуються значним рівнем ризику
Доходу	У структурі портфеля переважають активи, які забезпечують досягнення високого рівня дохідності вкладеного капіталу
Збалансований	Характеризується досягненням заданого рівня дохідності за допустимого рівня ризику
Ліквідності	Забезпечує швидке отримання вкладених коштів
Консервативний	У структурі портфеля переважають активи з мінімальним рівнем ризику
Агресивний (спекулятивний)	Структура інвестиційного портфеля сформована за критерієм максимізації доходу від рівня інвестиційного ризику. Характерною є можливість одержання максимального прибутку на вкладений капітал із значним рівнем інвестиційного ризику
Помірний (компромісний)	У структурі інвестиційного портфеля переважають фінансові інструменти, загальний рівень ризику та норма інвестиційного прибутку за якими наближені до середньо-ринкових

Основним етапом на стадії формування є розроблення планів для вибраних проектів інвестування. Інвестиційний план - це документ, який характеризує сутність, основні параметри та прогнозований результат проекту інвестування. Підприємство-інвестор розробляє бізнес-план або будь-який інший документ щодо реалізації проектів інвестування, враховуючи такі аспекти:

- визначення запланованих обмежень та пріоритетів у системі формування інвестиційного портфеля;
- вибір групи спеціалістів відповідальних за процес формування інвестиційного портфеля;
- організація процесу фінансування проектів інвестування у структурі інвестиційного портфеля тощо.

Люди, відповідальні за процес розробки та реалізації інвестиційного портфеля, мотивовані на всіх рівнях управління. У цьому контексті мотивація – це система матеріальних і моральних стимулів групи співробітників або незалежних аналітиків, які відповідають за розробку або відбір інвестиційних проектів для створення інвестиційного портфеля компанії. Тому відповідальність співробітників є важливим аспектом від етапу планування до етапу редагування.

Важливим етапом системи управління процесом формування інвестиційного портфеля є моніторинг. Моніторинг інвестиційного портфеля – систематичний процес поточного контролю, метою якого є перевірка відповідності результатів інвестиційного портфеля запланованим показникам.

Основними елементами системи моніторингу є [58]:

- календарні плани, згідно з якими визначається періодичність моніторингу;
- система звітності - форми документації, що відображає результати перевірки;

- система економічного аналізу - перелік методів, показників і порядок їх розрахунку для визначення ефективності інвестиційних проектів у структурі інвестиційного портфеля.

Основними методами оцінки ефективності інвестиційних портфелів є: статистичний (простий) і динамічний (комплексний) [45]. Загальні та порівняльні коефіцієнти рентабельності визначаються за допомогою статистичних методів оцінки ефективності.

Таким чином, ефективність системи управління досягається шляхом удосконалення інвестиційної діяльності за її основними напрямками: організація безпеки, інформаційна безпека, планування, контроль, моніторинг інвестиційних проектів, фінансово-економічний облік, оцінка результатів.

Управління інвестиційною діяльністю передбачає необхідність проведення фінансово-економічних розрахунків щодо руху грошових коштів у різні періоди часу. Ключовою тут є оцінка вартості грошей, яка змінюється з часом залежно від норми прибутку на фінансовому ринку.

Створення та реалізація інвестиційних портфелів є складним процесом, що складається з послідовних етапів, які здійснюють компанії. Для оптимізації такого процесу можна розробити систему управління інвестиційним портфелем компанії, яка базується на загальних функціях управління. Така система забезпечує та поєднує послідовні кроки та компоненти, які необхідно враховувати при розробці та використанні інвестиційних портфелів.

### **1.3. Система економічних показників оцінки політики планування інвестиційної діяльності**

Об'єктами аналізу інвестиційної діяльності є безпосередньо об'єкти інвестування; фінансові та інші ресурси, що спрямовуються на інвестування;

фактори, що впливають на визначення напрямків, видів та обсягів інвестицій; функції управління інвестиційною діяльністю.

Суб'єктами аналізу інвестиційної діяльності можуть бути фінансова, бухгалтерська, планова служби або керівництво підприємства, а також зовнішні користувачі інформації щодо об'єктів інвестування або інвестиційних проектів. Для оцінки стану і динаміки об'єктів аналізу інвестиційної діяльності використовують систему показників, до якої входять: абсолютні вартісні та натуральні показники; показники питомої ваги (структурні); відносні показники. В аналізі інвестиційної діяльності застосовуються переважно кількісні характеристики об'єктів. Інформаційна база аналізу інвестицій складається з господарських та фінансових законодавчих актів, нормативно-планової документації, інформації бухгалтерського та статистичного обліку, позаоблікова інформація щодо об'єктів інвестування. Нормативно-планова інформація щодо інвестиційної діяльності підприємства складається з фінансового плану підприємства, інвестиційних проектів, кошторисів, прейскурантів, нормативів затрат тощо.

Методи обробки економічної інформації поділяються на економіко-логічні (традиційні) та економіко-математичні (рис. 1.5) [29].

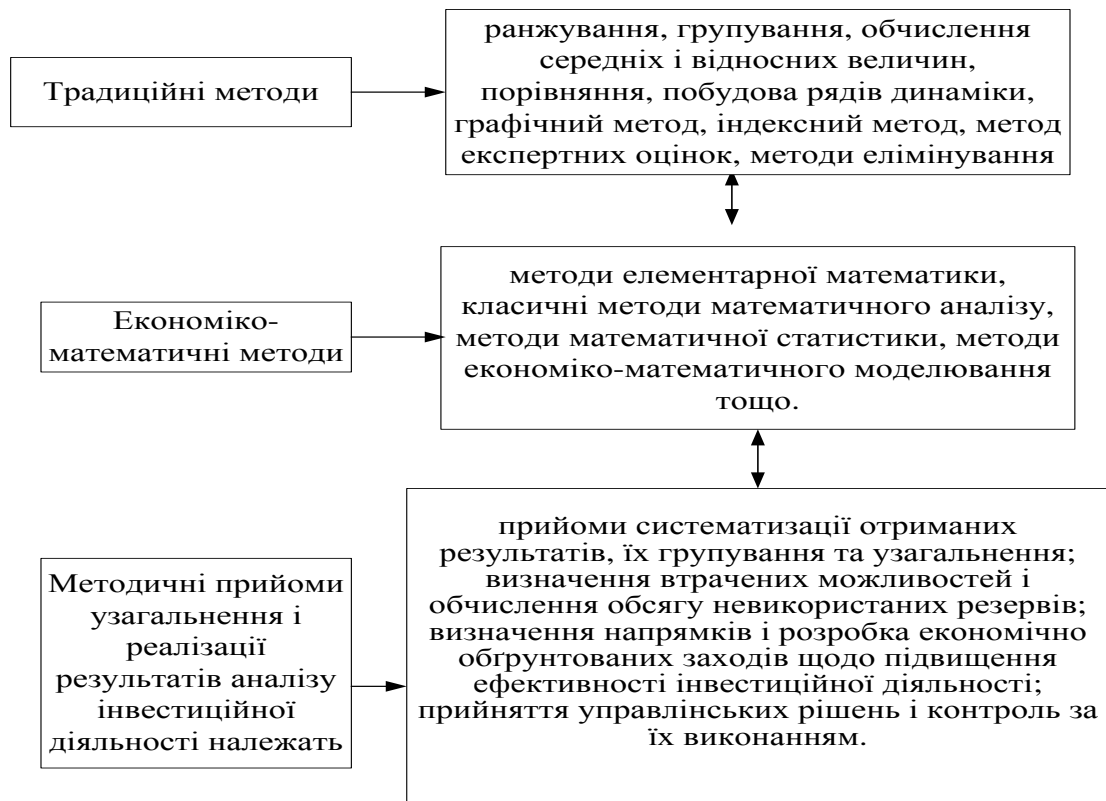


Рис. 1.5. Методи та прийоми обробки економічної інформації [29]

Кількісні показники виражаються в абсолютних значеннях. сума інвестицій. введення в дію найважливіших виробничих фондів і потужностей; обсяг грошового потоку; розмір прибутку; ціна цінних паперів; розмір дивідендів. Якісні показники є відносними і включають рентабельність капіталовкладень, ефективність інвестицій, рентабельність інвестицій, зниження собівартості продукції та ін.

Коефіцієнти обсягу визначають абсолютні величини інвестиційної діяльності в цілому: розмір фактичних інвестицій; розмір фінансових вкладень; сума кредиту та ін Конкретні показники створюють зв'язок між двома або більше взаємозалежними показниками, серед яких: капітальні інвестиції на одиницю виробничої потужності; Кредитні інвестиційні кошти на одиницю капіталу [12].

Інвестиційне планування бізнесу складається з трьох основних кроків:

Прогноз інвестиційної діяльності стосується формування загальної інвестиційної стратегії та інвестиційної політики підприємства.

Грамотне планування інвестиційної діяльності відбувається в рамках планування господарсько-фінансової діяльності підприємства, зазвичай планується на період до одного року і дозволяє: визначити всі форми інвестування, розмір вкладень статутного капіталу підприємства, діяльність та джерела її фінансування; формує структуру доходів і витрат підприємства; забезпечення фінансової стійкості та довгострокової платоспроможності підприємства; визначає розвиток і структуру активів підприємства на кінець періоду моніторингу [4].

Компанія готує різні види поточних інвестиційних планів:

- Карта всього обсягу інвестиційної діяльності щодо окремих форм матеріальних і фінансових інвестицій;

- до плану доходів і витрат інвестиційної діяльності включити всі витрати, пов'язані з матеріальними вкладеннями та збільшенням обсягу довгострокових фінансових вкладень;

- науково-видатковий план інвестиційної діяльності представляє результати прогнозу грошових потоків інвестиційної діяльності та забезпечує чіткий зв'язок між дослідницькими показниками, їх споживанням у прогнозному періоді та сумою чистих грошових потоків від інвестицій. діяльності на кінець періоду;

- у балансі відображаються результати прогнозу складу активів і структури використання активів підприємства. При складанні балансу використовується зведена схема елементів балансу підприємства.

Оперативне планування інвестиційної діяльності - це комплекс заходів, спрямованих на ефективний розподіл коштів на альтернативні варіанти інвестування. Горизонт планування не перевищує 12 місяців. У рамках оперативного планування створюється інвестиційний бюджет підприємства, який відображає обсяг і структуру всіх витрат, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, забезпечує їх покриття інвестиційними коштами з різних джерел і визначає обсяг необхідних коштів. впроваджувати спеціальні форми та можливості співпраці в компанії [4].

Особливою формою оперативного планування інвестиційної діяльності є періодичний план. Пишеться як для компанії в цілому з детальним описом поточного плану надходжень і вилучення коштів від інвестиційної діяльності, так і для окремих видів грошових потоків (податки на інвестиції бізнесу, план платежів за розрахунками з постачальниками). План оплати зазвичай встановлюється на запланований місяць із розподілом завдань на десятиліття, тижні та дні [4].

Основним принципом оцінки ефективності інвестиційного процесу є порівняння обсягів доходів і витрат його забезпечення. Обґрунтовуючи економічну ефективність інвестиційної діяльності, застосовують комплекс показників, що дають змогу системно оцінити доцільність інвестицій (табл. 1.4). З точки зору фінансового аналізу реалізацію інвестиційного проекту можна представити як два взаємопов'язані процеси: інвестиційний процес на етапі створення виробничого підрозділу (або накопичення капіталу); порядок стягнення доходу від вкладених коштів.

Ці два процеси відбуваються один за одним (з перервою або без неї) або в якийсь момент паралельно. Передбачається, що повернення інвестицій почнеться до завершення інвестиційного процесу. Ці два процеси мають різний розподіл інтенсивності в часі, що багато в чому визначає ефективність інвестицій.

Таблиця 1.4

### Порядок розрахунку показників доцільності інвестицій

Показники	Формула розрахунку	Умовні позначення
1	2	3
1. Грошовий потік (CF)	$CF = \Pi + A$	$\Pi$ - чистий прибуток; $A$ - амортизаційні відрахування
2. Теперішня вартість грошового потоку в результаті дисконтування (PV)	$PV_t = \frac{FV_m}{(1+R)^t}$	$FV_m$ - майбутня вартість грошового потоку; $R$ - дисконтна ставка, яка використовується; $n$ - кількість періодів з початку інформаційного циклу
3. Чистий приведений доход (NPV)	$NPV = -I_n + \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+R)^t}$	$I_n$ - початкові інвестиції; $\Pi GKt$ - потік грошових коштів у певному періоді; $R$ - дисконтна ставка, яка використовується



4. Індекс доходності ( $I_\partial$ )	$I_\partial = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+R)^t}}{I_n}$	$I_n$ – початкові інвестиції; $D_t$ – потік грошових коштів у певному періоді; $R$ – дисконтна ставка, яка використовується
5. Індекс рентабельності (PI)	$PI = \frac{ЧП_i}{I}$	$ЧП_i$ - середньорічна сума чистого інвестиційного прибутку; $IB$ - сума інвестиційних витрат
6. Період окупності (ПО)	$ПО = \frac{I}{РД}$	$I$ - обсяг інвестицій; $РД$ - середньорічна сума грошового потоку в теперішній вартості
7. Внутрішня норма доходності (IRR)	$IRR = \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+r)^t}$	$D_t$ – потік грошових коштів у певному періоді; $r$ – внутрішня дисконтна ставка, за якої ЧПД дорівнює 0

В умовах ринкової економіки сформульовано наступні вимоги до обладнання для аналізу, попередніх даних і представлення бюджетних результатів, пов'язаних з оцінкою прибутковості інвестиційних проектів [15].

1. Аналітичний апарат оцінки інвестиційного проекту повинен базуватися на порівнянні прибутковості (прибутку), отриманої від інвестування коштів у проект, з альтернативними способами інвестування цих коштів в інші фінансові активи.

2. Для визначення ефективності інвестиційного проекту процес реалізації повинен розвиватися в часі й охоплювати всі основні фази інвестиційного циклу.

3. Вихідні дані для розрахунку ефективності проекту повинні містити:

- продуктова програма, яка розвивається з часом;
- ціни на продукцію;
- прямі виробничі витрати (залежно від обсягу виробництва);
- накладні та інші витрати (включаючи витрати, не залежні від обсягу виробництва);
- процес довгострокового фінансування інвестиційного будівництва;
- структуру інвестиційної вартості;
- Джерела інвестиційних коштів (акції, кредити та ін.)'.

4. Базові дані та аналітичні інструменти повинні мати можливість відтворювати грошові потоки, що використовуються протягом певного часу, які включають інвестиції, поточні витрати та доходи від виробничої діяльності.

5. Щоб порівняти своєчасні платежі, вони повинні повернутися до тієї самої дати після процесу знижки. Ставка дисконту вибирається на основі конкретних інвестиційних альтернатив.

6. При оцінці ефективності інвестиційного проекту слід враховувати фактор ризику, виражений у вигляді можливого зниження прибутку на інвестований капітал по відношенню до очікуваної вартості. Для виявлення та зниження інвестиційного ризику необхідно проаналізувати прибутковість інвестиційного проекту в його рамках та зовнішніх факторів.

7. При оцінці ефективності проекту слід приховувати зовнішні чинники: загальний рівень інфляції, очікуваний розвиток цін основних категорій видатків, розмір відсотків за кредитами. Значення цих показників слід визначати на основі макроекономічних прогнозів економічного розвитку країни та даної галузі.

8. Вихідні дані для розрахунку прибутковості інвестиційного проекту повинні бути представлені в структурі та формі, прийнятій для українських компаній, а результати розрахунку - в обсязі та формі, прийнятих у міжнародній практиці.

Розглянуті методи оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів мають різну цінність і частоту використання. Ієрархія методів оцінки інвестиційних проектів (у порядку зменшення частоти використання): внутрішня норма дохідності; коефіцієнт рентабельності інвестицій; чистий приведений дохід; строк окупності (але він є основним при оцінці ризикованих інвестиційних проектів); коефіцієнт ефективності інвестицій.

Отже, загальний аналіз інвестицій полягає у використанні аналітичних прийомів та обчислень щодо даних бухгалтерської звітності з метою

отримання інформації, яка характеризує інвестиційну діяльність підприємства у відповідному періоді і може бути джерелом її прогнозування.

Аналіз інвестиційної діяльності підприємства починається з обчислення загального обсягу інвестицій, їх структури за видами вкладень і об'єктами інвестування та визначення і оцінки змін, що відбулися в обсязі і структурі інвестицій протягом певного часу.

При цьому обчислюється абсолютне відхилення показника звітного періоду від його базисного значення; темп приросту або зниження показника звітного періоду по відношенню до його базисного значення (відносне відхилення); процентне співвідношення окремого показника з агрегованим (загальним) показником (питома вага) [16].

Показники абсолютного та відносного відхилення застосовується в горизонтальному аналізі даних; показники, що характеризують структуру об'єкта аналізу (питома вага), притаманні вертикальному аналізу.

Горизонтальний та вертикальний типи аналізу досить часто використовують разом, як у наведеному нижче прикладі загального аналізу інвестицій з метою визначення обсягу, структури та динаміки їх залишків у звітному періоді.

Вивчення багатьох теоретичних джерел щодо економічної природи інвестицій дозволило трактувати поняття інвестицій. Інвестиції означають динамічний процес зміни форми капіталу, поступове перетворення первинних джерел і цінностей на інвестиційні витрати, а також перетворення інвестованих коштів на підвищення вартості капіталу в економічній, соціальній або екологічній формі. наслідки. . Інвестиції в акціонерний капітал - це вкладення грошових коштів і матеріального капіталу. Вони мають форму готівки, позик, цінних паперів та інвестицій у рухоме та нерухоме майно, інтелектуальну власність, майнові права та інші цінні папери. Економічна категорія «інвестиційна діяльність» вважається необхідною передумовою здійснення окремих грошових операцій суб'єкта господарювання. Узагальнюючи різні літературні трактування,

запропоновано оригінальне формулювання терміну інвестиційна діяльність - як цілеспрямований процес пошуку необхідних інвестиційних коштів, відбору ефективних інвестиційних об'єктів, їх збалансування за обраними параметрами інвестиційної програми та забезпечення їх ефективної реалізації.

Планування інвестиційної діяльності є необхідним процесом з кількох причин: для реалізації стратегії підприємство може використовувати різні види інвестицій і різні обсяги інвестиційних коштів, тому рекомендується розробляти декілька альтернативних проектів; необхідність вибору найбільш ефективного з альтернативних інвестиційних проектів; необхідність якнайшвидшого повернення вкладених коштів; Планування допомагає знизити ризик, пов'язаний з інвестиційними рішеннями.

До основних методів планування інвестиційної діяльності підприємства можна віднести загальнотеоретичні методи (методи регресійного аналізу, методи планування грошових потоків) і методи прикладного характеру (методи прогнозування інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, методи оцінки інвестиційного клімату в регіоні).

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ СВІТОВОГО ДОСВІДУ**

### **2.1 Економічний аналіз показників господарської діяльності підприємства**

ТОВ «Гараж Мобайл Груп» входить до холдингової компанії «Ringo». Ringoo – роздрібна мережа магазинів мобільних телефонів і цифрових пристроїв, яка наразі займає лідируючі позиції на ринку України. Компанія ringoo відкрила свій перший магазин у жовтні 2007 року. За цей час вона активно розвивалася та вдосконалювала свою роботу. Як відомо, досконалість не має меж, тому ми продовжуємо це робити і сьогодні.

На даний момент мережа представлена 350 магазинами, з яких: 260 магазинів ringoo, 33 магазинів на Заході України та в областях, 57 магазинів,

під брендом українських операторів зв'язку.

Компанія продає тільки сертифіковані товари з гарантією виробника. Це принципова позиція gingo. Всі товари в мережі сертифіковані, всі телефони внесені до бази даних Українського державного центру радіочастот. В мережі gingo можна поповнити рахунок без комісії будь-якого мобільного оператора. Магазини gingo, спільно з програмою «Власний Рахунок», нагороджують своїх покупців за лояльність. Учасники цієї програми, можуть не тільки робити вигідні покупки, але і отримувати додаткові Бали, збільшити Бонус - «персональні гроші»! разом з gingo. В магазинах gingo діють додаткові сервіси, а це додатковий комфорт і ще більше можливостей. Ви можете придбати it-сервіси, страхування товару, придбати квитки на будь-які заходи.

В магазинах gingo можна придбати подарункові сертифікати на будь-яку покупку.

Компанія також співпрацює з банками, тим самим це дає можливість своїм покупцям придбати товар в кредит.

Раз в квартал в магазинах gingo проводять акційні пропозиції, підготовлені спільно з компаніями-партнерами: Samsung, Nokia, LG. Приймавши участі в акції, Ви зможете, як зекономити на вибраній купівлі, так і отримати потрібний подарунок.

Товариство ТОВ «Гараж Мобайл Груп» було створене з метою отримання прибутку шляхом здійснення підприємницької діяльності по наповненню ринку послугами, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, передових технологій, більш повному і ефективному використанню матеріальних і трудових ресурсів, створенню нових робочих місць.

Предметом діяльності товариства є:

- роздрібна торгівля мобільними телефонами та засобами комунікацій, цифровими технологіями;
- виробництво товарів і послуг в галузі зв'язку та комунікацій.



Необоротні активи	323449	67,40	293758	42,55	293792	32,74	-29691	-9,18	34	0,01
Оборотні активи	156366	32,58	396513	57,44	603434	67,26	240147	153,58	206921	52,19
Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	77	0,02	32	0,00	0	0,00	-45	-58,44	-32	-100,00
Всього активів	479892	100,00	690303	100,00	897226	100,00	210411	43,85	206923	29,98

Структура балансу дуже нерівномірна. Таким чином, основні засоби становлять 67, 40% загального балансу у 2019 році, 42, 55% у 2020 році та 32, 74% у 2021 році. Ця частина балансу зросла на 34 тисячі злотих у спостережуваному періоді. гривні. 2021 року порівняно з 2020 роком зростання на 0, 01%. Зменшення оборотних коштів означає зниження активності підприємства. Це може бути тривожним сигналом, що свідчить про зниження попиту на продукцію підприємства та зниження ефективності технологічного процесу. Надлишок оборотного капіталу у формі запасів означає, що частина капіталу компанії не працює і не приносить прибутку. У той же час відсутність інвентарю сповільнить безперервність операційного процесу, що сповільнить обертання активів компанії. У 2021 році оборотні кошти компанії зросли на 52, 19%. Короткострокові активи з тенденцією до зменшення частки довгострокових активів у підсумку балансу зросли за останні три роки, тобто якщо їх частка у 2019 році становила 32, 58%, то у 2020 році – 57, 44%, а у 2021 році – 67, 26% . Темп зростання у 2021 році до 2020 року склав 52, 19%. Позитивом для бізнесу є зростання оборотних активів, що є характерним для виробничої діяльності та становить більшу частину активів бізнесу у 2020 та 2021 роках. Причинами збільшення оборотних коштів є: багаторазова прибутковість компанії, збільшення заборгованості.

Наступним кроком є аналіз складу та структури оборотних активів (табл. 2.2).





Запаси	42165	43607	49441	1442	5834	3,42	13,38
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	91892	327252	533666	235360	206414	256,13	63,07
Дебіторська заборгованість за розрахунками	-	-	-	-	-	-	-
За виданими авансами	11738	13497	1874	1759	-11623	14,99	-86,12
З бюджетом	3	3	0	0	-3	0,00	-100,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	2344	1167	320	-1177	-847	-50,21	-72,58
Гроші та їх еквіваленти	4388	6652	15705	2264	9053	51,60	136,09
Витрати майбутніх періодів	1085	1235	1199	150	-36	13,82	-2,91
Інші оборотні активи	2751	3100	1229	349	-1871	12,69	-60,35
Всього оборотних активів	156366	396513	603434	240147	206921	153,58	52,19

Аналіз показує, що короткострокові активи підконтрольної компанії зросли на 153, 58% у 2020 році, тобто на 52, 19% у 2021 році, а найшвидше зросла дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, яка у 2020 році зросла на 256, 13%, у 2021 році – на 63, 07%, також у 2021 році валюта та її еквіваленти різко подорожчали – на 136, 09%.

У цьому контексті слід зазначити, що вплив оборотного капіталу не завжди однозначно позитивний чи негативний. Якщо при збільшенні оборотних коштів підприємство має велику суму дебіторської заборгованості або надлишок короткострокових запасів, то збільшення не призведе до ефективного використання оборотних коштів. І навпаки, зменшення оборотних активів у результаті прискорення оборотності є позитивною зміною оборотних активів. Однак у нашому випадку ми спостерігаємо зменшення нерозподіленого прибутку як основного джерела оборотного капіталу, що свідчить про кризові явища в досліджуваній компанії.

Наступним кроком є загальний аналіз динаміки та структури пасивних елементів досліджуваного підприємства. Капітал перевіреної компанії становив 479 892 тис. злотих. грн у 2019 році, у 2020 році цей коефіцієнт зріс

на 210 411 тис. злотих. грн., тобто на 43, 85%, у 2021 році приріст склав 206 923 тис. злотих. грн.

Докапіталізація свідчить про певне обмеження діяльності компанії. Однак такі висновки можна буде зробити лише після детального аналізу причин такого зростання. Не всі ситуації можна діагностувати; причина зменшення активів (зобов'язань) кожного разу повинна визначатися індивідуально. Все залежить від предметів, на які нараховується амортизація.

Власний капітал підприємства зменшився у 2021 р. на 337685 тис. грн. відносно 2019 року. Зареєстрований капітал не змінюється протягом аналізованого періоду. Нерозподілений прибуток зменшується протягом аналізованого періоду на 162, 45%. Дані показники свідчать про погіршення фінансового стану у 2021 році. Причини зменшення власного капіталу пов'язані зі зниженням суми нерозподіленого прибутку. Крім того, підприємство збільшило довгострокові та короткострокові зобов'язання, що свідчить про надмірну залежність досліджуваного підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

У 2019 році власний капітал підприємства має від'ємне значення, у 2019 році його питома вага склала 29, 84%, а у 2021 році – 36, 64%.

Нерозподілений прибуток у 2021 році займав 10, 76%, довгострокові зобов'язання у 2020 році склала 52, 82%, у 2021 році – 52.18%, а поточні відповідно 17, 34% та 11.19%. Частка власних коштів в загальній сумі коштів в останні 2 роки мала тенденцію до зростання. Якщо в 2020 р. власний капітал підприємства мав від'ємне значення, у 2019 році його питома вага займає 30%, то в 2021 відповідно 36, 6%, що свідчить про покращення структури капіталу досліджуваного підприємства та покращення його фінансового стану. Частка позикового капіталу продовжує переважати у 2020 та 2021 роках, проте підприємство також продовжує нарощувати власний капітал у 2021 році, що може бути позитивним для підприємства в умовах кризи, проте 2021 року підприємство продовжує користуватися позиковими ресурсами, в основному довгостроковими, їх частка у 2021 році склала 52,

18%, частка поточних зобов'язань склала 11, 19%. Довгостроковий характер зобов'язань дає підприємству час для покращення свого фінансового стану у короткостроковій перспективі, тому при правильному управлінні капіталом підприємство може покращити свій фінансовий стан та у майбутньому розрахуватися за всіма зобов'язаннями. Розглянемо фінансові результати діяльності підприємства (табл. 2.4). Чистий прибуток від реалізації товарів і послуг у 2021 році склав 1 326 035 тис. грн, що на 22 662 тис. грн (1, 68%) менше, ніж у 2020 році. Собівартість реалізованої продукції у 2021 році зменшилась на 7 204 тис. грн, тобто на 0, 73%. Валовий прибуток у 2021 році знизився на 4, 31%, зменшилися загальні та адміністративні витрати та інші операційні витрати, у 2019 році компанія отримала прибуток у розмірі 12 906 000 кун. Компанія була прибутковою і в 2020, і в 2021 роках, а в 2021 році прибуток знизився на 39, 90%.

Не всі ситуації можна діагностувати; причина зменшення активів (зобов'язань) кожного разу повинна визначатися індивідуально.

**Формування фінансових результатів ТОВ «Гараж Мобайл Груп»  
у 2019 – 2021 рр., тис. грн.**

Назва показники	Значення показника			Відхилення до попереднього року			
	2019р	2020р	2021р	у 2020 р.		у 2021 р.	
				абсолютні є, (+/-)	відносне (%)	абсолютні є, (+/-)	Відносне (%)
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1263987,00	1348697,00	1326035,00	84710,00	6,70	-22662,00	-1,68
Собівартість реалізованої продукції	887780,00	989763,00	982559,00	101983,00	11,49	-7204,00	-0,73
Валовий прибуток	376207,00	358934,00	343476,00	-17273,00	-4,59	-15458,00	-4,31
Інші операційні доходи	66546,00	9776,00	9056,00	-56770,00	-85,31	-720,00	-7,36
Адміністративні витрати	39292,00	34361,00	22307,00	-4931,00	-12,55	-12054,00	-35,08
Витрати на збут	216383,00	42188,00	24201,00	-174195,00	-80,50	-17987,00	-42,64
Інші операційні витрати	108709,00	16663,00	8522,00	-92046,00	-84,67	-8141,00	-48,86
Фінансові результати від операційної діяльності	78369,00	254563,00	161394,00	176194,00	224,83	-93169,00	-36,60
Інші фінансові доходи	234,00	359,00	120,00	-593,00	-253,42	-239,00	-66,57
Інші доходи	67429,00	50925,00	335,00	-118354,00	-175,52	-50590,00	-99,34
Фінансові витрати	28049,00	53505,00	136239,00	-81554,00	-290,76	82734,00	154,63
Інші витрати	88017,00	1256,00	324,00	-89273,00	-101,43	-932,00	-74,20
Фінансовий результат до оподаткування	29966,00	254563,00	161394,00	-284529,00	-949,51	-93169,00	-36,60
Чистий фінансовий результат	12906,00	204184,00	122705,00	191278,00	1482,09	-81479,00	-39,90

Все залежить від предметів, за якими нараховується амортизація. Це свідчить про те, що частка боргу все ще домінує у 2020 та 2021 роках, але у 2021 році компанія продовжує нарощувати власний капітал, що може бути позитивним для компанії в кризових ситуаціях, але у 2021 році компанія все ще використовує кредитні кошти, в основному за рахунок частки довгострокові зобов'язання у 2021 році становили 52, 18%, при цьому частка короткострокових – 11, 19%. Довгострокові зобов'язання дають компанії час для поліпшення свого фінансового становища в короткостроковій перспективі, завдяки чому, при правильному управлінні капіталом, воно може поліпшити свій фінансовий стан і погасити будь-які борги в майбутньому.

За показниками рентабельності можна оцінити ефективність підприємства, тобто скільки активів, капіталу та підприємства в цілому приносить чистий прибуток. Ці показники повинні бути позитивними і повинні зростати. У 2019, 2020 та 2021 роках компанія зменшувала прибуток, як наслідок, зменшувалися і показники рентабельності, що є негативним явищем. Зменшення прибутку є результатом того, що витрати компанії ростуть швидше, ніж доходи. На зменшення доходів від активів також вплинуло зменшення обсягу активів і зменшення суми прибутку в тис. злотих. кун. вивчав суспільство.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що для досягнення кращого фінансового результату підприємству необхідно посилити свою діяльність щодо покращення всіх показників господарської діяльності, оскільки деякі важливі показники є нижчими за нормативні.

## 2.2. Оцінка фінансових показників діяльності ТОВ «Гараж Мобайл Груп»

Аналіз ліквідності стає необхідним в умовах ринкових відносин через посилення конкурентної боротьби та необхідність визначення платоспроможності підприємства. Показники ліквідності наведено в табл. 2.5. Аналіз ліквідності стає необхідним в умовах ринкових відносин у зв'язку з посиленням конкуренції та необхідністю визначення платоспроможності підприємства. Коефіцієнт покриття поточної ліквідності компанії, що підлягає моніторингу, нижчий за норматив.

у 2019 р. У 2020 та 2021 рр. цей показник має нормальне значення та позитивну динаміку протягом останніх двох років. Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2020 та 2021 роках є нижчим від нормативного значення в аналізованому періоді. Деякі порушення ліквідності ТОВ "Гараж Мобайл Груп" пояснюються збільшенням зобов'язань даного підприємства.

*Таблиця 2.5*

### Показники ліквідності ТОВ «Гараж Мобайл Груп» у 2019 – 2021 роках

№	Показники	Нормативне значення	2019	2020	2021	Відхилення	
						2020/2019	2021/2020
1	Коефіцієнт покриття поточної ліквідності	> 1	0,51	3,31	6,01	2,80	2,70
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,37	2,95	5,52	2,58	2,57
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,01	0,06	0,16	0,04	0,10

Підвищення ліквідності свідчить про те, що фінансове становище підприємства поступово покращується. Для визначення поточної платоспроможності необхідно порівняти ліквідні активи першої групи з платіжними зобов'язаннями першої групи. Ідеальний вибір, якщо коефіцієнт 1 або трохи вище. Залежно від ситуації цей показник можна розраховувати лише раз на місяць або раз на квартал. Підприємства щодня взаємодіють із

кредиторами. Відповідно виконуються плани погашення з метою оперативного аналізу поточної ліквідності, щоденного моніторингу грошових надходжень від реалізації продукції, погашення дебіторської заборгованості та інших надходжень, моніторингу платіжних зобов'язань перед постачальниками та іншими кредиторами. композитний. над ним. над ним. Вище перераховані доступні та очікувані способи оплати, другий – платіжні зобов'язання за той самий період (1, 5, 10, 15 днів, місяців). У нашому випадку знизився лише коефіцієнт абсолютної ліквідності, а загальна ліквідність досліджуваного підприємства є задовільною..

У загальному вигляді оцінка показників фінансової стійкості та платоспроможності підприємств представлена в таблиці. 2.6

Таблиця 2.6

### Показники фінансової стійкості та платоспроможності

#### ТОВ «Гараж Мобайл Груп» в 2019 — 2021 роках

№	Показники	Нормативне значення	2019	2020	2021	Відхилення	
						2020/ 2019	2021/ 2020
1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$\geq 0,5$	-0,02	0,30	0,37	0,32	0,07
2	Коефіцієнт співвідношення позичкових та власних коштів	$>1$	-0,02	0,43	0,58	0,44	0,15
3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$>0$ збільшення	16,62	1,34	1,53	-15,27	0,19
4	Коефіцієнт фінансової залежності (коефіцієнт концентрації залученого капіталу)	$\leq 0,5$	1,02	0,70	0,63	-0,32	-0,07
5	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами	$> 0,1$	0,36	0,83	0,89	0,46	0,06

Проаналізувати показники фінансової стійкості підприємства. З таблиці видно, що ступінь платоспроможності (незалежності) вище норми. Це свідчить про те, що підприємство не покладається на зовнішні джерела фінансування, і є необхідною умовою для стабільного фінансового становища. кредит. Це може бути потенційною загрозою в майбутньому. Як відомо, погана кредитна якість означає, що більшість активів компанії фінансується за рахунок позик, а в балансі компанії зазначено, що розмір капіталу зменшиться, а сума боргу зросте. Найбільший вплив на показники фінансової стійкості має співвідношення власного капіталу до іноземного капіталу. Зростання боргу свідчить про погіршення фінансової стабільності компанії.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами у 2019 та 2021 роках знаходиться в межах норми, що свідчить про стійкий фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Наступний етапом проаналізуємо показники платоспроможності підприємства. Коефіцієнти ділової активності показують, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи та власний капітал.

Коефіцієнт оборотності активів виражає кількість одиниць активів на одиницю чистого доходу від реалізації товарів. В основній діяльності в 2019-21рр. коефіцієнт оборотності зобов'язань у 2021 році зменшиться, що свідчить про збільшення зобов'язань на одиницю чистого доходу від реалізації. Термін погашення боргу перенесено на 2021 рік порівняно з 2020 роком. Цим пояснюється зростання боргу компанії. Коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості в період 2019-2021 років знижуються, строки погашення дебіторської заборгованості зростають, що пов'язано зі значним зростанням обсягу дебіторської заборгованості в аналізованому періоді. Зниження показників ділової активності свідчить про недостатню роботу керівництва досліджуваного підприємства, особливо в управлінні фінансовими ресурсами, що свідчить про незначний потенціал резервів підвищення його прибутковості.



**Динаміка показників ділової активності ТОВ «Гараж Мобайл Груп»  
у 2019 – 2021 роках**

№ пор.	Показники	Нормативне значення	2019	2020	2021	Відхилення	
						2020/2019	2021/2020
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Коефіцієнт оборотності активів	Збільшення за рахунок пришвидшення обертання оборотних активів	2,63	1,95	1,48	-0,68	-0,48
2	Коефіцієнт оборотності кредит. заборгованості	Збільшення за рахунок пришвидшення обертання кредиторської заборгованості	24,89	35,69	23,82	10,81	-11,87
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Збільшення за рахунок пришвидшення обертання дебіторської заборгованості	13,76	4,12	2,48	-9,63	-1,64
4	Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	Зменшення за рахунок збільшення коефіцієнту оборотності активів	26,17	87,35	144,88	61,18	57,53
5	Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	Зменшення за рахунок збільшення коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості	14,47	10,09	15,11	-4,38	5,03
6	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Зменшення за рахунок збільшення коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості	-140,66	6,55	4,03	147,21	-2,51

В цілому роботу підприємства можна охарактеризувати як незадовільну,

оскільки фінансові показники мають тенденцію до скорочення, також підприємство скорочує прибуток у 2021 році і погіршує свої показники рентабельності. Також у підсумку слід зазначити, що збільшення капіталу перший погляд свідчить про деяке згортання діяльності підприємства. Однак такі висновки можуть бути зроблені лише тільки після ретельного аналізу причин такого зростання. Безумовно, нестійкий фінансовий стан стримує інвестиційну діяльність підприємства, тому перед тим як активно інвестувати підприємству слід зміцнити фінансовий стан, а саме оптимізувати структуру капіталу, наростити власний капітал, підвищити ліквідність та платоспроможність.

### **2.3 Аналіз планування інвестиційної діяльності ТОВ «Гараж Мобайл Груп»**

Інвестиції є одним із найважливіших факторів економічного та промислового розвитку, особливо в умовах глобалізації. Ефективна діяльність підприємства неможлива без постійного оновлення оборотних коштів, що частково досягається за рахунок залучення іноземного капіталу. За рахунок використання іноземного капіталу можна значно розширити сферу інвестиційної діяльності підприємств, забезпечити ефективне використання капіталу, прискорити створення різноманітних баз цільового фінансування інвестицій, підвищити ринкову вартість підприємств і конкурентоспроможність... суспільство.

Для інвестора прибуток на вкладений капітал є очікуваним прибутком. Тому необхідно свідомо формувати інтерес, який компанія представляє для інвестора, щоб вона була для нього привабливою. Вона може бути привабливою за декількома критеріями – фінансовою, матеріальною, географічною, територіальною тощо. Невизнана проблема в області складових інвестиційної привабливості не дозволяє компаніям повною мірою використовувати можливості в боротьбі за інвесторів і вимагає постійних

досліджень. Для інвестора визначальною є прибутковість компанії. Чим вищі коефіцієнти рентабельності, тим привабливіше інвестиції для компанії.

Фінансисти - інвестори, в яких роль відіграють банки, фінансові компанії тощо, крім фінансових і матеріальних факторів, вони враховують і нематеріальні. Основні елементи інвестиційної привабливості для зацікавлених груп «Garage Mobile Group» доо зведені в таблицю. 2.8.

Складність у визначенні того, що таке інвестиційна привабливість, полягає не лише у визначенні природи поняття «інвестиційна привабливість», а й у його масштабі та принципах. Визначивши підходи до визначення інвестиційної привабливості, можна сформулювати їх у такий спосіб. Повне або часткове вилучення об'єктів.

Таблиця 2.8

**Найважливіші елементи інвестиційної привабливості для зацікавлених груп ТОВ «Гараж Мобайл Груп»**

Групи Інвесторів	Підприємства-інвестори	Банківські установи	Інвестиційні компанії	Пайові інституції
Фінансовий стан	+	+		+
Наявність власних розробок	+		+	
Наявність активів	+	+		
Матеріальна база	+			
Комплектація по кадрах		+	+	+
Портфель замовлень	+	+		
Паблік релейшенс		+	+	
Наявність соціальних програмі об'єктів		+	+	+
Управління відносинами з клієнтами		+	+	+
Репутація і імідж		+	+	+
Географічне положення	+			
Сировинна база	+			
Рівень технологій в галузі		+		
Рентабельність продукції	+			
Наявність оборотних коштів		+		
Частка ринку	+		+	+
Якість і асортимент продукції	+		+	+

У результаті дослідження та опитування промислових підприємств Луганської області встановлено, що важливу роль для підприємств відіграють показники, які стосуються фінансово-матеріальної сфери.

Підвищена увага інвесторів до нематеріальної складової є наслідком переходу промислових підприємств на новий етап розвитку, на якому підприємство залежить насамперед від замовника, а вже потім від технологій, сировини та продуктивності.

І через боротьбу за клієнта увага акцентується на нематеріальних складових привабливості компанії: імідж, якість продукції, програми підтримки, відносини з клієнтами і т. д. Але в сучасних умовах важлива і матеріально-технічна складова. Промислові компанії, які поглинають або беруть участь у компаніях з тієї ж або суміжної діяльності, спрямовані на розширення ринку збуту або матеріальної бази.

Результатом є впровадження на українських підприємствах уже відомих або більш прогресивних технологій, зміна постачальників обладнання та сировини. Трудові ресурси - це категорія, яка цікавить інвесторів, оскільки вони пов'язані з продуктивністю праці та якістю продукції чи послуг, формуванням іміджу компанії і, звичайно, персоналом як джерелом нового розвитку. Тому людські ресурси є одним із важливих елементів інвестиційної привабливості компанії.

За рахунок розвитку інвестиційної привабливості «Гараж Мобільна Група» доо вирішує наступні завдання:

- залучення на підприємство вітчизняних та іноземних інвесторів;
- розвиток технологічної та матеріально-технічної бази підприємства;
- стабілізація економічної, наукової та господарської діяльності підприємств;
- Підвищення якості та привабливості продукції;
- Підвищення конкурентоспроможності підприємств;
- підвищення зайнятості населення внаслідок збільшення обсягів виробництва та освоєння нових видів діяльності;
- Поповнення бюджету різних рівнів шляхом постійної роботи та сплати податків.

Для вирішення поставлених завдань привабливість інвестицій підприємства потребує створення методики їх реалізації. На основі аналізу

загальнонаукових методів організації процесів, методи створення інвестиційної привабливості включають наступні методи (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

### Методи формування інвестиційної привабливості

#### ТОВ «Гараж Мобайл Груп»

Метод	Компоненти
Інформаційний	Моніторинг. Дослідження. Прогнозування.
Попереджувальний	Удосконалення господарських процесів. Планування процесу реалізації. Встановлення власних технічних стандартів.
Інженерний	Технічне забезпечення. Забезпечення наукових розробок. Розробка операційних, інформаційних і інших мереж.
Ринковий	Розробка, планування, впровадження життєвого циклу підприємства і його продукції Просування продукції Позиціонування на ринку

Функції інвестиційної привабливості підприємства дозволяють працювати над створенням механізму організації інвестиційної привабливості. Розробка механізму організації інвестиційної привабливості підприємства, реалізації його цілей, завдань і функцій базується на загальнонаукових засадах управління підприємством. Ці принципи універсальні і невіддільні від систем і механізмів економіки та управління різної спрямованості. Принципи та функції інвестиційної привабливості створюють умови для розвитку механізму її створення на промислових підприємствах.

Створення нового виду продукції є важливим засобом підвищення ефективності бізнесу. Інновації – це інвестиції в нематеріальні активи, які сприяють науково-технічному прогресу (ліцензії, патенти, знання та досвід), науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, а також розробка та впровадження діяльності з розробки нових технологій. В умовах ринку одним з найважливіших напрямків діяльності будь-якої компанії є розробка нових товарів. Впровадження нової продукції є найважливішою формою адаптації підприємства до факторів ринкового середовища з метою

збереження конкурентних позицій. Слід виділити інвестиції в придбання товарів тривалого користування як важливу частину бізнесу, що сприяє ефективності інновацій. У період з 2018 по 2021 роки компанія здійснила низку інвестиційних заходів.

Таблиця 2.10

### Основні інвестиційні проекти підприємства

Рік впровадження	Напрямок	Мета впровадження	Сума, грн.
1	2	3	4
2018	Інвестиції у навчальний семінар для підготовки висококваліфікованих спеціалістів для налагодження процесу продажу та запуску нових магазинів	Підвищення якості продукції, тим самим забезпечення конкурентоспроможності підприємства	50000
2019	Інвестиції у нові основні засоби та техніку	Для забезпечення якісного процесу реалізації продукції	1500000
2021	Розробка інвестиційного процесу господарської діяльності	Розширення асортименту послуг підприємства з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства наряду із відомими брендами	30000000
2021	Придбання нової техніки для більш якісного обслуговування споживачів	Для забезпечення якості надання послуг	1200000
	Разом		32750000

Незважаючи на те, що підприємство досить успішно в даний час функціонує на ринку, необхідність якісних змін організації інноваційної діяльності очевидна. Інвестиційна активність та привабливість досліджуваного підприємства значним чином залежить від його інноваційного розвитку.

Сукупність розрахункових економічних показників інноваційної активності підприємства визначають ступінь забезпечення підприємства інфраструктурними ресурсами в інноваційній сфері (табл. 2.11). Наступним кроком проаналізуємо показники інноваційної активності досліджуваного підприємства з метою обґрунтування потенціалу трансферу технологій.

Таблиця 2.11

**Показники інвестиційної активності ТОВ «Гараж Мобайл Груп»  
у 2019 – 2021 рр.**

Показник	2019	2020	2021	Відхилення 2020/2019	Відхилення 2021/2020
Коефіцієнт забезпечення інтелектуальною власністю	0,038	0,88	-1,26	0,038	0,88
Коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДДКР	0,22	0,02	0,002	0,22	0,02
Коефіцієнт власності, призначеної для НДДКР	0,36	0,04	0,002	0,36	0,04
Коефіцієнт освоєння нової техніки	0,081	-0,05	0,04	0,081	-0,05
Коефіцієнт впровадження нової продукції	0,23	0,02	-0,05	0,23	0,02

Структурні зміни спонукають до зміни офіційно встановлених завдань і системи розподілу повноважень. Далі слід докладно проаналізувати показники технологічного розвитку досліджуваного підприємства (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Показники технологічного розвитку ТОВ «Гараж Мобайл Груп»  
у 2019 – 2021 рр.**

Показник	2019	2020	2021	Відхилення 2020/2019	Відхилення 2021/2020
Рівень прогресивності технологій.	0,65	0,67	0,69	0,02	0,02
Техніко-економічні показники технологій операційної діяльності	0,76	0,74	0,78	-0,02	0,04
Рівень механізації та автоматизації господарської діяльності	0,56	0,54	0,58	-0,02	0,04
Ступінь екологічності технологічної бази	0,23	0,21	0,22	-0,02	0,01
Рівень проведення НДДКР на підприємстві	0,36	0,04	0,002	-0,32	-0,038
Ступінь розвитку технологічної інфраструктури	0,081	-0,05	0,04	-0,131	0,09

На досліджуваному підприємстві має місце комерційний трансфер технологій. Комерційний трансфер означає процес переходу результатів наукових досліджень у сферу практичного застосування з метою отримання комерційної вигоди (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

**Динаміка здійснення трансферу технологій ТОВ «Гараж Мобайл Груп» у 2019 – 2021 рр., тис. грн.**

Назва трансферу технологій	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення 2020/2019, +/-	Абсолютне відхилення 2021/2020, +/-	Темп приросту 2020/2019, %	Темп приросту 2021/2020, %
Спільне проведення НДДКР	2345,50	2451,05	2745,17	105,55	294,13	4,50	12,00
Купівля патентів і ліцензій	1345,60	1447,87	1636,09	102,27	188,22	7,60	13,00
Купівля технологій в матеріалізованому вигляді	4567,80	5115,94	5564,09	548,14	448,16	12,00	8,76
Портфельні інвестиції	3234,50	3541,78	3935,73	307,28	393,95	9,50	11,12
Всього	11493,40	12556,63	13881,08	1063,23	1324,46	9,25	10,55

Таким чином, обсяг трансферу технологій у 2020 році збільшився на 9.25%, у 2021 році – на 10,55%, що вказує на активізацію інноваційної активності досліджуваного підприємства. Наступним кроком варто проаналізувати структуру трансферу технологій досліджуваного підприємства (табл. 2.14).

Найбільшу питому вагу у структурі трансферу технологій займають операції з купівлі технологій в матеріалізованому вигляді відповідно по роках 39,74%, 40,74% та 40,08%. Портфельні інвестиції складають у 2019 році 28,14%, у 2020 році - 28.21% та у 2021 році – 28,35%. Спільне проведення НДДКР відповідно 20,41%, 19,52% та 19,78%, купівля патентів і ліцензій – 11,71%, 11.53% та 11,79%.



**Структура трансферу технологій ТОВ «Гараж Мобайл Груп»  
у 2019 – 2021 рр., %**

Назва трансферу технологій	2019	2020	2021	Питома вага 2019, %	Питома вага 2020, %	Питома вага 2021, %
Спільне проведення НДДКР	2345,50	2451,05	2745,17	20,41	19,52	19,78
Купівля патентів і ліцензій	1345,60	1447,87	1636,09	11,71	11,53	11,79
Купівля технологій в матеріалізованому вигляді	4567,80	5115,94	5564,09	39,74	40,74	40,08
Портфельні інвестиції	3234,50	3541,78	3935,73	28,14	28,21	28,35
Всього	11493,40	12556,63	13881,08	100,00	100,00	100,00

Комерційна передача технології майже завжди супроводжується укладенням ліцензійної угоди, яка, крім патентної інформації, може містити інші положення та вимоги, які повинні виконуватися сторонами договору.

Важливим, але недостатнім показником впливу організаційно-технічних інновацій на ефективність діяльності підприємства є ефективність різних глобальних і локальних показників. Тому необхідно знати спеціальну методику визначення сукупного впливу певного набору нововведень на основні показники виробничо-господарської діяльності підприємства в певний період. У цьому сенсі може бути використаний загальний методичний підхід, основною метою якого є розрахунок основних показників, що характеризують рентабельність того чи іншого комплексу нових технічних і організаційних рішень, що впроваджуються протягом року (кількох років) за спеціальними алгоритмами (формулами), особливо ці техніко-економічні показники [36].

Отже, для того щоб продовжувати скорочення відставання від країн з високими доходами країнам, що розвиваються, необхідно підтримувати доступ до іноземних технологій за допомогою відкритості торгівлі, прямих

іноземних інвестицій та участі в міграції населення, продовжувати поліпшувати інвестиційний клімат, що сприяє розвитку новаторських фірм, інвестувати у високоефективні технології та базову інфраструктури, підвищувати якість і збільшувати масштаби освіти в країні в цілому, а не лише в основних центрах і наголошувати на поширенні технологій шляхом розвитку систем поширення та ринкової орієнтації програм НДДКР.

Оцінку стратегічної спрямованості та визначення резерву майбутнього розвитку об'єктів економіки на основі використання інноваційних дій можна здійснювати за кількома показниками, починаючи з розрахунку приросту патентного портфеля.

*Таблиця 2.15*

**Показники потенціалу трансферу технологій ТОВ «Гараж Мобайл Груп»  
у 2019 – 2021 рр.**

Показник	2019	2020	2021	Відхилення 2020/2019	Відхилення 2021/2020
Зростання патентного портфеля	86,2	72,38	86,6	-13,82	14,22
Зростання частки ринку	16,13	14,31	115,55	-1,82	101,24
Зростання позареалізаційних доходів	19,64	56,18	100	36,54	43,82
Зростання товарного портфелю	35,7	37,14	36,26	1,44	-0,88
Зростання вартості компанії	0,83	3,84	3,86	3,01	0,02

Отже, трансфер технологій є процесом, що передбачає переміщення та розповсюдження технологічних знань; виступає складним видом комунікацій; стимулює створення нових споживчих цінностей та може повторюватися неодноразово. Таким чином, при здійсненні процесу трансфера технологій, можуть виникати специфічні ситуації, що залежать від характеристик діяльності суб'єктів трансфера, а враховуючи те, що об'єктом трансфера є щоразу інша технологія, то справедливий висновок про те, що не можна запропонувати конкретний підхід у процесі здійснення трансфера

технологій, і саме тому здійснення кожного етапу трансфера потребує обґрунтованих рішень для їх вирішення.

Таким чином, досліджуване підприємство має значний інноваційний та технологічний потенціал, підприємство активно застосовує інновації у своїй діяльності, працівники активно залучаються до наукових розробок підприємства. Досліджуване підприємство було прибутковим у 2019 році, проте, у 2020 та 2021 роках підприємство зменшувало прибуток, а отже, знижувалися і показники рентабельності, що є негативним явищем. Зниження прибутку відбулося за рахунок того, що витрати підприємства зростали більш швидкими темпами, ніж доходи, крім того на зниження показників рентабельності активів вплинуло зменшення суми активів та зменшення обсягу прибутку досліджуваного підприємства.

Не зважаючи на те, що підприємство досить успішно в даний час функціонує на ринку, необхідність якісних змін організації інноваційної діяльності очевидна. Інвестиційна активність та привабливість досліджуваного підприємства значним чином залежить від його інноваційного розвитку. Обсяг трансферу технологій у 2020 році збільшився на 9,25%, у 2021 році – на 10,55%, що вказує на активізацію інноваційної активності досліджуваного підприємства. Найбільшу питому вагу у структурі трансферу технологій займають операції з купівлі технології в матеріалізованому вигляді відповідно по роках 39,74%, 40,74% та 40,08%. Портфельні інвестиції складають у 2019 році 28,14%, у 2020 році - 28,21% та у 2021 році – 28,35%. Спільне проведення НДДКР відповідно 20,41%, 19,52% та 19,78%, купівля патентів і ліцензій – 11,71%, 11,53% та 11,79%. Досліджуване підприємство має значний інноваційний та технологічний потенціал, підприємство активно застосовує інновації у своїй діяльності, працівники активно залучаються до наукових розробок підприємства.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГАРАЖ МОБАЙЛ ГРУП»

#### **3.1. Оптимізація джерел формування та структури використання інвестиційних ресурсів ТОВ «Гараж Мобайл Груп»**

Важливою темою для досліджуваної компанії є покращення інвестиційної діяльності. Особливе місце в оцінці інвестиційної діяльності займає пошук та оптимізація джерел формування інвестиційних коштів, оскільки співвідношення між трьома їх основними видами – власними, позиковими та забезпеченими – значною мірою визначає економічний ефект, який досягається шляхом інвестування коштів у конкретні джерела коштів. інвестиції. можливості. майбутнє. Проектування структури джерел фінансування є дуже складним процесом, що залежить від можливості отримання коштів з конкретного джерела в конкретний час, фінансового стану та перспектив розвитку інвестора, а також кон'юнктури ринку. . придатність інвестиційного плану на майбутнє. При виборі конкретного способу фінансування інвестиційних потреб слід враховувати його специфіку. Нижче наведено короткий опис позитивних і негативних властивостей використаних джерел у вигляді таблиці. 3.1. Як бачимо із наведеної таблиці, джерела фінансування інвестиційних потреб підприємства мають як свої позитивні, так і негативні сторони. Остаточне рішення щодо їх використання повинно бути обґрунтовано відповідними спеціалістами підприємства і затверджено вищим керівництвом організації.

**Характеристика джерел фінансування інвестиційних потреб для  
ТОВ «Гараж Мобайл Груп»**

Джерела фінансування			
Власні		Позичені та залучені	
Позитивні сторони	Недоліки	Позитивні сторони	Недоліки
1	2	3	4
Простота і швидкість залучення	Обмежений обсяг	Диверсифікованість вибору	Складність із залученням і оформленням
Висока віддача за критерієм норми прибутковості інвестиційного капіталу			Значний строк залучення
Суттєве зниження ризику неплатоспроможності та банкрутства підприємства при їх використанні	Відсутній зовнішній контроль за їх ефективним використанням	Кваліфікований зовнішній контроль за ефективністю використання ресурсів	Необхідність надання гарантій (на платній основі)
Повне збереження управління в руках засновника підприємства			Підвищений ризик банкрутства у зв'язку із несвоєчасним погашенням боргу
Незначний фінансовий ризик			Втрата частини прибутку від інвестиційної діяльності у зв'язку з необхідністю платити відсотки та дивіденди
	Обмежені стратегічні можливості підприємства	Зростання вартості власного капіталу	Часткова втрата управління діяльністю підприємства

Слід зазначити, що всі джерела фінансування інвестиційної діяльності мають особливості, зумовлені напрямками їх використання для підприємства. Однак, існує суперечливість їх впливу на фінансово-інвестиційну стратегію і загальну стратегію розвитку підприємства. Отже, вирішуючи проблеми забезпечення інвестиційних потреб, необхідно розглядати джерела фінансування за такими характеристиками:

- реальність використання джерела (його доступність);
- потенційна ємність джерела;

- економічна ефективність використання;
- рівень ризику джерела (з позицій повернення використовуваних коштів або можливої втрати контролю над підприємством).

Для здійснення остаточного рішення щодо вибору оптимальної структури капіталу підприємства проаналізуємо рівні показників рентабельності за моделлю Дюпона у прогностному періоді (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Вибір оптимальної структури інвестиційних ресурсів за критеріями  
максимізації рентабельності капіталу та приросту рентабельності  
активів у прогностному періоді (2022 рік), тис. грн.**

Показник	Структура капіталу				
	40/60 (нижня межа)	42/58	52/48	46/54	48/52 (верхня межа)
Активи	701216,3	667825,0	539397,1	609753,3	584346,9
Власний капітал	280486,5	280486,5	280486,5	280486,5	280486,5
Позиковий капітал	420729,8	387338,5	258910,6	329266,8	303860,4
Чистий прибуток у 2017 році	128840,3	128840,0	128840,3	128840,0	128840,3
Рентабельність активів (ROA),%	18,4	19,3	23,9	21,1	22,0
Рентабельність капіталу (ROE),%	45,9	45,9	45,9	45,9	45,9
Рентабельність позикового капіталу, %	30,6	33,3	49,8	39,1	42,4
Довгострокові кредити	126218,9	116201,6	51782,1	65853,4	151930,2
Короткострокові кредити	294510,8	271137,0	207128,5	263413,4	151930,2
Частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів	0,3	0,3	0,2	0,2	0,5
Частка короткострокових кредитів у загальному обсязі кредитів	0,7	0,7	0,8	0,8	0,5

Отже, за даними таблиці 3.2 можна сказати, що оптимальною структурою капіталу для підприємства є структура зі співвідношенням власного капіталу до позикового на рівні 52/48 (3 варіант), оскільки при даній структурі маємо максимальне значення *ROA* (0,62). Також, аналіз структури капіталу у співвідношенні 48/52 показав, що підприємству

недоцільно формування структури банківських кредитів у співвідношенні 50/50, більш оптимальним співвідношення довгострокових та короткострокових кредитів є 20/80, бо короткострокові позики є менш ризиковими.

За результатами досліджень можна зробити наступні висновки. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів ускладнюється проблемою багатокритеріальністю її оцінки. При формуванні структури інвестиційних ресурсів доцільно в якості основного критерію вибору ефективної структури обрати граничні значення ефекту фінансового левериджу, в якості допоміжних - величини рентабельності капіталу та рентабельності активів підприємства.

З метою оптимізації джерел формування та використання інвестиційних ресурсів досліджуваному підприємстві слід впровадити систему контролінгу.

Процес впровадження контролінгу на підприємстві ТОВ «Гараж Мобайл Груп» повинен розпочинатися з прийняття рішення про необхідність створення нової інформаційно-аналітичної системи управління. Така доцільність виникає у випадку:

- появи інформаційних сигналів про небезпеку зниження ефективності функціонування підприємства, погіршення основних показників його діяльності;
- неузгодженості при реалізації функцій управління між окремими структурними підрозділами;
- недосконалості методів планування, калькулювання, контролю та аналізу; невідповідності існуючих цілей підприємства та вимог зовнішнього середовища.

В цілому можна виділити шість основних етапів впровадження системи контролінгу на вітчизняних підприємствах, у тому числі й на ТОВ «Гараж Мобайл Груп».

- 1) Прийняття рішення про впровадження системи контролінгу на

підприємстві.

- 2) Вибір та призначення виконавців.
- 3) Формування методичної бази контролінгу.
- 4) Адаптація контролінгу до поточної діяльності підприємства.
- 5) Зміцнення позицій контролінгу.
- 6) Поглиблення функцій контролінгу та зростання їх обсягу.

У наукових дослідженнях [Ошибка! Источник ссылки не найден., 28] висловлюються діаметрально протилежні точки зору щодо методів впровадження контролінгу. Серед них існує думка про формування нової системи малими темпами, які мають супроводжуватись незначними змінами існуючого механізму управління. Інші вчені обирають інтенсивний шлях змін, який передбачає рішучу перебудову управлінської системи. Проте, найбільш прийнятним способом організації служби контролінгу є метод "планової еволюції" [61, с. 56], який дасть можливість використати переваги перших двох підходів і максимально знизити опір запровадження нової концепції управління.

Оскільки спектр завдань служби контролінгу є досить складним, то вибір і обґрунтування виконавців - один з важливих етапів її організації. До складу функцій вітчизняного контролера пропонується відносити: інформаційне забезпечення (реєстрація, збір, узагальнення та подання інформації користувачам); планування (формування і розвиток системи комплексного планування; складання загального оперативного та стратегічного планів, їх перевірка на обґрунтованість, розробка методики планування, визначення норм і нормативів, необхідної інформації для планування); регулювання (подання своєчасної релевантної інформації, пропонування заходів, спрямованих на попередження негативних наслідків, координування діяльності всіх підрозділів для досягнення цілей підприємства); порівняння результатів діяльності (порівняння планової та фактичної інформації у розрізі об'єктів контролінгу, інтерпретація причин



відхилень зацікавленим службам, виконавцям, власнику); складання звітності, оцінка та консультування. На впровадження системи контролінгу на ТОВ «Гараж Мобайл Груп» необхідно спрямувати діяльність усіх структурних підрозділів і служб.

З цієї позиції потрібно розробити: поточні і стратегічні завдання підприємства в цілому та окремих структурних підрозділів і служб; схему організаційної структури, центрів витрат і відповідальності; аналітичний та регулятивний блок у системі контролінгу; положення функціональних обов'язків і прав служби контролінгу та окремих спеціалістів (контролерів); комунікаційні потоки, які забезпечують своєчасну інформацію за результатами діяльності підрозділів підприємства; оціночні показники діяльності підприємства і структурних підрозділів; методику аналізу підприємницької діяльності; критичні величини за окремими показниками в системі аналізу відхилень між нормативними (плановими) і фактичними показниками; терміни проведення аналізу фактичного стану за підрозділами, а також підприємства в цілому; терміни подачі результатів аналізу і підготовлених проектів управлінських рішень керівнику підприємства; систему контролю за виконанням управлінських рішень; способи повідомлення управлінських ланок щодо виявлених недоліків.

Процес створення служби контролінгу на підприємстві ТОВ «Гараж Мобайл Груп» передбачає визначення певних вимог та завдань до відділу, який повинен спрямовувати зусилля організації на очікуваний результат, а саме: отримання необхідної інформації від всіх служб підприємства; організація збору додаткових даних, необхідних службі контролінгу від інших служб управління; відносна незалежність служби контролінгу від інших служб управлінської структури, що надає їй високого статусу й авторитету в ієрархії управління; високий інтелектуальний рівень працівників, що забезпечується відбором за фаховим рівнем і тестуванням на знання системи контролінгу, основ планування стратегічних змін, аналізу,

контролю, бюджетування, управління та інших складових; можливість впроваджувати нові процедури збору аналітичної інформації на постійній основі; оперативність доведення інформації до відома вищого керівництва підприємства; оптимальна чисельність кадрів служби контролінгу для виконання своїх повноважень. Пізніше настає етап адаптації системи контролінгу до особливостей комерційної діяльності підприємства. Відділ контролінгу, як і будь-який інший структурний підрозділ, має визначений період становлення для налагодження зв'язків з іншими службами, розвитку інформаційного співробітництва, більш точний поділ функцій. Термін адаптації робочої групи до умов праці може тривати 2-3 роки, а на досить великих підприємствах - до 5 років.

На сучасному етапі розвитку економіки впровадження контролінгу, як зазначає І.І. Румик [51], натрапляє на труднощі (опір), обумовлені наступними причинами: відсутністю до початку змін теоретичної і практичної бази, що може дискредитувати ідею контролінгу; невміння передбачити джерела і силу опору; неспроможністю усунути першопричину опору; несвоєчасність структурних змін; ігнорування вказівок керівництва (саботаж); некомпетентність персоналу; перевантаження поточною роботою.

Зміцнення позицій контролінгу можливе на основі поступового впровадження, оскільки інші економічні служби будуть бачити в ньому на початку діяльності лише конкурента. Тому контролери повинні довести об'єктивну необхідність у створенні нового підрозділу, а також практичну цінність цієї служби. Поетапний підхід до організації служби контролінгу, на думку І.П. Мойсеєнко [37], є доцільним, оскільки невеликі фінансові витрати на утримання її спеціалістів і отримання необхідної кількості інформації іншими службами покажуть переваги при її запровадженні та в майбутньому не викличуть сумнівів при збільшенні витрат на утримання нового підрозділу (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Характеристика поетапного впровадження контролінгу  
в ТОВ «Гараж Мобайл Груп»**

Етапи	Характеристика	Переваги	Недоліки
I етап	Контролер в одній із діючих економічних служб	не потрібне окреме фінансування; економія грошових коштів.	недостатнє ведення аналітичної роботи; поверхнєве виконання контролінгових обов'язків.
II етап	Контролер в планово-економічному відділі	швидке збирання даних; складання якісних аналітичних звітів.	втручання начальника планового відділу; спрямування роботи на планування діяльності, а не на контроль результатів;
III етап	Контролер-експерт	професійні знання; висока якість звітів;	відсутність регулярної роботи; ігнорування іншими підрозділами.
IV етап	Самостійно діючий відділ контролінгу	недопущення кризових ситуацій. швидкий збір даних;	конкуренція з боку інших відділів; дублювання обов'язків.

Межі функціональної відповідальності контролінгу на вітчизняних підприємствах, у тому числі на ТОВ «Гараж Мобайл Груп», можуть визначатися наступними факторами: економічним станом та положенням на ринку; розміром і масштабами діяльності; рівнем диверсифікації торговельної діяльності, номенклатури продукції та її конкурентоспроможності; узгодженістю цілей і функцій підрозділів; рівнем організації планової та аналітичної роботи; відповідністю інформаційної системи вимогам і запитам керівництва; кваліфікацією управлінського персоналу; кваліфікацією працівників служби контролінгу; розумінням керівництвом необхідності і доцільності реалізації інновацій у системі управління. Модель запровадження контролінгу на досліджуваному підприємстві має такий вигляд (рис. 3.1).

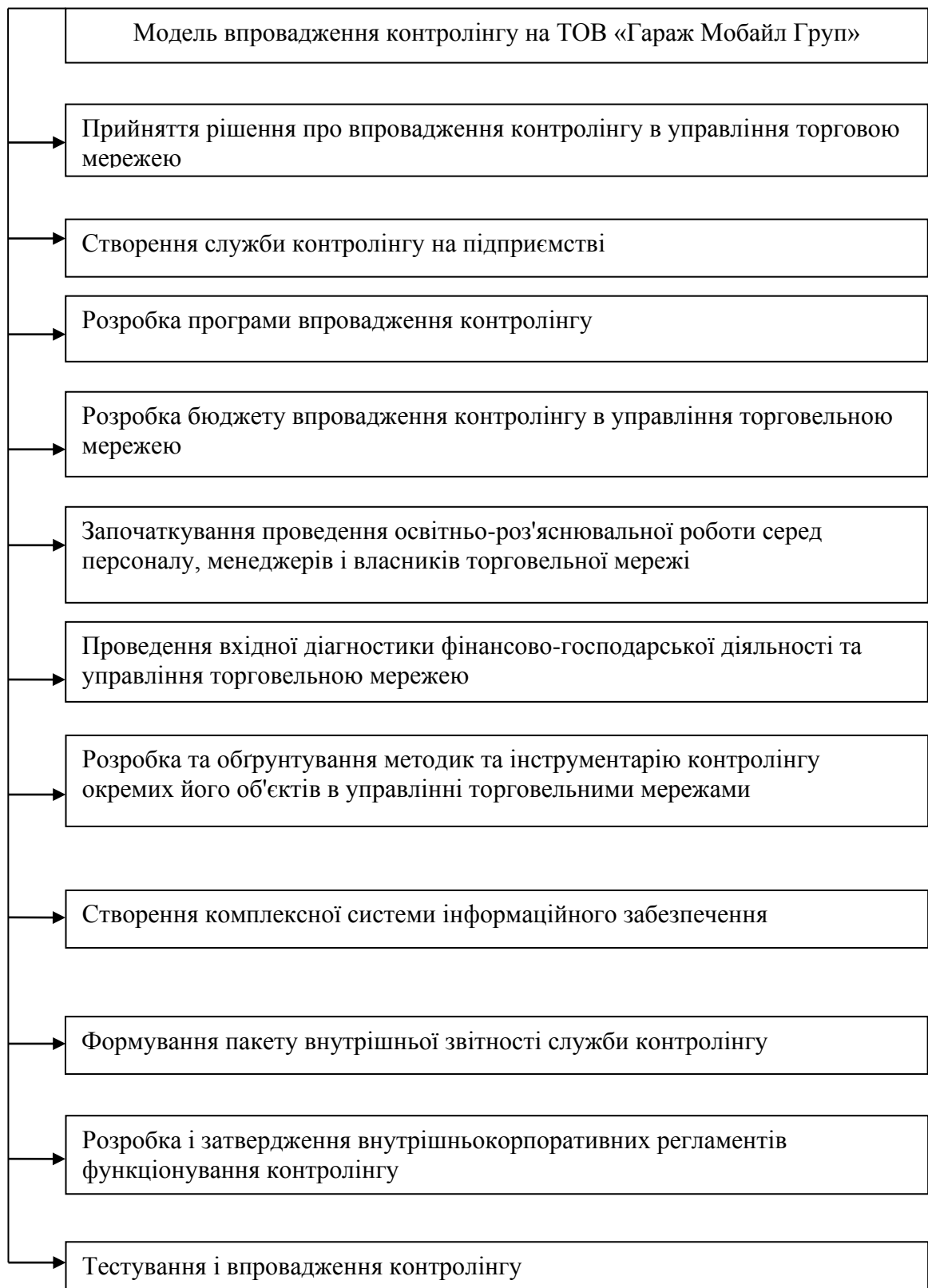


Рис. 3.1. Модель впровадження контролінгу на підприємстві  
ТОВ «Гараж Мобайл Груп»

Основні пункти даної моделі доцільно проаналізувати більш докладно.

- Рішення про впровадження управлінського контролю в управлінні корпоративною мережею. Цей етап полягає в об'єднанні поглядів власників і топ-менеджерів щодо необхідності впровадження даного виду технології управління, розгляді її ефективності та перспектив, які відкриваються перед підприємством у разі зміни керівництва, розробці та обґрунтуванні системи контролю. завдання і цілі.

- Створення служби контролю в корпоративній мережі включає визначення місця служби контролю в управлінні бізнес-одиноцею мережі, мотивацію її співробітників, чітке визначення відповідальності між операторами та формалізацію їх професійних повноважень і відповідальності.

- Розробка програми здійснення нагляду в управлінні корпоративними мережами з чітким визначенням конкретних дій та шляхів їх виконання, що має бути відображено в динаміці здійснення нагляду.

- Розробка бюджету для здійснення управлінського контролю при управлінні мережею компанії. Ця фаза полягає в плануванні джерел фінансування та витрат, необхідних для виконання кожного заходу, які є основою для оцінки ефективності та цільового призначення витрат, а також основою для оцінки ефективності впровадження. Управлінський контроль в управлінні бізнес-мережею в цілому.

- Ініціювання просвітницької роботи з працівниками, керівниками та власниками торгової мережі. Цей рівень включає систематичну організацію навчальних курсів, семінарів, конференцій, зустрічей, презентацій та інших заходів. Це дозволить нам зрозуміти зміни в дистрибуційній мережі, зрозуміти роль кожного менеджера в цьому процесі, а отже, мінімізувати опір запроваджуваним інноваціям.

- Проведення первинної економічної та фінансової діагностики бізнесу та управління бізнес-мережами.

- Опрацювання заявок для вдосконалення управління бізнес-мережею, зокрема: здійснення оновлення бізнес-процесів, інформаційних потоків,

вдосконалення організаційної структури суб'єкта діяльності мережі, опрацювання рекомендацій для заявки або реформування її фінансової структури, структур тощо.

- Пояснення системи ключових індикаторів (індикаторів) стану внутрішнього і зовнішнього середовища, яка є основою для оцінки служби моніторингу всіх напрямів і аспектів управління бізнес-мережею, встановлення критичних меж відхилень між фактичними значеннями показників і очікуваних значень.

- Розробка та обґрунтування методів і інструментів управління окремими об'єктами в управлінні бізнес-мережами, оцінка їх ефективності при вирішенні конкретних завдань, адаптація найбільш ефективних методів і інструментів до специфіки фінансової діяльності та бізнесу та управління конкретною бізнес-мережею. створення тощо

- Створення повної системи інформаційного забезпечення включає проектування або реформування системи управлінського обліку, запровадження моніторингу зовнішнього середовища мережевого економічного суб'єкта за визначеними ключовими показниками, підготовку проектних пропозицій, створення системи управлінського обліку, запровадження зовнішнього екологічного моніторингу або оновлення чи придбання автоматизованої інформаційної системи тощо.

- Дизайн пакету звітності служби внутрішнього аудиту включає створення форм управлінського звіту з точки зору конкретних користувачів контрольної інформації, їх інформаційних потреб для прийняття конкретних управлінських рішень тощо.

- Належне виконання функцій, покладених на відділ контролю, забезпечується розробкою та прийняттям внутрішньогрупових правил контрольної роботи в управлінні корпоративною мережею, запобігання конфліктам під час їх виконання тощо.

- Перевірте результати застосування управлінського контролю до управління мережею підприємства. Ця фаза включає затвердження

аудиторської роботи для кожного підрозділу бізнес-мережі, оцінку результатів проведеного експерименту та розробку коригувальних дій для відповідних рівнів впровадження контролю в управлінні компанією.

- Здійснення управлінського контролю на всіх рівнях управління та у всіх структурних підрозділах мережевої бізнес-одиниці.

Концептуальна модель управління підприємством ТОВ «Гараж Мобайл Груп» показано на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Концептуальна модель контролінгу на підприємстві ТОВ «Гараж Мобайл Груп»

Таким чином, можна відзначити, що на впровадження та розвиток концепції контролінгу на ТОВ «Гараж Мобайл Груп» впливають економічні, технологічні, організаційні та соціальні фактори, а тому ця нова економічна служба може бути створена за власним сценарієм і відповідати тим завданням, які стоять перед управлінською системою кожного окремого господарюючого суб'єкта. Оскільки досліджуване підприємство є

торговельною мережею по реалізації мобільних телефонів та іншої цифрової та комп'ютерної техніки, вважаємо за доцільне проаналізувати особливості впровадження контролінгу у торговельному бізнесі.

Поняття контролю включає сукупність структурних елементів організації та управління підприємством, основними з яких є: усі категорії бізнес-процесів та витрати на їх реалізацію; відповідальні бізнес-центри; Системи планування та бюджетування, розроблені на базі відповідальних бізнес-центрів; система управлінського обліку на основі обов'язків та їх бюджетів; Система стратегічного управління на основі аналізу ланцюга створення вартості, аналізу стратегічної позиції та аналізу факторів витрат; Інформаційні потоки (документопотоки), що дозволяють оперативно фіксувати поточний стан виконання бюджету уповноваженого органу; Моніторинг та аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства; Визначити причини відхилень і запропонувати заходи управління в межах центрів відповідальності. Реалізація запропонованої системи передбачає виділення шести основних фаз, а саме: встановлення цілей; Впровадження форм бухгалтерського обліку та звітності про діяльність підприємства; Впровадження інформаційної системи управління; впровадження процедур планування; Впровадження системи внутрішнього контролю та аудиту; внутрішні консультаційні механізми. Особливістю такого підходу до реалізації є те, що кожен блок діаграми дає рішення для розділення контрольних завдань.

Впровадження менеджменту в українських компаніях відповідає новим вимогам до рівня якості менеджменту, характеру завдань, що вирішуються, та шляхів їх вирішення, а отже, дає змогу: швидко реагувати на зміни в діяльності, розробляти та вирішувати різноманітні можливості управлінських рішень, проведення порівняльного аналізу всіх отриманих даних, використання інновацій, підвищення платоспроможності та прибутковості сьогодні і завтра.

Менеджмент дозволяє менеджерам захистити компанію від надзвичайної вразливості в динамічному зовнішньому середовищі,



забезпечує ефективне управління, формування та оцінку потенціалу бізнес-сфер, вивчення конкуруючих ідей, допомагає впроваджувати та використовувати порівняльний аналіз усіх даних. усиновлений. Зосередьтеся на інноваціях і, звичайно, на майбутньому.

### **3.2 Маркетингове планування інвестиційної діяльності у короткостроковому періоді**

Удосконалення рекламної діяльності неможливо без дотримання наступних умов:

- рекламна інформація має бути новою та несподіваною;
- Особливо активно слід використовувати рекламу на етапах виведення товару на ринок і збільшення обсягу продажів;
- реклама повинна висвітлювати особливості товару, що відрізняють його від аналогічних товарів;
- реклама ефективніша в міру зростання попиту;
- Рекламна система: оптимальна подача інформації щотижня, найбільш прийнятна щоквартальна.

Крім того, від ефективності та використання кожного елемента системи управління залежить ефективність управління рекламною діяльністю компанії. раціональність структури, використання науково-інноваційних методів управління, доцільність застосування науково-інноваційних методів управління, ефективність роботи, використання кожного елемента системи управління. Повнота інформаційного забезпечення, підготовленість працівників, здатність творчо вирішувати конкретні завдання. Іншим критерієм, що визначає ефективність рекламного менеджменту, є ступінь задоволення інтересів учасників процесу.

Такий підхід до оцінки ефективності рекламного менеджменту вимагає розмежування груп (власники, вище керівництво, середній менеджмент, споживачі, суспільство тощо). Кожна з цих груп має свої інтереси, на основі яких можуть бути сформульовані цілі компанії та стандарти щодо ефективності управління рекламою. Оскільки інтереси груп, які беруть

участь у рекламній діяльності компанії, різні, критеріями ефективного управління компанією є продажі, прибуток, дохід, повага інтересів працівників і споживачів, повага інтересів працівників і споживачів. збільшення. та охорона навколишнього середовища. використовувати. Захист і т. д. Зазначимо, що узгодження цих інтересів і формування на їх основі комплексу рекламних цілей компанії є першочерговим завданням менеджменту.

Аналіз функціонування вітчизняних компаній в умовах ринкової економіки показує, що прибуток від реклами залежить від точності відповідей на питання: хто, що і кому повинен говорити в даних умовах і через який канал (засоби). )? з метою виконання планових завдань. Ефективне керування рекламою — це націлювання на об'єкт за допомогою різноманітних важелів, методів і стимулів у довгостроковому безперервному процесі, який включає всі елементи системи керування рекламою та всі фактори, що впливають на ефективність реклами. . Такий аналіз ефективності дозволяє не тільки коментувати доцільність реклами та ефективність конкретних способів розміщення рекламної інформації, а й визначити умови оптимального впливу реклами на споживачів..

Було вирішено використати такі рекламні носії, як: телебачення; зовнішня реклама (реклама на білбордах, в громадському транспорті); реклама в журналах; реклама в місцях продажу мобільних телефонів.

Таблиця 3.4

#### Витрати на розміщення реклами на ТБ у 2022-2024 рр.

Назва каналу	День тижня	Час	Час, протягом якого триває рекламний ролик	Кількість роликів (за період рекламної кампанії)	Вартість розміщення, грн.
1+1	пн вт ср	19.30-20.00	30 сек	20	5000
	чт пт	20.00-20.45		20	8500
	сб	19.30-21.00		8	9000
	нд	19.30-21.00		4	5000
Київ TV	пн вт ср	19.30-21.00	30 сек	40	2300
	чт пт			8	2400
	сб			4	2400
нд					
Всього					34600

Реклама на білбордах буде розміщуватися у різних районах міста Києва протягом двох місяців. Для розміщення будуть обрані людні місця.

Таблиця 3.5

**Витрати на розміщення реклами на білбордах у 2022-2024 рр.**

Назва міста	Кількість рекламних щитів	Період розміщення	Вартість 1-го рекламного щита	Сукупна вартість розміщення реклами на білбордах, грн.
Київ	8	1.01.18-1.03.18	1000	8000
Всього				8000

Реклама в громадському транспорті буде розміщуватися в тролейбусах, трамваях та в маршрутках також протягом 2-х місяців.

Таблиця 3.6

**Витрати на розміщення реклами в громадському транспорті у 2022-2024 рр.**

Місце розміщення	Тип носію	Формат носію	Час розміщення, місяці	Кількість листівок, що розміщується	Вартість розміщення 1 листівки (з урахуванням друку) протягом місяця, грн.	Сукупна вартість розміщення, грн.
Тролейбуси	Рекламні планшети	А3	2	300	30	9000
Трамваї				130	25	3250
Маршрутки				100	15	1500
Всього						13750

Реклама в місцях продажу мобільних телефонів (мерчандайзинг) буде проводитися протягом всієї рекламної кампанії (4 місяці) і буде у вигляді великих рекламних плакатів та рекламних брошур біля магазинів техніки та відповідно в самих магазинах.

Таблиця 3.7

**Витрати на POS в місцях продажів мобільних телефонів у 2022-2024 рр.**

Найменування	Кількість	Вартість одиниці, грн.	Загальна вартість, грн.
Рекламні плакати	30	200	6000
Рекламні брошури	200	10	2000
Всього			8000 - на 4 місяці

Отже, загальний кошторис витрат на рекламу наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Загальний кошторис витрат на рекламу у 2022-2024 рр.**

Стаття витрат	Витрати, грн.
Реклама на телебаченні	34600
Реклама на білбордах	8000
Реклама в громадському транспорті	13750
Реклама в місцях продажу мобільних телефонів	8000
Всього:	64350

Таким чином, можемо відмітити, що загальна вартість рекламного заходу складе 64350 грн. Графік використання засобів реклами на період проведення рекламної кампанії у 2018 – 2020 рр.. представлено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Графік використання засобів реклами на період проведення рекламної кампанії у 2022-2024 рр.**

Засоби реклами	січень	лютий	березень	квітень
Реклама на телебаченні	+	-	-	-
Реклама на білбордах	+	+	-	-
Реклама в громадському транспорті	+	+	+	-
Реклама в місцях продажу мобільних телефонів	+	+	+	+

Дотримуючись наданих рекомендацій ТОВ «Гараж Мобайл Груп» зможе проводити успішну рекламну кампанію і підвищити обсяги реалізації продукції (послуг) та конкурентоспроможності.

Зарубіжний досвід організації матеріально-технічного постачання свідчить про застосування переважно двох форм організації служби матеріально-технічного забезпечення - централізованої та децентралізованої. Централізація вважається доцільною, якщо вона не сковує ініціативу підприємств. Основні переваги централізації управління службами матеріально-технічного забезпечення полягають у зниженні витрат і створенні умов для розробки єдиної заготівельної, збутової і транспортної політики підприємств. Імпульсом до застосування централізованої форми

організації управління матеріально-технічним забезпеченням є переорієнтація виробництва на випуск товарів, потрібних певним категоріям споживачів, що викликало до зростання витрат, пов'язаних із реалізацією готової продукції. Перевага децентралізованої форми управління віддається на підприємствах із виробництвами, розміщеними в різних районах і що спеціалізуються на випуску одного або декількох видів продукції (тобто на фірмах із диверсифікованим виробництвом). Іноді використовується змішана форма управління. Вона зустрічається на підприємствах, що споживають різну сировину і матеріали і в той же час мають великий обсяг поставок деяких із них.

Стратегічними цілями реклами для досліджуваного підприємства є:

- 1 Зміцнення позитивного іміджу підприємства;
2. Покращення конкурентних позицій підприємства на ринку України та на міжнародних ринках;
3. Організація постійної рекламної діяльності як елемента маркетингової політики.

Тактичні цілі РК:

1. Оновлення та просування фірмової символіки підприємства;
2. Інформування потенційних замовників про підприємство, нові проекти та послуги, що воно пропонує;
3. Інформування існуючих клієнтів про нові проекти та послуги підприємства, укріплення довгострокових відносин з клієнтами.

Сформулюємо детально ціль маркетингового дослідження. Виходячи з потреб в інформації та можливостей, визначаємо:

- об'єкт дослідження – маркетингова діяльність підприємства ТОВ «Гараж Мобайл Груп»;
- суб'єкт дослідження – ринок мобільних телефонів та аксусуарів, конкуренти, посередники, з якими співпрацює ТОВ «Гараж Мобайл Груп»;
- предмет дослідження – асортимент послуг досліджуваного підприємства;

- границі дослідження.

Необхідно виділити наступні границі дослідження:

- запланований час проведення дослідження – 2022-2024 роки

- територія – ринок України.

Ціль маркетингового дослідження – аналіз асортименту послуг ТОВ «Гараж Мобайл Груп».

Далі розробимо план маркетингового дослідження:

1. Стр-маркетинг
2. Товарна політика підприємства
3. Цінова політика підприємства
4. Політика комунікацій
5. Політика розподілення

Поточна ціль маркетингу обумовлена завданнями етапу життєвого циклу для захисту власних позицій і захоплення частки конкурентів.

Нову рекламну компанію доречно починати всередині березня 2022 року. Тривалість компанії, необхідна для досягнення цілей просування 1 рік (березень 2022 – лютий 2023). Пріоритетність елементів комплексу маркетингу наведені в таблиці 3.10 та 3.11, яка складена з урахуванням думок експертів, в якості яких були запрошені:

*Таблиця 3.10*

**Оцінка використання комплексу маркетингових комунікацій для впливу на кінцевих споживачів**

№	Елемент КМК	Показники застосування елементів КМК (1-5)							
		Вагомий коефіцієнт	Експерт №1	Експерт №2	Експерт №3	Експерт №4	Експерт №5	Експерт №6	Середній показник
1.	Реклама	0,5	5	5	5	5	5	5	5
2.	Участь у виставках	0,4	5	5	5	4	4	4	4,5
3.	Особистий продаж	0,1	3	3	3	4	3	4	3,3

Два спеціалісти з маркетингу компанії ТОВ «Гараж Мобайл Груп». – (1) та (2);

Два спеціалісти з рекламного агентства “Медведь” – (3) та (4);

Менеджер відділу збуту компанії ТОВ «Гараж Мобайл Груп» - (5);

Незалежний експерт з реклами – (6).

Як бачимо, домінуючу роль має відігравати реклама, а допоміжну – участь у виставках та особистий продаж.

Таблиця 3.11

**Оцінка використання комплексу маркетингових комунікацій для впливу на менеджерів**

№	Елемент КМК	Показники застосування елементів КМК (1-5)							
		Ваговий коефіцієнт	Експерт №1	Експерт №2	Експерт №3	Експерт №4	Експерт №5	Експерт №6	Середній показник
1.	Участь у виставках	0,5	5	5	5	5	4	4	4,7
2.	Стимулювання збуту	0,3	4	4	4	4	5	5	4,3
3.	PR	0,2	3	3	3	4	4	4	3,5

Домінуючу роль для впливу на менеджерів відіграють виставки, а допоміжну заходи стимулювання збуту та PR акції.

Отже, для досягнення визначених вище цілей просування вважаємо за доцільне застосування КМК, що включатиме:

1. Реклама в ЗМІ для кінцевих споживачів
2. Участь у виставках
3. PR
4. Особистий продаж
5. Стимулювання збуту

Для досліджуваної компанії ми обрали стратегію інтенсивного розвитку. Коли ми говоримо про стратегії інтенсивного зростання, ми використовуємо такі терміни:

- «існуюча послуга (товар)» - послуга (товар), яку підприємство вже пропонує;

- «нова послуга (товар)» - нова послуга (товар) для компанії;
- «існуючий ринок» - ринок, на якому працює компанія,
- «Новий ринок» - це ринок, який компанія повинна розглянути.

Вибір стратегії інтенсивного зростання повинен базуватися на наявності таких бізнес-навичок:

- збільшення ринкової частки та обсягів продажу окремих послуг на існуючих ринках; якщо є можливість - глибоке проникнення;
- пошук нових точок продажу існуючих послуг компанії; за наявності - стратегія розвитку ринку;
- пропозиція нових послуг на існуючому ринку - стратегія розвитку послуг.

Крім того, ми можемо застосувати стратегію глибокого проникнення до досліджуваної компанії.

Стратегія глибокого проникнення або розширення ринку (послуги, доступні на існуючих ринках) полягає у використанні існуючих послуг для збільшення обсягу продажів, частки ринку та прибутку на існуючих ринках.

Досліджена компанія може досягти більшої диверсифікації послуг на ринку. Першим способом досягнення цієї мети є наявність існуючих клієнтів. У цьому випадку мова йде про збільшення залучення до послуг компанії. Іншим напрямком є залучення нових споживачів, які раніше користувалися послугами конкурентів. Компанія також може досягти глибокого проникнення на ринок, спонукаючи споживачів використовувати ширший спектр послуг або частіше користуватися певними послугами. Конкретними видами діяльності, за допомогою яких ми реалізуємо стратегію глибокого проникнення на ринок, є реклама, просування, підвищення рівня послуг і зниження цін за рахунок зниження витрат, пов'язаних з наданням послуг. Правильна оцінка маркетингового середовища сприяє покращенню рекламної діяльності досліджуваної компанії. Краще управління рекламною діяльністю та можливість використання нестандартних рекламних заходів є наслідком складності та недостатнього вирішення багатьох проблем, пов'язаних із процесом управління рекламною діяльністю. По-перше,



реклама, як неодмінний атрибут ринку, інструмент побудови ринкових відносин, може суттєво вплинути на позицію компанії на ринку. Компанія, яка зловживає рекламними матеріалами, значно знижує свої шанси на успіх у конкурентній боротьбі. Реклама як засіб ринкової конкуренції загострює її і сприяє підвищенню якості товарів і послуг.

По-друге, оскільки реклама стає все більш важливою для бізнесу, зростає потреба в науковому підході до прийняття правильних рішень. Від розпізнавання явищ, що відбуваються у сфері реклами, слід переходити до їх узагальнення, аналізу, формулювання та вирішення проблеми.

По-третє, ефективність реклами багато в чому залежить від правильного використання відповідних методів, форм і засобів впливу на споживача. Тенденції останніх років показують, що управління рекламною діяльністю стає обов'язком керівників компаній. Сучасні ринкові відносини вимагають від них досконалого знання сутності реклами, її особливостей у певній сфері, планування рекламної діяльності, розробки рекламних ефектів, вибору засобів розповсюдження реклами, складання бюджету та оцінки ефективності реклами. Тобто дослідження ринку в бізнесі ДОО «Гараж Мобайл Груп» управляється безпосередньо командою відділу маркетингу. Методологія дослідження базується на застосуванні основних маркетингових концепцій та розробці ефективної рекламної кампанії для просування послуг компанії. Основним завданням сканування маркетингового середовища є відповідність впливу середовища, потреб цільового ринку, мети та можливостей Garage Mobile Group doo. Аналіз маркетингового середовища ТОВ «Гараж Мобайл Груп»: розуміння конкуренції та інших факторів середовища; розумне розуміння бізнесу, в якому працює компанія; основа розробки чіткої стратегії; прийняття правильних тактичних рішень, що означає забезпечення компанії стабільної позиції на ринку та сприятливих можливостей розвитку. Нехтування аналізом маркетингового середовища призводить до: прийняття невиправданих рішень; пасивні стратегії реагування на зміни ринку; суперечливі рішення; затримки інновацій;

Таблиця 3.12

## План доходів і витрат від реалізації рекламної компанії, на 2022 р., тис. грн.

Показник	Місяці												Усього за рік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Додатковий дохід від підвищення обсягу реалізації	460,1	517,2	588,5	610,3	634,7	760,5	788,8	790,1	840	840,9	618,7	630,4	8080,2
Витрати, всього													64,4
у томі числі:													
- реклама на телебаченні	34,6												34,6
- реклама на білбордах	4	4											8
- реклама в громадському транспорті	4,6	4,6	4,5										13,7
- реклама в місцях продажу мобільних телефонів та техніки	2	2	2	2									8
Прибуток до оподаткування	414,9	506,6	582,0	608,3	634,7	760,5	788,8	790,1	840,0	840,9	618,7	630,4	8015,9
Податок з прибутку, 18%	74,7	91,2	104,8	109,5	114,2	136,9	142,0	142,2	151,2	151,4	111,4	113,5	1442,9
Прибуток	340,2	415,4	477,2	498,8	520,5	623,6	646,8	647,9	688,8	689,5	507,3	516,9	6573,0

Чутливість підприємства до ринку, що призводить до ослаблення позицій підприємства на ринку та втрати ринкової орієнтації. Оскільки реалізація маркетингових планів приносить багато сюрпризів, Garage Mobile Group doo має постійно контролювати хід їх реалізації. Системи маркетингового контролю є запорукою забезпечення ефективності бізнесу.

Загальні витрати на реалізацію заходу щодо оптимізації маркетингової діяльності підприємства та розробки рекламної кампанії, як ми підрахувати складуть – 64350 грн. При здійсненні розрахунків обов'язкове приведення загальних величин капіталу і грошового потоку до теперішньої вартості шляхом дисконтування. Нехай, ставка дисконту буде дорівнювати 19 %.

Таблиця 3.13

**Розрахунок дисконтованих грошових потоків від впровадження  
рекламної компанії**

Показник	Місяці												Усього за рік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Грошові потоки, тис. грн.	340,2	415,4	477,2	498,8	520,5	623,6	646,8	647,9	688,8	689,5	507,3	516,9	6573,0
Інвестиції, тис. грн.	64,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	64,4
NPV	6668,9												
PI	104,5												
PBP	0,5 місяців												
Умовні позначення: NPV – Чистий приведений дохід PI – Індекс доходу PBP – Строк окупності проекту													

Після реалізації маркетингової програми компанія повинна стежити за її успіхом і забезпечити довгострокову лояльність споживачів до своєї продукції. Одним із варіантів такої послуги є створення власного бренду. Це вимагає великих капіталовкладень, але з правильним брендом забезпечує високий ризик повернення. Сильний бренд робить компанії більш впливовими. Інвестори, конкуренти, постачальники та інші організації вважають їх більш цінними та мають більшу вагу в усіх видах переговорів. Стратегія, креативність і відповідність завжди вважаються показниками

потенціалу. Реалізація успішної концепції бренду не тільки зміцнює конкурентні позиції компанії на ринку, а й є важливою інвестицією в майбутнє. Розрахунок показника чистого приведеного доходу, індексу дохідності та терміну окупності інвестицій для проекту наведено у табл. 3.13.

За даними табл. 3.13, чистий приведений дохід становить ЧПД = 6668,9 тис. грн. Додатна величина свідчить про ефективність даного проекту, окупність проекту відбудеться протягом першого місяця.

### **3.3. Удосконалення планування інвестиційної діяльності ТОВ «Гараж Мобайл Груп» у плановому періоді**

Альтернативними варіантами вдосконалення стратегії просування продукції підприємства на ринок для досліджуваного підприємства є відкриття магазинів у Львові та в Одесі. Ці міста було обрано, виходячи з того, що в Одесі активно проходять економічні реформи, що робить це місто привабливим для ведення бізнесу. Львів – прогресивне місто, в якому мало конкурентів для досліджуваного підприємства, а рівень життя населення є достойним, що свідчить про наявність потенційних покупців. Також за результатами досліджень у 2016 та 2017 роках саме Львів та Львівська область є одним із найбільш інвестиційно привабливих регіонів в Україні.

Деякі статистичні показники розвитку міст Львову та Одеси станом на жовтень 2017 року подано в таблиці 3.14.

*Таблиця 3.14*

#### **Деякі статистичні показники розвитку міст Львову та Одеси станом на 2021 рік**

Назва показника	Одеса	Львів
Рівень заробітної плати, грн.	4234	3112
Населення, тис. осіб	1012, 277	758,7
Кількість туристів, тис. осіб	131,60	98,63

Таким чином, бачимо, що в Одесі більше населення з більшими доходами, що попередньо робить це місто більш перспективним для реалізації проекту.

Альтернативні проекти є однотипними за організаційною структурою, просто відрізняються тим, що будуть реалізовані в різних містах України. Керівництво компанії має можливість профінансувати лише один із проектів, тому слід обрати який саме. Попередньо розраховується, що більше шансів в Одесі, оскільки саме місто більше за населенням і громадяни тут мають більшу купівельну спроможність, проте, остаточно все буде обґрунтовано нижче.

Розглянемо перший проект – відкриття магазину у Львові.

Враховуючи те, що на ринку Львова та Одеси у досліджуваного підприємства майже немає конкурентів, на даному етапі розвитку мета ТОВ «Гараж Мобайл Груп» - завоювати місце на ринку, продемонструвавши високу якість продукції, підтвердити свою репутацію.

Надалі, завдяки маркетинговим дослідженням ми зможемо зробити висновки, наскільки є можливим збільшення програми продажу брендової продукції, які необхідно ввести корективи для забезпечення збуту продукції.

Новий магазин пропонується розташувати на центральній алеї Львова. Магазин буде виконано у кращих традиціях ТОВ «Гараж Мобайл Груп».

Поточні витрати при відкритті нового магазину складаються з таких елементів: оренда приміщення, підтримка товарного ряду, транспортні витрати, заробітна плата персоналу, адміністративні витрати. Дані елементи витрат будуть присутні щомісяця. Також є одноразові витрати – закупівля торговельного обладнання, ремонт та стилізація приміщення.

Після реалізації маркетингової програми компанія повинна стежити за її успіхом і забезпечити довгострокову лояльність споживачів до своєї продукції. Одним із варіантів такої послуги є створення власного бренду. Це вимагає великих капіталовкладень, але з правильним брендом забезпечує високий ризик повернення. Сильний бренд робить компанії більш

впливовими. Інвестори, конкуренти, постачальники та інші організації вважають їх більш цінними та мають більшу вагу в усіх видах переговорів. Стратегія, креативність і відповідність завжди вважаються показниками потенціалу. Реалізація успішної концепції бренду не тільки зміцнює конкурентні позиції компанії на ринку, а й є важливою інвестицією в майбутнє. Розрахунок показника чистого приведенного доходу, індексу дохідності та терміну окупності інвестицій для проекту наведено у табл. 3.13.

Таблиця 3.15

**Показники постійних витрат для реалізації проекту  
відкриття магазину у Львові**

Назва витрат	Кількість	Ціна за одиницю, грн.	Сума за рік, грн.
Оренда приміщення	500м <sup>2</sup>	234,00	1404000
Заробітна плата персоналу	8	4234,00	416213
Адміністративні витрати	-	-	443243
Закупівля торговельного обладнання	-	-	2289490
Ремонт та стилізація приміщення	-	-	230888
Всього	-	-	4783834

Варто зазначити, що сума одноразових витрат по проекту передбачає їх поділ на чотири роки реалізації проекту відкриття магазину.

Змінні витрати передбачають підтримку торговельного ряду, тобто закупка товару та його транспортування.

Наступним кроком варто більш детально описати торговельне обладнання, яке необхідне для відкриття магазину: стелажі, полиці, ресепшн для продавця, обладнання для зразків техніки, стільці, касовий апарат, комп'ютер (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

**Розподіл елементів техніко-технологічної бази**

№ п/п	Елементи техніко-технологічної бази	Кількість, шт.	Ціна за одинцю, грн.	Сума, грн.
1	Стелажі	7	47000	329000
2	Полиці	20	10993,8	219876
3	Ресепшн для продавця	1	62900	62900
4	Обладнання для зразків техніки	13	41291,08	536784
5	Стільці	7	154938,1	1084567
6	Касовий апарат	1	18300	18300
7	Комп'ютер	1	23456	23456
8	Офісне обладнання	2	7303,5	14607
9	Всього	-	-	2289490

Таким чином, загальна сума торговельного обладнання, яка необхідна для відкриття нового магазину у Львові складе 2289490 грн. Дана сума буде розбита на чотири роки у вигляді постійних витрат по проекту.

План доходів та витрат для нового магазину у Львові матиме такий вигляд (табл. 3.17). Виручка від реалізації взята із попередньої таблиці за рік, у наступних роках прогнозується зростання виручки в середньому на 3%, собівартість, або змінні витрати визначаються у відсотках від виручки, у нашому випадку це 45%, процентні платежі складають 3%, амортизація 6% від суми торговельного обладнання.

Таблиця 3.17

**Прогноз чистого прибутку 2022 - 2025 роках, грн.**

№ п/п	Показники	Роки			
		2022	2023	2024	2025
1	Виручка від реалізації	7009502,91	7219788,00	7436381,64	7659473,09
2	Змінні витрати	3154276,31	3248904,60	3346371,74	3446762,89
3	Постійні витрати без амортизації	1195958,50	1195958,50	1195958,50	1195958,50

4	EBDIT (p.1 – p.2 – p.3)	2659268,10	2774924,90	2894051,40	3016751,70
5	Амортизація	137369,40	137369,40	137369,40	137369,40
6	EBIT (p.4 – p.5)	2521898,70	2637555,50	2756682,00	2879382,30
7	Процентні платежі	210285,09	216593,64	223091,45	229784,19
8	EBT (p.6 – p.7)	2311613,61	2420961,86	2533590,55	2649598,10
9	Податок на прибуток (18% від p.8)	416090,45	435773,13	456046,30	476927,66
10	Чистий прибуток (p.8 – p.9)	1895523,16	1985188,72	2077544,25	2172670,45
11	Виплата дивідендів (30% від p.10)	568656,95	595556,62	623263,28	651801,13
12	Прибутковість продажу (p.6/p.1*100)(%)	35,98	36,53	37,07	37,59
Умовні позначення: EBDIT – прибуток до нарахування амортизації, відсотків і податку на прибуток EBIT - прибуток до нарахування відсотків і податку на прибуток EBT - прибуток до нарахування податку на прибуток					

Отже, постійні витрати складають 1195958,50 грн., змінні в 2022 році складуть 3446762,89 грн.

Прибутковість продажу готової продукції зростає з кожним роком і в 4-му році склала 37,59% (табл. 3.18).

Таблиця 3.18

**Прогноз грошових потоків (1 варіант) в 2018 - 2021 роках, грн.**

№т п.п.	Показники	Роки			
		2022	2023	2024	2025
1	EBDIT	2659268,10	2774924,90	2894051,40	3016751,70
2	Амортизація	137369,40	137369,40	137369,40	137369,40
3	EBIT (p.1 – p.2)	2521898,70	2637555,50	2756682,00	2879382,30
4	Чистий прибуток	1895523,16	1985188,72	2077544,25	2172670,45
	Добавки:				
5	Амортизація	137369,40	137369,40	137369,40	137369,40
6	Чистий грошовий потік	1758153,76	1847819,32	1940174,85	2035301,05

Отже, за проектом відкриття магазину досліджуваного підприємства у Львові його грошовий потік має тенденцію щодо збільшення.



Наступним альтернативним проектом для досліджуваного підприємства є відкриття магазину в Одесі, що здійснюватиметься аналогічно тому, як це відбуватиметься у Львові.

Поточні витрати при відкритті нового магазину в Одесі, як і у Львові, складаються з таких елементів: оренда приміщення, підтримка товарного ряду, транспортні витрати, заробітна плата персоналу, адміністративні витрати. Дані елементи витрат будуть присутні щомісяця. Також є одноразові витрати – закупівля торговельного обладнання, ремонт та стилізація приміщення.

Наведені витрати слід показати у вигляді таблиці 3.19.

*Таблиця 3.19*

**Показники постійних витрат для реалізації проекту відкриття магазину в Одесі**

Назва витрат	Кількість	Ціна за одиницю, грн.	Сума з рік, грн.
Оренда приміщення	500м <sup>2</sup>	290	1740000
Заробітна плата персоналу	12	3112	434436,13
Адміністративні витрати	-	-	378145,38
Закупівля торговельного обладнання	-	-	1160666
Ремонт та стилізація приміщення	-	-	256833
Всього	-	-	3970080,5

Варто зазначити, що сума одноразових витрат по проекту передбачає їх поділ на чотири роки реалізації проекту відкриття магазину.

Змінні витрати передбачають підтримку торговельного ряду, тобто закупка товару та його транспортування.

Наступним кроком варто більш детально описати торговельне обладнання, яке необхідне для відкриття магазину: стелажі, полиці, ресепшн для продавця, обладнання для зразків техніки, стільці, касовий апарат, комп'ютер (табл. 3.20).

Таблиця 3.20

**Розподіл елементів техніко-технологічної бази**

№ п/п	Елементи техніко-технологічної бази	Кількість, шт.	Ціна, грн.	Сума, грн.
1	Стелажі	7	48857,14	342000
2	Полиці	24	8749	209976
3	Ресепшн для продавця	1	54560	54560
4	Обладнання для зразків техніки	15	29104	436560
5	Стільці	10	6357	63570
6	Касовий апарат	1	12300	12300
7	Комп'ютер	1	18900	18900
8	Офісне обладнання	3	7600	22800
9	Всього	-	-	1160666

Таким чином, загальна сума торговельного обладнання, яка необхідна для відкриття нового магазину в Одесі складе 1160666 грн. Дана сума буде розбита на чотири роки у вигляді постійних витрат по проекту.

План доходів та витрат для нового магазину в Одесі матиме такий вигляд (табл. 3.21). Виручка від реалізації взята із попередньої таблиці за рік, у наступних роках прогнозується зростання виручки в середньому на 3%, собівартість, або змінні витрати визначаються у відсотках від виручки, у нашому випадку це 45%, процентні платежі складають 3%, амортизація 6% від суми торговельного обладнання.

Таблиця 3.21

**Прогноз чистого прибутку, в 2022 - 2025 роках, грн.**

№ п/п	Показники	Роки			
		2022	2023	2024	2025
1	Виручка від реалізації	7384147,14	7605671,56	7833841,70	8068856,96
2	Змінні витрати	3322866,21	3422552,20	3525228,77	3630985,63
3	Постійні витрати без амортизації	992520,13	992520,13	992520,13	992520,13
4	ЕВДІТ (р.1 – р.2 – р.3)	3068760,80	3190599,23	3316092,81	3445351,20
5	Амортизація	69639,96	69639,96	69639,96	69639,96

6	ЕВДІТ (р.4 – р.5)	2999120,84	3120959,27	3246452,85	3375711,24
7	Процентні платежі	221524,41	228170,15	235015,25	242065,71
8	ЕВТ (р.6 – р.7)	2777596,43	2892789,12	3011437,60	3133645,53
9	Податок на прибуток (18% від р.8)	499967,36	520702,04	542058,77	564056,20
10	Чистий прибуток (р.8 – р.9)	2277629,07	2372087,08	2469378,83	2569589,33
11	Виплата дивідендів (30% від р.10)	683288,72	711626,12	740813,65	770876,80
12	Прибутковість продажу (р.6/р.1*100)(%)	40,62	41,03	41,44	41,84
Умовні позначення: ЕВДІТ – прибуток до нарахування амортизації, відсотків і податку на прибуток ЕВІТ - прибуток до нарахування відсотків і податку на прибуток ЕВТ - прибуток до нарахування податку на прибуток					

Отже, постійні витрати складають 992520,13 грн., змінні в 2022 році складуть 3630985,63 грн.

Прибутковість продажу готової продукції зростає з кожним роком і в 2021 році склала 53,71% (табл. 3.22).

Таблиця 3.22

**Прогноз грошових потоків 2022 - 2025 роках, грн.**

№ п/п	Показники	Роки			
		2022	2023	2024	2025
1	ЕВДІТ	3068760,80	3190599,23	3316092,81	3445351,20
2	Амортизація	69639,96	69639,96	69639,96	69639,96
3	ЕВІТ (р.1 – р.2)	2999120,84	3120959,27	3246452,85	3375711,24
4	Чистий прибуток	2277629,07	2372087,08	2469378,83	2569589,33
5	Чистий грошовий потік	2207989,11	2302447,12	2399738,87	2499949,37

Таким чином, можна порівняти два проекти відкриття магазинів ТОВ «Гараж Мобайл Груп» у Львові та в Одесі за допомогою таблиці 3.23.

Таблиця 3.23

**Порівняльна характеристика проектів відкриття нових магазинів  
ТОВ «Гараж Мобайл Груп» у Львові та в Одесі**

Показник	Відкриття магазину «Гараж Мобайл Груп» у Львові	Відкриття магазину «Гараж Мобайл Груп» в Одесі
Постійні витрати, грн.	4783834	3970080
Змінні витрати, грн.	3446762,89	3630985,63
Витрати на обладнання, грн.	2289490	1160666
Виручка, грн.	7659473,09	8068856,96
Чистий прибуток, грн.	2172670,45	2569589,33
Чистий грошовий потік, грн.	2035301,05	2499949,37

Отже, обидва проекти є типовими та практично рівнозначними, мають однакову структуру організації, проте, в Одесі магазин відкрити більш вигідно, оскільки чистий прибуток за проектом складе 2569589,33 грн., на відміну від Львова – 2172670,45 грн.

Спочатку варто провести економічне обґрунтування проекту відкриття магазину ТОВ «Гараж Мобайл Груп» у Львові.

Таблиця 3.24

**Оцінка дисконтованого грошового потоку відкриття магазину  
у Львові (12%) в 2021 - 2025 роках, грн.**

Показники	Роки				
	2021	2022	2023	2024	2025
1	2	3	4	5	6
Чистий грошовий потік	-4783834,00	1758153,76	1847819,32	1940174,85	2035301,05
Дисконтний множник (12%)	1,00	0,89	0,80	0,71	0,63
Дисконтований грошовий потік	-4783834,00	1564756,85	1478255,46	1377524,14	1282239,66
Акумуляований дисконтований грошовий потік	-4783834,00	-3219077,15	-1740821,69	-363297,55	918942,11

Рух грошових коштів з кожним роком змінюється. Вже в 2022 році він складає 1564756,85 грн., у 2023 спостерігаємо збільшення до 1478255,46 грн. Це пов'язано з тим, що проект тільки починає працювати. Після другого року стрімко зростає грошовий потік.

Таблиця 3.25

**Зведена таблиця показників ефективності інвестиційного проекту відкриття магазину у Львові у 2022 році**

Показник	Значення
1) NPV, грн.	918942,11
2) PI (коефіцієнт рентабельності інвестицій)	1,3679
3) To (термін окупності)	3,28 року
4) IRR (внутрішня норма прибутковості інвестицій)	0,37

Чиста теперішня вартість більше 0, коефіцієнт рентабельності більше 1, отже, проект є вигідним. За розрахунками, за 4 роки існування проект принесе на 37% більше коштів ніж було вкладено. Проект окупиться трохи більше ніж за 3 роки. Наступним кроком варто оцінити ефективність проекту відкриття магазину в Одесі.

Таблиця 3.26

**Оцінка дисконтованого грошового потоку відкриття магазину в Одесі (12%), в 2018 – 2021 роках, грн.**

Показники	Роки				
	2021	2022	2023	2024	2025
Чистий грошовий потік	-39506129,38	31253827,26	32219660,42	33214468,57	34239120,96
Дисконтний множник (12%)	1	0,63	0,57	0,49	0,44
Дисконтований грошовий потік	-39506129,38	19689911,18	18365206,44	16275089,6	15065213,22
Акумуляований дисконтований грошовий потік	-59196040,56	-39506129,38	-21140922,95	-4865833,349	10199379,87

Рух грошових коштів з кожним роком змінюється. Вже в 2022 році він складає 31253827,26 грн., у 2023 спостерігаємо збільшення

до 32219660,42 грн. Це пов'язано з тим, що проект тільки починає працювати. Після другого року стрімко зростає грошовий потік.

Таблиця 3.27

**Зведена таблиця показників ефективності інвестиційного проекту  
відкриття магазину в 2022 році**

Показник	Значення
1) NPV, грн.	3115770,198
2) PI (коефіцієнт рентабельності)	1,4123
3) To (термін окупності)	3,1 року
4) IRR (внутрішня норм прибутковості інвестицій)	0,41

Чиста теперішня вартість більше 0, коефіцієнт рентабельності більше 1, отже проект є вигідним. За розрахунками, за 4 роки існування проект принесе на 41% більше коштів ніж було вкладено. Проект окупиться трохи більше ніж за 3 роки. Наступним кроком здійснимо розрахунок точки беззбитковості за проектом відкриття магазину у Львові (табл. 3.28).

Таблиця 3.28

**Розрахунок точки беззбитковості за проектом відкриття магазину у  
Львові 2022 - 2025 роках, грн.**

Показник	2022	2023	2024	2025
1. Виручка від реалізації (грош.од)	7009502,91	7219788,00	7436381,64	7659473,09
2. Змінні витрати (грош.од)	3154276,31	3248904,60	3346371,74	3446762,89
3. Валова маржа (р.1 – р.2) (грош.од)	3855226,60	3970883,40	4090009,90	4212710,20
4. Постійні витрати (грош.од)	1195958,50	1195958,50	1195958,50	1195958,50
5. Валовий прибуток (р.3 – р.4) (грош.од)	2659268,10	2774924,90	2894051,40	3016751,70
6. Коефіцієнт валової маржі (р.3 : р.1)	0,55	0,55	0,55	0,55
7. СВОВ (р.3 : р.5)	1,45	1,43	1,41	1,40
8. Точка беззбитковості (у грош.од.)(р.4 : р.6)	2174470,00	2174470,00	2174470,00	2174470,00
9. Запас фінансової міцності (у грош.од.) (р.1 – р.8)	4835032,91	5045318,00	5261911,64	5485003,09
10. Запас фінансової міцності (у %) (р.9 : р.1 * 100)	68,98	69,88	70,76	71,61
Умовні позначення: СВОВ – співвідношення валової маржі та валового прибутку				

В 2018 році наше підприємство буде з нульовим прибутком і нульовим збитком при реалізації продукції на суму 2174470,00 грн., в 2022 році — 2174470,00 грн., в 2023 році — 2174470,00 грн., в 2024 році — 2174470,00 грн. запас фінансової міцності зростає з 68,98% до 71,61%. Наступним кроком здійснимо розрахунок точки беззбитковості за проектом відкриття магазину в Одесі (табл. 3.29).

Таблиця 3.29

**Розрахунок точки беззбитковості за проектом відкриття магазину в Одесі, в 2022 - 2025 роках, грн.**

Показник	2022	2023	2024	2025
1. Виручка від реалізації (грош.од)	7384147,14	7605671,56	7833841,70	8068856,96
2. Змінні витрати (грош.од)	3322866,21	3422552,20	3525228,77	3630985,63
3. Валова маржа (р.1 – р.2) (грош.од)	4061280,93	4183119,36	4308612,94	4437871,33
4. Постійні витрати (грош.од)	992520,13	992520,13	992520,13	992520,13
5. Валовий прибуток (р.3 – р.4) (грош.од)	3068760,80	3190599,23	3316092,81	3445351,20
6. Коеф. валової маржі (р.3 : р.1)	0,55	0,55	0,55	0,55
7. СВОВ (р.3 : р.5)	1,32	1,31	1,30	1,29
8. Точка беззбитковості (у грош.од.) (р.4 : р.6)	1804582,05	1804582,05	1804582,05	1804582,05
9. Запас фінансової міцності (у грош.од.) (р.1 – р.8)	5579565,09	5801089,51	6029259,65	6264274,91
10. Запас фінансової міцності (у %) (р.9 : р.1 * 100)	75,56	76,27	76,96	77,64
Умовні позначення: СВОВ – співвідношення валової маржі та валового прибутку				

В 2022 році наше підприємство буде з нульовим прибутком і нульовим збитком при реалізації продукції на суму 1804582,05 грн, у наступних роках точка беззбитковості не змінюється. Запас фінансової міцності зростає з 75,56% до 77,64%.

Порівняємо обидва інвестиційні проекти за допомогою таблиці 3.30.

Таким чином, за всіма показниками більш ефективним є проект відкриття магазину в Одесі, оскільки принесе компанії більше прибутку та швидше окупиться.

Оскільки пропозиції удосконалення ТОВ «Гараж Мобайл Груп» пов'язані із інвестиційними витратами, проведемо діагностику ризиків впровадження інвестицій.

Таблиця 3.30

**Порівняння проектів відкриття магазинів ТОВ «Гараж Мобайл Груп»  
у Львові та в Одесі 2022 році**

Показник	Відкриття магазину «Гараж Мобайл Груп» у Львові	Відкриття магазину «Гараж Мобайл Груп» в Одесі
1) NPV, грн.	918942,11	3115770,198
2) PI (коефіцієнт рентабельності)	1,3679	1,4123
3) To (термін окупності)	3,28 року	3,10 року
4) IRR (внутрішня норм прибутковості інвестицій)	0,37	0,41
5) Точка беззбитковості, грн.	2174470,00	1804582,05

Основні ризики – тривала фінансова криза, загальна рецесія в Україні та сусідніх країнах, падіння купівельної спроможності споживачів та стагнація в електронній промисловості. Інші ризики несуттєві з огляду на динаміку зростання попиту на мобільні телефони, смартфони та бренди аксесуарів.

Аналіз інвестиційного ризику є частиною комплексного аналізу інвестиційного проекту. Він є важливою складовою для прийняття рішень щодо вибору найбільш прийняттого з ряду альтернативних інвестиційних проектів та рішень щодо уникнення, зниження чи компенсації ризику (можливих втрат від впливу чинників ризику) окремого проекту. Тому для побудови ефективної системи дій з нейтралізації або зниження ризиків необхідно виявити об'єктивні та суб'єктивні чинники окремого ризику, ступінь їх впливу на рівень ризику. Вартість системи дії з зменшення або уникнення ризику повинна зіставлятися з коректною оцінкою можливих втрат, зумовлених дією ризику.

Слід зазначити, що інвестиційний ризик – це можливість економічних втрат у вигляді доходу (прибутку) внаслідок невизначеності умов інвестиційної діяльності. Як відомо, прибутковість і ризик - категорії взаємопов'язані. Нижче наведено найпоширеніші моделі, які відображають



співвідношення між прийнятним ризиком і очікуваною прибутковістю діяльності інвестора.

– більш ризикованим вкладенням, як правило, властива більш висока прибутковість;

– при зростанні доходу зменшується ймовірність його отримання, в той час, як певний мінімально гарантований дохід може бути отриманий практично без ризику.

Для вирішення даної проблеми, нами пропонується розглянути методику використання слабких сигналів в процесі антисипативного управління підприємством. Основним положенням даної теорії є те, що в міру наростання швидкості змін стає все важче передбачити з достатньою мірою точності характер цих змін, а важкопередбачувані події є нічим іншим, як слабким сигналом, що походить із внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства. Застосування даної методики до методології управління ризиками підприємства в достатній мірі обґрунтована тим, що система антисипативного управління підприємства є нічим іншим, як підсистемою стратегічного управління. Для визначення ризику інвестицій трьом менеджерам ТОВ «Гараж Мобайл Груп» було запропоновано виставити бали відповідно ступеня ризику, результати представлено у табл. 3.31.

Виходячи з цієї методології, карта ризиків підприємства відіграє важливу роль, як можна побачити в таблиці 3.31. Він висвітлює набір проаналізованих економічних ризиків, які впливають або потенційно впливають на організацію, і групує ці ризики відповідно до напрямку економічної діяльності. Кожен із цих інвестиційних ризиків ( $I_r$ ) оцінюється і-тою кількістю експертів ( $e$ ), кожен з яких присвоює кожному ризику значення  $I_{re}$  на основі власних ідей.

Отже, колективна думка експертів від першого (1) до другого ( $1 \rightarrow i$ ) розраховується за формулою:

$$\sum I_{re} = \sum I_{re}(1 \rightarrow i)/i, \quad (3.1)$$

де  $\sum I_{re}$  – сукупна думка всіх думок експертів в бальному вираженні,  $\sum I_{re}(1 \rightarrow i)$  – сума балів всіх експертних думок,  $i$  – кількість експертів.

Таблиця 3.31

**Якісний метод оцінки ризику впровадження інвестицій для  
ТОВ «Гараж Мобайл Груп»**

Сфера діяльності підприємства	Інвестиційний ризик	Якісний метод оцінки на основі бальної оцінки, $I_{re}$ $\sum I_{re} = \sum I_{re}(1-i)/i$			
		Менеджер підприємства 1	Менеджер підприємства 2	Менеджер підприємства 3	$\sum I_{re}$
Проект відкриття магазину у Львові					
Інвестиційна	Невірна оцінка платоспроможного попиту	5	3	3	3,7
	Неправильна оцінка вартості проекту (підвищення вартості під час його реалізації)	2	2	3	2,3
	Неправильна оцінка рентабельності та терміну окупності проекту	2	3	3	2,7
	Неефективне управління проектом	3	4	4	3,7
	Нестабільне політичне та економічне становище в країні	6	6	7	6,3
Проект відкриття магазину в Одесі					
Інвестиційна	Непередбачене підвищення ціна на обладнання та матеріали, необхідні для реалізації проекту	7	8	8	7,7
	Неправильна оцінка вартості проекту (підвищення вартості під час його реалізації)	2	3	3	2,7
	Неправильна оцінка рентабельності та терміну окупності проекту	2	3	4	3,0
	Неефективне управління проектом	2	4	4	3,3
	Недостатній рівень технічної безпеки проекту	3	3	2	2,7
	Нестабільне політичне та економічне становище в країні	6	6	7	6,3

Водночас, виходячи з наведеної класифікації ризику за рівнем і ступенем впливу,  $I_{re} = P_e \times I$ , тобто ймовірність шкоди внаслідок тієї чи

іншої діяльності (P) на думку експерта дорівнює  $P_e$ . Значення, помножене на ймовірність виникнення конкретної ризикової ситуації - I.

При використанні кількісного підходу оцінюється рівень впливу того чи іншого ризику на рівень прибутку. На нашу думку, аналіз ризиків компанії є необхідним і достатнім для такого виду оцінки..

Таким чином, дотримуючись алгоритму, подібного до бальної експертної оцінки, кумулятивні результати кількісного (k) підходу розраховуються за такою формулою:

$$\sum I_{rk} = \sum I_{rk}(1 \rightarrow i) / I_k; \quad (3.2)$$

При цьому, виходячи з класифікації ризиків за рівнем і ступенем впливу, наведеної вище  $I_{rk} = P_k \times I_k$ .

При реалізації проектів з відкриттям магазинів у Львові також великий ризик неефективного управління проектами - 5, 9, а для проектів з відкриттям магазинів в Одесі великий ризик непередбачуваного зростання цін на обладнання. і матеріалів, необхідних для реалізації проекту - 6, 2. Розглянемо, як залежать показники рентабельності Проекту № 1 і Проекту № 2 від зміни приросту обсягу продажів (рис. 3.3).

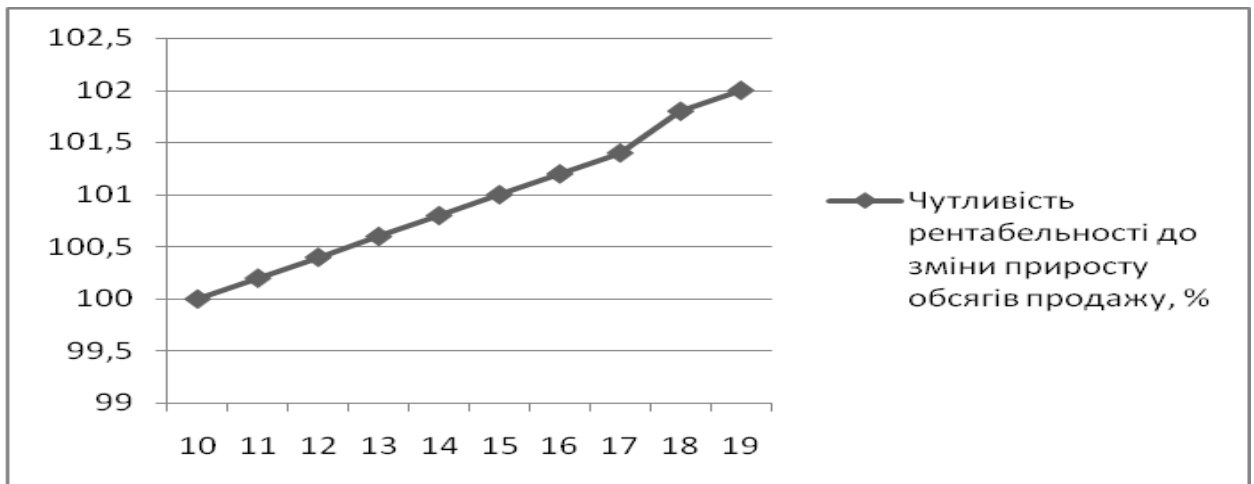


Рис. 3.3. Чутливість рентабельності до зміни обсягів збуту по проекту № 1

Як бачимо, проект № 1 має добрі результати рентабельність стабільно збільшується. Чутливість рентабельності до зміни обсягів збуту по проекту №2 показана на рисунку 3.4.

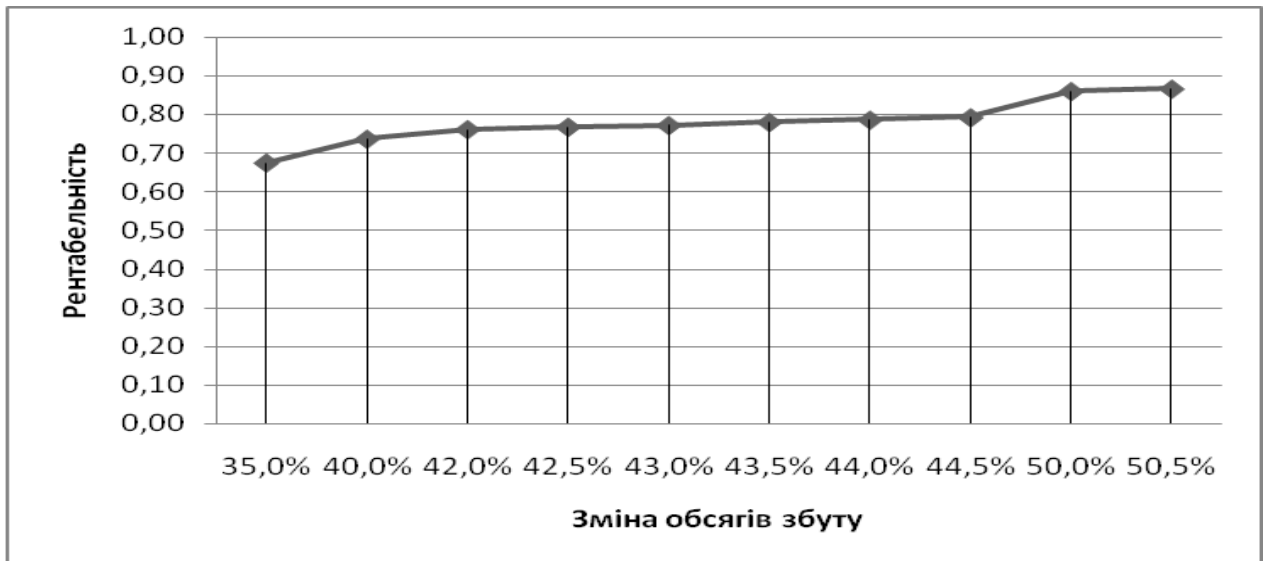


Рис. 3.4. Чутливість рентабельності до зміни обсягів збуту по проекту №2

Заходи, котрі закріплені за проектом № 2, не показують такий результат хороший, як у проекті № 1. При збільшенні продаж рентабельність знижується, адже затрати досить великі, а прибуток зростає, проте більш низькими темпами.

Далі проведемо аналіз та оцінку ризиків реалізації проекту, який проводиться за результатами оцінки ефективності проекту і має таку послідовність:

- визначення показників граничного рівня;
- аналіз чутливості проекту.

Показник граничного рівня характеризує стійкість проекту щодо можливих змін умов реалізації проекту. Основним показником є точка беззбитковості - обсяг продукції, виручка від реалізації компенсує витрати. Якщо обсяг продажів нижчий за цю точку, компанія зафіксує збиток. Інакше продаж не вигідний. Тому рекомендується розраховувати точку беззбитковості для кожної альтернативи.

Аналіз чутливості розглядає вплив на показники ефективності проекту зміни окремих параметрів. Для представлених проектів можна виділити наступні групи факторів ризику, які можуть негативним чином вплинути на успішність реалізації даного проекту:

- ризик коливання курсу валют;
- ризик зміни обсягів випуску продукції (різні прогнози реалізації);
- зміна зарплати персоналу.

Варто зазначити, що дані фактори пов'язані зі змінами цін, отже дані фактори є економічними. Ризик впливу економічних факторів зумовлено нестабільністю валютного курсу, та зміною мінімальної зарплати в Україні.

Проведемо аналіз чутливості проекту від нестабільності валютного курсу за 3 варіантами розвитку подій. Для аналізу візьмемо коливання ціни в межах від 0% до +15%.

Таблиця 3.32

### Аналіз чутливості проекту відносно зміни курсу валют

Зміна ціни, %	Витрати при нестабільному курсі валют, грн.	Витрати всього, грн.	Чистий дохід, грн.	Чистий прибуток, грн.
<b>Оптимістичний варіант</b>				
15	104018,37	669726,29	1248066,92	578340,67
10	99525,89	665233,80	1248066,92	582833,08
5	94995,00	660702,92	1248066,92	587364,00
0	90464,12	656172,03	1248066,92	591894,92
<b>Реалістичний варіант</b>				
15	104018,37	669726,29	985467,56	255764,67
10	99525,89	665233,80	985467,56	259374,00
5	94995,00	660702,92	985467,56	263060,17
0	90464,12	656172,03	985467,56	266746,25
<b>Песимістичний варіант</b>				
15	104018,37	669726,29	709851,51	32484,15
10	99525,89	665233,80	709851,51	36131,89
5	94995,00	660702,92	709851,51	39818,04
0	90464,12	656172,03	709851,51	43772,96

За результатами табл. 3.32 ми бачимо, як буде змінюватися обсяг чистого прибутку за умов зростання валютного курсу.

Якщо розглядати ризик зміни обсягів реалізації, то можна сказати, що основне зменшення/збільшення обсягів чистого прибутку буде закладено у кількості чистого доходу. Проведемо аналіз чутливості проекту від зміни обсягу реалізації продукції за 3 варіантами розвитку подій. Для аналізу візьмемо коливання в межах від -15% до +15% змін обсягів реалізації. За результатами таблиці 3.33 ми бачимо, як буде змінюватися чистий прибуток підприємства при зміні обсягів реалізації.

Таблиця 3.33

### Аналіз чутливості проекту відносно зміни обсягів реалізації

Зміна обсягів реалізації, %	Чистий дохід, грн.	Витрати всього, грн.	Чистий прибуток, грн.
<b>Оптимістичний</b>			
15	1435253,92	656172,00	779120,29
10	1372858,25	656172,00	716686,23
5	1310462,59	656172,00	654290,56
0	1248066,92	656172,00	479429,11
-5	1185671,25	656172,00	529499,23
-10	1123275,59	656172,00	467103,56
-15	1060841,52	656172,00	404669,49
<b>Реалістичний</b>			
15	1133297,29	656172,00	477125,27
10	1084033,52	656172,00	427823,09
5	1034731,34	656172,00	378559,31
0	985467,56	656172,00	329295,53
-5	936165,39	656172,00	279609,39
-10	886748,02	656172,00	230575,99
-15	837637,83	656172,00	181465,80
<b>Песимістичний</b>			
15	816327,31	656172,03	160155,28
10	780848,17	656172,03	124676,15
5	745330,64	656172,03	89158,61
0	709851,51	656172,03	53679,47
-5	674372,36	656172,03	18200,33
-10	638854,83	656172,03	-17317,20
-15	603375,69	656172,03	-52796,33

Якщо розглядати ризик зміни зарплати працівників (табл. 3.34), то можна сказати, що основне зменшення/збільшення обсягів чистого прибутку буде закладено у зміні витрат на оплату праці.

Проведемо аналіз чутливості проекту від зміни витрат на оплату праці за 3 варіантами розвитку подій. Для аналізу візьмемо коливання ціни в межах від -15 % до +15 %.

За результатами таблиці 3.34 ми бачимо, як буде змінюватися прибуток за умов зміни витрат на оплату праці працівників.

Таблиця 3.34

**Аналіз чутливості проекту відносно зміни витрат на оплату праці**

Зміна ціни, %	Витрати на оплату праці, грн.	Витрати всього, грн.	Чистий дохід, грн.	Чистий прибуток, грн.
<b>Оптимістичний варіант</b>				
15	208 612,71	683 395,74	1 248 066,92	564 671,19
10	199 512,55	674 295,57	1 248 066,92	573 771,35
5	190 450,77	665 233,80	1 248 066,92	582 833,12
0	181 389,00	656 172,03	1 248 066,92	591 894,89
-5	172 327,23	647 110,26	1 248 066,92	600 956,67
-10	163 265,47	638 048,49	1 248 066,92	610 018,44
-15	154 165,29	628 948,32	1 248 066,92	619 118,60
<b>Реалістичний варіант</b>				
15	208612,71	683395,74	985467,56	244667,81
10	199512,55	674295,57	985467,56	249237,09
5	190450,77	665233,80	985467,56	259373,99
0	181389,00	656172,03	985467,56	266746,28
-5	172327,23	647110,26	985467,56	274041,77
-10	163265,47	638048,49	985467,56	281414,05
-15	154165,29	628948,32	985467,56	288786,35
<b>Песимістичний варіант</b>				
15	208612,71	683395,74	709851,51	21425,71
10	199512,55	674295,57	709851,51	28798,00
5	190450,77	665233,80	709851,51	36131,89
0	181389,00	656172,03	709851,51	43465,79
-5	172327,23	647110,26	709851,51	50838,07
-10	163265,47	638048,49	709851,51	58171,96
-15	154165,29	628948,32	709851,51	65544,25

З даних таблиць видно, що за оптимістичного, реалістичного та песимістичного прогнозів проект відкриття магазину в Одесі досить чутливий до змін на валютному ринку, обсягів реалізації та витрат на оплату праці. За допомогою цього аналізу можна зробити висновок, як змінюється чистий прибуток підприємства за різних значень заданих змінних. Отже,

доцільно звернути увагу на ці фактори для скорочення ризику зменшення прибутку підприємства. Аналіз чутливості показав, що найбільш значущим ризиком є ризик, пов'язаний з обсягами реалізації. Обсяг реалізації підприємства залежить від попиту на ринку, тому запобігти ризику зі зменшенням обсягів реалізації важко.

Ризик оплати праці пов'язаний, насамперед, із законодавством України - певною мінімальною заробітною платою. Раннє виявлення стратегічного завдання з обов'язковою активацією його ризикової складової збільшує час реакції на нього, а в неочікуваних ситуаціях час реакції пропорційно скорочується, щоб на момент прийняття було достатньо інформації для прийняття управлінських рішень. не вистачає часу на його реалізацію, що знову ж таки призводить до прямої чи непрямой шкоди чи упущеної вигоди. Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що повне усвідомлення даної ситуації найчастіше призводить до того, що ця ситуація не може бути вирішена на основі управлінського рішення. Тому для вирішення цієї проблеми необхідно змінити підхід до отримання та використання інформації та перемістити фокус зусиль з очікування достатньої кількості інформації на покроковий багатовимірний алгоритм бізнес-планування для зниження ризику. з друзями. приклад різноманітних подій, пов'язаних із змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищі, на підставі яких необхідно вжити заходів щодо зниження ризику в обсязі та прямо пропорційно наявній інформації. У результаті стратегічну гнучкість системи управління ризиками компанії можна значно підвищити шляхом поступового посилення контрзаходів. Цей процес є процесом реакції на слабкий сигнал і є основою запропонованої моделі двофакторного керування.

Серед способів нейтралізації або зниження ризику слід виділити кілька загальноприйнятих методик і рекомендацій:

1) Уникнення ризику - полягає в розробці внутрішніх заходів, які повністю усувають певний вид ризику проекту, зокрема:

- Відмовляючись від залучення додаткового іноземного капіталу, ви уникаєте одного з найважливіших проектних ризиків - втрати фінансової



стійкості компанії.

- Відмова від надмірного використання інвестиційних коштів у неліквідній формі дозволяє уникнути ризику втрати компанією ліквідності в майбутньому.

2) Зниження концентрації ризику - це здійснюється шляхом встановлення відповідних внутрішніх стандартів компанії в процесі створення реалістичної інвестиційної політики.

Система стандартів для забезпечення зменшення концентрації ризику може включати:

- граничний розмір (питома вага) кредитних коштів, що використовуються для реалізації фактичних інвестиційних проектів;

- Мінімальний розмір (питома вага) інвестиційних коштів у високоліквідній та неліквідній формі.

3) Розподіл ризиків - на основі їх часткової передачі партнерам за окремими інвестиційними операціями. При цьому ця частина проектних ризиків компанії перекладається на ділових партнерів, що дає їм більші можливості для нейтралізації їх негативних наслідків і більш ефективні методи внутрішнього страхування:

- розподіл ризиків між учасниками інвестиційних проектів;

- Розподіл ризиків між підприємством і постачальниками сировини і матеріалів (ризиків, пов'язаних з втратою (пошкодженням) нерухомого майна, машин і обладнання під час транспортування, навантаження і розвантаження);

- Розподіл ризику між учасниками лізингу (ризик морального старіння предмета лізингу, ризик втрати його технічних параметрів (з урахуванням встановлених правил роботи)).

4) Самострахування (внутрішнє страхування) - механізм цього напряму нейтралізації проектного ризику полягає в тому, що підприємство резервує частину інвестиційних коштів, що дає можливість подолати негативні фінансові наслідки інвестиційних операцій, якщо ці ризики не пов'язані з діяльністю інших контрагентів.

5) Інші способи нейтралізації внутрішнього ризику проекту (вимагання додаткової премії за ризик; отримання певних гарантій від підрядників - застав, гарантій, страхових полісів; обмеження переліку випадків форс-мажору в контрактах; компенсація можливих фінансових втрат). за введення штрафної системи).

6) страхування проектних ризиків спеціальними страховими компаніями за рахунок фондів, створених за рахунок надходжень премій від страхувальників..

Отже, інвестиційний ризик – невід’ємний елемент підприємницької діяльності. Він виконує важливу функцію фактору розвитку соціально-економічного прогресу. Висока об’єктивна значущість інвестиційного ризику, а також складність, специфіка формування і функціонування вітчизняної економіки надзвичайно актуалізують проблеми вдосконалення управління ним. Ефективне управління інвестиційним ризиком потребує використання відповідних вимогам методик і класифікацій, що сприяє оптимізації процесу прийняття подальших управлінських рішень, пов’язаних з інвестиційними ризиками та пошуку шляхів їх мінімізації.

Тому ключовим питанням для опитаних компаній є підвищення інвестиційної діяльності. При розгляді інвестиційної діяльності особливе місце відводиться дослідженню та оптимізації джерел інвестиційних ресурсів. Це пояснюється тим, що співвідношення між цими трьома основними видами (власними, позиченими та зобов’язаними) значною мірою визначає економічний ефект від інвестування грошей. Окремі об’єкти інвестування принесуть прибуток у майбутньому. Поліпшення нашої рекламної діяльності неможливо, якщо ми не дотримуємося наступних умов: Рекламна інформація повинна бути новою і несподіваною. Особливо активно слід використовувати рекламу на етапах виходу на ринок і зростання обсягів. Реклама повинна підкреслювати особливості товару, які відрізняють його від аналогів. Реклама є найбільш ефективною, коли попит зростає. Регулярність реклами: оптимальною вважається раз на тиждень. Чистий збиток становить  $\text{CPD} = 6668,9$  тис. грн. Позитивне значення вказує на ефективність цього

проекту, окупність проекту відбувається протягом першого місяця.

Альтернативними варіантами вдосконалення стратегії просування продукції підприємства на ринок для досліджуваного підприємства є відкриття магазинів у Львові та в Одесі. Ці міста було обрано, виходячи з того, що в Одесі активно проходять економічні реформи, що робить це місто привабливим для ведення бізнесу. Львів – прогресивне місто, в якому мало конкурентів для досліджуваного підприємства, а рівень життя населення є достойним, що свідчить про наявність потенційних покупців. Також за результатами досліджень у 2016 та 2017 роках саме Львів та Львівська область є одним із найбільш інвестиційно привабливих регіонів в Україні. За всіма показниками більш ефективним є проект відкриття магазину в Одесі, оскільки принесе компанії більше прибутку та швидше окупиться.

Оскільки пропозиції удосконалення ТОВ «Гараж Мобайл Груп» пов'язані із інвестиційними витратами, проведемо діагностику ризиків впровадження інвестицій.

## ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

Вивчення багатьох теоретичних джерел щодо економічної природи інвестицій дозволило уточнити поняття інвестицій. Ми розуміємо інвестиції як динамічний процес зміни форми капіталу, поступове перетворення початкових ресурсів і цінностей на інвестиційні витрати та перетворення інвестованих коштів у збільшення капіталу з економічним, соціальним або екологічним впливом. . . Інвестиції в акціонерний капітал - це вкладення грошових коштів і матеріального капіталу.

Планування інвестиційної діяльності є необхідним процесом з кількох причин: для реалізації стратегії підприємство може використовувати різні види інвестицій і різні обсяги інвестиційних коштів, тому рекомендується розробляти декілька альтернативних проектів; необхідність вибору найбільш ефективного з альтернативних інвестиційних проектів; необхідність більш швидкого повернення вкладених коштів; Планування допомагає знизити ризик, пов'язаний з інвестиційними рішеннями.

Значення планування полягає, насамперед, в тому, що воно може забезпечити високу ступінь і високу ймовірність досягнення мети на основі систематичної підготовки рішень. Звідси слідує, що воно є передумовою ефективної діяльності підприємства. Тому необхідно пам'ятати, що інвестиційне планування - це упорядкований процес оброблення інформації за метою формування проекту, який заздалегідь визначає показники для досягнення мети.

Аналіз інвестиційної діяльності підприємства починається з розрахунку загального обсягу інвестицій, їх структури за видами та об'єктами інвестування, визначення та оцінки зміни обсягу і структури інвестицій за певний період. . . Під інвестиціями ми розуміємо динамічний процес зміни форми капіталу, поступове перетворення первинних ресурсів і вартості в інвестиційні витрати та перетворення інвестованих коштів з метою збільшення вартості капіталу у вигляді економічних, соціальних або

екологічних наслідків. . . . Інвестиції — це інвестиції в грошовий і фізичний капітал. Вони мають форму грошей, позик, цінних паперів та інвестицій у рухоме та нерухоме майно, інтелектуальну власність, права власності та інші цінні папери. Економічна категорія «інвестиційна діяльність» розглядається як передумова індивідуального обороту майна суб'єкта господарювання. Зіставляючи різні літературні трактування, запропоновано оригінальне формулювання терміну інвестиційна діяльність – як добре розроблений процес пошуку необхідних інвестиційних коштів, відбору ефективних об'єктів інвестування, збалансованих за обраними параметрами інвестиційної програми та забезпечення їх ефективності. впровадження.

ТОВ «Гараж Мобайл Груп» — компанія, що входить до холдингової компанії «Ringo». Ringoo – мережа магазинів мобільних телефонів та цифрових пристроїв, яка на сьогодні займає одну з лідируючих позицій на ринку України. Свій перший магазин Ringoo відкрив у жовтні 2007 року. Тоді він активно розвивався та вдосконалював свою роботу, чим і займається донині, адже, як відомо, досконалість не знає кордонів.

Найбільшу питому вагу у структурі оборотних активів досліджуваного підприємства займає дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги. У 2015 році 58, 77%, у році – 82, 53%, у 2021 році – 88, 44%, що свідчить про неефективне управління дебіторською заборгованістю та може становити потенційну загрозу фінансовому стану підприємства. Запаси складають від 26, 97% у 2015 році до 8, 19% у 2021 році від складу оборотних активів. Оборотні активи досліджуваного підприємства збільшились на 153, 58% у 2020 році та на 52, 19% у 2021 році, при цьому найбільшими темпами зростала дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, у 2020 році на 256, 13%, у 2021 році – на 63, 07%, також у 2021 році значно зросли гроші та їх еквіваленти – на 136, 09%. Капітал досліджуваного підприємства у 2015 р. склав 479892 тис. грн., у 2020 р. цей показник збільшився на 210411 тис. грн., або на 43, 85%, у 2021 р. зростання склало 206923 тис. грн., або 29, 98 %, порівняно з 2020 роком, а в порівнянні з 2015 роком збільшення капіталу склало 417334 тис. грн., або 86, 96%. Збільшення капіталу на перший погляд

свідчить про деяке згортання діяльності підприємства. Однак, такі висновки можуть бути зроблені лише тільки після ретельного аналізу причин такого зростання. Єдиний для всіх ситуацій діагноз поставити неможливо; у кожному окремому випадку необхідно виявити, що спричинило зменшення суми активів (пасивів). Багато чого залежить від того, по яких статтях спостерігається зменшення величини.

Чистий дохід від реалізації товарів, послуг в 2021 р. склав 1326035 тис. грн., що на 22662 тис.грн (1,68%) менше, ніж за попередній 2020 р. Собівартість реалізованої продукції зменшується у 2021 році на 7204 тис. грн., або на 0,73%. Валовий прибуток у 2021 році знизився на 4,31%, адміністративні витрати та витрати на збут мають тенденції до скорочення, так само як і інші операційні витрати, у 2015 році підприємство отримало прибуток у розмірі 12906 тис. грн.. у 2020 та 2021 роках підприємство також було прибутковим, проте у 2021 році прибуток зменшився на 39,90%. Довгостроковий характер зобов'язань дає підприємству час для покращення свого фінансового стану у короткостроковій перспективі, тому при правильному управлінні капіталом підприємство може покращити свій фінансовий стан та у майбутньому розраховатися за всіма зобов'язаннями.

Досліджуване підприємство було прибутковим у 2019 році, проте у 2020 та 2021 роках підприємство зменшувало прибуток, а отже, знижувалися і показники рентабельності, що є негативним явищем. Зниження прибутку відбулося за рахунок того, що витрати підприємства зростали більш швидкими темпам, ніж доходи, крім того на зниження показників рентабельності активів вплинуло зменшення суми активів та зменшення обсягу прибутку досліджуваного підприємства. Ефективна діяльність підприємства неможлива без постійного поповнення оборотних коштів, частина з яких здійснюється шляхом залучення позикових коштів.

Важливим питанням для досліджуваного підприємства є вдосконалення інвестиційної діяльності. Особливе місце в розгляді інвестиційної діяльності відводиться пошуку і оптимізації джерел

інвестиційних ресурсів, адже співвідношення між трьома їх основними видами – власними, позичковими і залученими визначає значною мірою той економічний ефект, який надалі принесе вкладення коштів у певні об'єкти інвестування. Формування структури джерел фінансування є дуже складним процесом, який залежить від можливості отримання коштів із певного джерела в певний період часу, фінансового стану та перспектив розвитку інвесторів, а також кон'юнктури ринку й актуальності інвестиційного проекту в перспективі. Обираючи певний метод фінансування інвестиційних потреб необхідно враховувати їх особливості. Джерела фінансування інвестиційних потреб підприємства мають як свої позитивні, так і негативні сторони.

Удосконалення рекламної діяльності неможлива без дотримання таких умов: рекламна інформація має бути новою і неочікуваною; особливо активно рекламу слід використовувати на стадіях упровадження товару на ринок і зростання обсягу продажу; реклама має підкреслювати особливості товару, які відрізняють його від аналогів; реклама найефективніша при зростаючому попиті; систематичність реклами: оптимальним вважається щотижневе. Чистий приведений дохід становить ЧПД = 6668,9 тис. грн. Додатна величина свідчить про ефективність даного проекту, окупність проекту відбудеться протягом першого місяця. Альтернативними варіантами вдосконалення стратегії просування продукції підприємства на ринок для досліджуваного підприємства є відкриття магазинів у Львові та в Одесі. Ці міста було обрано, виходячи з того, що в Одесі активно проходять економічні реформи, що робить це місто привабливим для ведення бізнесу. Львів – прогресивне місто, в якому мало конкурентів для досліджуваного підприємства, а рівень життя населення є достойним, що свідчить про наявність потенційних покупців. Також за результатами досліджень у 2020 та 2021 роках саме Львів та Львівська область є одним із найбільш інвестиційно привабливих регіонів в Україні.

Оскільки пропозиції удосконалення ТОВ «Гараж Мобайл Груп»

пов'язані із інвестиційними витратами, проведемо діагностику ризиків впровадження інвестицій. Головним ризиком є затягування фінансової кризи, загальний економічний спад в Україні та сусідніх країнах, зниження купівельної спроможності клієнтів та стагнація галузі електроніки. Інші ризики незначні з огляду на динаміку росту попиту на брендів мобільних телефонів, смартфонів та аксесуарів. Ефективне управління інвестиційним ризиком потребує використання відповідних вимогам методик і класифікацій, що сприяє оптимізації процесу прийняття подальших управлінських рішень, пов'язаних з інвестиційними ризиками та пошуку шляхів їх мінімізації.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белопольська Т.В. Методи планування інвестиційної діяльності суб'єктів реального сектору економіки. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24310616>
2. Бланк А. І. Управління використанням капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/157.html>.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підруч. для студентів спец. «Облік і аудит» вищ. навч. зал.] / Ф. Ф. Бутинець. – [7-ме вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП "Рута", 2020. – 832 с.
4. Ванькович Д. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами промислових підприємств // Фінанси України, № 7, 2018 – С.44 – 49
5. Верба В.А., Загороднюк О.А. Проектний аналіз: Підручник. – К.: КНЕУ, 2019. – 322 с.
6. Вініченко І.І. Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства.// Інвестиції: практика та досвід. – 2015.- № 4.- 9-13с.
7. Гаврилук О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // Фінанси України. – 2021. – №2 (147). – С. 68–81.
8. Гриньова В.М. Інвестування: підручник [Електронний ресурс] /В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2018. – 452 с. – Режим доступу [http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investuvannya\\_-\\_grinova\\_vm](http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investuvannya_-_grinova_vm).
9. Грушко В.І. Визначення ефективності кредитних взаємовідносин: Матеріали третьої міжвузівської науково-практичної конференції. – Буча.: Український гуманітарний інститут 2021– 234 с.
10. Грушко В.І. Стратегії фінансування компанії: вплив фінансового важеля : Матеріали міжнародної наукової конференції. – Буча.: Український гуманітарний інститут 2015 – 75-76

11. Грушко В.І., Данілов О.Д., Івашин Г.М., Інвестування: Навчальний посібник. – Ірпінь, 2021. – 377с.
12. Гуляєва Н.М. Стратегічне моделювання інвестиційної діяльності підприємств.// Фінанси України. – 2020. – №1. – С.55.
13. Гуляєва Н.М., Сьомко О.В. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України, – 2019 – № 12, с. 58.
14. Дорошенко Т. В. Сутність інвестицій як економічної категорії / Т. В. Дорошенко // Фінанси України. – 2020. – № 11. – С. 114–118.
15. Економіка підприємства./ За ред. С.В. Покропивного.- К.: Вид-во “Хвиля-прес”, 2018. – 280 с.;
16. Здреник В.С. Сутність і необхідність інвестиційного планування на підприємстві. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://nasoa.edu.ua/wp-content/uploads/periodicals/b-obl/152/08.pdf>
17. Іванова Н.Ю. – Аналіз беззбитковості виробництва. – К.: Лібра, 2021. – 72 с.
18. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу. – К.: Знання-Прес, 2013. – 190 с.
19. Івахненко М.В., Горбатюк М.І., Львовичин В.С. Економічний аналіз. – К.: КНЕУ, 2015. – 204 с.
20. Іващенко А.І., Орлова Н.С. Стратегічне управління розвитком економіки України. // Економіка і держава. –2019. – №6. – С. 18-21.
21. Інвестування : [підруч.] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2018. – 452 с.
22. Кобиляцький Л.С. Управління проєктами: навч. посіб. / Л.С. Кобиляцький. – К.: МАУП, 2020. – 200 с.
23. Коробов М. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: Знання, 2019 – 234 с.
24. Крайник О., Барвінські Є. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Львів: “ІНТЕЛЕКТ +”. – 2021 – 208 с.
25. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. – Київ: Центр навчальної літератури. – 2018. – 224 с.

26. Кузьмінський В.З. Теоретико-методичні засади функціонування ринку цінних паперів. Оцінка сучасного стану розвитку цінних паперів. Фінансова політика держави на макрорівні: Колективна монографія 6 том / За редакцією д.ек.н., професора В.І. Грушка – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 295 с.

27. Кузьмінський В.З. Торгівля цінними паперами. /Підручник/ За редакцією доктора економічних наук, професора В.І.Грушка. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2015.- 392 с.

28. Лабенко О.М. До питання про сутність понять «інвестування» та «фінансування»/ О М. Лабенко // Агроінком. – 2015. – № 11-12. – С. 64-67

29. Лахтіонова Л.А. – Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2020. – С. 221 – 234.

30. Ляхович Л.А. Моніторинг інвестиційних проектів підприємства [Текст] / Л. А. Ляхович // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". – 2019. – № 5'2012[31]. – С. 249-254.

31. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підручник / Т. В. Майорова – К.: Центр учбової літератури, 2021 – 472 с.

32. Майорова Т. В. Інвестиційний аналіз діяльність [Текст]: навч. посіб. / Т. В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2019. – 376 с.

33. Мельник М. Основи економічного аналізу: Навчальний посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України. – 2018. – 182 с.

34. Мельник О.О. Інвестиційний клімат в Україні // Фінанси України. – 2019. – №8. – С. 35–39.

35. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємств: Навчальний посібник. – К.: Вища школа. – 2021. – 278 с.

36. Мних Є., Буряк П. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: Навчальний посібник. – Львів: Світ. – 2020 р. – 207 с.

37. Мойсеєнко І. П. Формування інвестиційного портфеля підприємства в ринкових умовах [Текст] / І. П. Мойсеєнко // Вісник

Національного університету "Львівська політехніка": "Проблеми економіки та управління". – 2019. – № 484. – С. 133-138.

38. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2018. – 227 с.

39. Нікітіна А.В. Класифікація інвестиційних проектів як теоретичне підґрунтя процесу інвестування в динамічному оточенні. 2010 [Електронний ресурс].

Режим

доступу:

[http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vdnuet/econ/2020\\_4/Nikitina.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vdnuet/econ/2020_4/Nikitina.pdf)

40. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норткотт; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 2020. – 247 с.

41. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: навч. посіб. / за наук. ред.

В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2019. – 431 с.

42. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

43. Павленко А., Чумаченко М. Трансформація курсу “Економічний аналіз діяльності підприємств”: Наукова доповідь. – К.: КНЕУ. – 2021 р. – 88 с.

44. Пастухова В. Стратегічний підхід в управлінні підприємством // Економіка України. – 2019. – №5. – С. 84;

45. Пересада А.А. Проектне фінансування : [підруч.] / Пересада А. А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. – К. : КНЕУ, 2015. – 736 с.

46. Поддєрьогін А.М Фінанси підприємств. – К.: КНЕУ, 2012. – 565 с.

47. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ (Редакція станом на 09.11.2013) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

48. Радченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посібник, Львів, 2020

49. Романенко О.Р. – Фінанси. – К.: Центр навчальної літератури – 2021. – 312 с.

50. Румик І.І. Вплив банківського кредитування на економіку України / І.І. Румик // Науковий вісник Академії муніципального управління. Збірник наукових праць. Серія «Економіка». Випуск 9. – К.: АМУ, 2021. – С. 113-120.
51. Румик І.І. Інвестиційна діяльність в умовах продовольчої та фінансової кризи / І.І. Румик / Науковий вісник Академії муніципального управління. Збірник наукових праць. Серія «Економіка». Випуск 12. – К.: АМУ, 2018. – С. 141-148.
52. Румик І.І. Оцінка загроз продовольчої безпеки України / І.І. Румик // Збірник наукових праць “Вчені записки Інституту економіки та права “КРОК”. – Вип. 32. – Т2. – К., Університет економіки та права «Крок», 2019. – С. 137-143.
53. Слав’юк Р.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – Луцьк: “Вежа”. – 2021. – С. 326-332.
54. Сокириська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України, № 1, с. 88
55. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – 2020. – 260 с.
56. Тарасюк Г. М. Управління проектами: навч. посіб. / Г. М. Тарасюк. – К.: Каравела, 2019. – 320 с.
57. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2018. – 160 с.
58. Терещенко О.О. – Фінансова діяльність суб’єктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2015. – 554 с.
59. Фаріон І.Д., Захарків Т.Д. – Фінансовий аналіз. – Т., 2020. – С. 243 – 272.
60. Федоренко В.Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні В.Г. Федоренко – К. : Науковий світ, 2015. – 724 с.
61. Фінанси підприємств. Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2018 – 223 с.

62. Фінансовий аналіз. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю.: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2021. – 592 с.
63. Чебан Т.М., Калінська І.В., Дмитрієнко І.О. Теорія економічного аналізу. – Київ, 2021. – 214 с.
64. Чумаченко О.І. Первинне публічне розміщення (ІРО): теорія та практика вітчизняних компаній: Монографія / В.І.Грушко, О.Г. Чумаченко – К.: «Дорадо-Друк», 2015. – 252 с.
65. Чумаченко О.І. Роль інвесторів у підвищенні привабливості акцій. // Перша міжвузівська конференція «Актуальні питання теорії та практика фінансового менеджменту». – Буча, 2020 – 123 с.
66. Чумаченко О.І. Сутність, особливості та механізм іпотечного кредитування. / Фінансова політика держави на макрорівні: Колективна монографія 6 том / За редакцією д.ек.н., професора В.І. Грушка – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2021. – 295 с.
67. Чумаченко О.І. Торгівля цінними паперами. Підручник / За редакцією д.ек.н., професора В.І. Грушка. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2018. – 392 с. (2,8 д.а.)
68. Чумаченко О.І. Фінансова санація підприємства. Фінансово-економічна безпека держави на мікро- та макрорівнях. Колективна монографія 7 том / За редакцією д.ек.н., професора В.С. Сідака – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2019. – 305 с.
69. Шевчук В. Я. Основи інвестиційної діяльності / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин. – К. : Генеза, 2019. – 384 с.
70. Якубовський М. М. Структурна перебудова економіки: інвестиційний аспект // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні.- 2021.- № 4.- С. 10-19.
71. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. / Ястремська О.М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2021. – 488 с.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Звіт про фінансовий стан ТОВ «Гараж Мобайл Груп» станом на 31.12.2021

Стаття	Код рядка	На 31 грудня 2020року	На 31 грудня 2021року
1	2	3	4
Нематеріальні активи	1000	2.189	1.554
первісна вартість	1001	9.319	9.120
накопичена амортизація	1002	(7.130)	(7.566)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4.388	1.434
Основні засоби	1010	39876	43411
первісна вартість	1011	605.516	622.555
знос	1012	(318.354)	(331.751)
Інші необоротні активи	1090	320	11000
Усього за розділом I	1100	293.758	293.792
Запаси	1100	43.607	49.441
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	327.252	533.666
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
за виданими авансами	1130	13.497	1.874
із бюджетом	1135	3	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1.167	320
Гроші та їх еквіваленти, у тому числі:	1165	6.652	15.705
Готівка	1166	143	8
Рахунки в банках	1167	6.509	15.697
Витрати майбутніх періодів	1170	1.235	1.199
Інші оборотні активи	1190	3.100	1.229
Усього в розділом II	1195	396.513	603.434
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200	32	-
Баланс	1300	690.303	897.226

Стаття	Код рядка	На 31 грудня 2020року	На 31 грудня 2021року
1	2	3	4
Зареєстрований капітал	1400	133.767	133.767
Додатковий капітал	1410	101.856	101.856
(Непокритий збиток) нерозподілений прибуток	1420	(26.139)	96.566
Вилучений капітал	1430	(3.490)	(3.490)
Усього за розділом I	1495	205.994	328.699
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	1500	3.203	15.945
Вистрочені податкові зобов'язання			
Пенсійні зобов'язання	1505	2.318	1.872
Інші довгострокові зобов'язання	1515	359.105	450.345
Усього за розділом II	1595	364.626	468 162
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1610	16.669	7.947
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	37.786	55.666
розрахунки із бюджетом	1620	40.577	14.684
У тому числі з податку на прибуток	1621	39.263	9.359
розрахунки зі страхування	1625	937	1.198
розрахунки із оплати праці	1630	2.797	2.734
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	28	19
Поточні забезпечення	1660	8.531	8.169
Інші поточні зобов'язання	1690	12.358	9.948
Усього за розділом III	1695	119.683	100.365
Баланс	1900	690.303	897.226



## Додаток Б

## Звіт про сукупний дохід ТОВ «Гараж Мобайл Груп» за 2021 рік

## I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1.326.035	1.348.697
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(982.559)	(989.763)
Валовий прибуток	2090	343.476	358.934
Інші операційні доходи	2120	9.056	9.776
Адміністративні витрати	2130	(22.307)	(34.361)
Витрати на збут	2150	(24.201)	(42.188)
Інші операційні витрати	2180	(8.522)	(16.663)
Фінансовий результат від операційної діяльності	2190	297.502	275.498
прибуток			
Інші фінансові доходи	2220	120	33.819
ІНШІ доходи	2240	335	7
Фінансові витрати	2250	(136.239)	(53.505)
Інші витрати	2270	(324)	(1.256)
прибуток	2290	161.394	254.563
Витрати (доходи) із податку на прибуток	2300	(33.925)	(50.379)
Прибуток (збиток) до оподаткування	2305	(4.764)	
Чистий фінансовий результат	2350	122.705	204.184
прибуток			

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (збиток) (сума рядків 2350, 2355 та 2160)	2465	122.705	204.184

## III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні витрати	2500	793.749	734.025
Витрати на оплату праці	2505	73.408	82 396
Вирахування на соціальні заходи	2510	24.784	28.588
Амортизація	2SIS	34335	64.144
Інші операційні витрати	2520	107.783	140.111
Разом	2550	1.034259	1.049.264

## Додаток Б

Звіт про фінансовий стан ТОВ «Гараж Мобайл Груп» станом на 31.12.2020

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000	1588	2065
Нематеріальні активи			
персон вартість	1001	7581	9190
накопичена амортизація	1002	5993	7125
Незавершені капітальні інвестиції	1005	21268	13230
Основні засоби	1010	38126	39876
Первісна вартість	1011	557840	596764
знос	1012	263632	318322
Інвестиційна нерухомість	1015		
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016		
Знос інвестиційної нерухомості	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	6253	6246
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	132	
Гудвіл	1050		
Відстрочені комерційні витрати	1060		
Інші необоротні активи	1090	929	320
Усього за розділом I	1095	323449	299983
II. Оборотні активи	1100	42165	43606
Запаси			
Виробничі запаси	1101		29728
Незавершене виробництво	1102		3185
Готова продукція	1103		61
Товари	1104		10632
Поточні біологічні активи	1105		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	91892	327198
за виданими авансами	1130	11738	13426
з бюджетом	1135	3	3
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		

Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2344	1184
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	4388	6548
Готівка	1166		143
Рахунки в банках	1167		6405
Частка перестраховика у страхових активах	1170	1085	1235
Усього за розділом II	1195	156366	396292
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200	77	32
Баланс	1300	479892	696307

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал	1400	133767	133767
Зареєстрований (пайовий) капітал			
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	15360	15360
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-154623	64750
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( 3490 )	( 3490 )
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	-8916	210387
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	1500		
Відстрочені податкові зобов'язання			
Пенсійні зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	181035	380912
Довгострокові забезпечення	1520	2152	2778
Довгострокові забезпечення витрат персонажу	1521	2152	2778
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
резерв збитків або резерв виплат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Пайовий фонд	1540		
Усього и розділом II	1595	183187	383690
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600		
Короткострокові кредити банків			
Векселі видані	1405		
Поточив кредиторська заборгованість ж	1610	227606	
товари, роботи, послуги	1615	50793	40286
розрахунками з бюджетом	1620	2789	40576

у тому числі з податку на прибуток	1621		39263
розрахунками зі страхування	1625	1063	936
розрахунками з оплат праці	1630	2671	2804
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховика	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	20769	17628
Усього за розділом III	1695	305691	102230
Баланс	1700	479892	696307

## Звіт про сукупний дохід ТОВ «Гараж Мобайл Груп» за 2020 рік

## I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1348741	1263987
Чисті «роблені страхові премії	2010		
Премії підписані, том сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховика у резерві незароблених премій	2018		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 988363 )	( 887780 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	360378	376207
збиток		( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	19257	66546
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	( 32775 )	( 39292 )
Витрати на збут	2150	( 39404 )	( 216383 )
Інші операційні витрати	21(0	( 28214 )	( 108709 )
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2111		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2112		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	279242	78369

збиток	2195	( )	( )
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	359	234
Інші доходи	2240	50925	67429
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	( 31533 )	( 28049 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( )	( )
Інші витрати	2270	( 23318 )	( 88017 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	275675	29966
збиток	2295	( )	( )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-56302	-17060
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	219373	12906
збиток	2355	( )	( )

### II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		-
Сукупний дохід (сума рядків 2350. 2355 та 2460)		219373	12906

### III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	734600	660252
Витрати на оплату праці	2505	75836	104584
Відрахування на соціальні заходи	2510	26012	33973
Амортизація	2515	64143	53193
Інші операційні витрати	2520	139879	287002

Разом	2550	1040470	1139004
-------	------	---------	---------

Додаток 3

Звіт про рух грошових коштів ТОВ «Гараж Мобайл Груп»  
у 2019 – 2021 роках, тис. грн.

Стаття	Код	2019	2020	2021
1	2	3	4	5
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності				
Надходження від:				
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	1256423	1384516	1440607
Цільового фінансування	3010	113	114	1327
Надходження авансів ви ПОКУПЦІВ І ЗАМОВНИКІВ	3015	23	28	20
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	267	359	124
Інші надходження	3095	7890	7874	13026
Витрачання на оплату:				
Товарів (робіт, послуг)	3100	1078394	1086893	1125480
Праці	3105	49080	59708	62693
Відрахувань на соціальні заходи	3110	25678	27517	29916
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	17976	18924	52859
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	59320	59480	42738
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	17900	18399	20116
Витрачання на оплату авансів	3135	12387	13426	1874
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	120	173	-
Інші витрачання	3190	2276	63281	73870
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	1585	45090	45558
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності				
Надходження від реалізації:				
фінансових інвестицій	3200	-	-	75
необоротних активів	3205	198	224	13145
Витрачання на придбання:				
необоротних активів	3260	42314	43173	51998
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-4216	-42949	-38778
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності				



## Продовження додатку 3

Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395		-	-
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	3143	2141	6780
Залишок коштів на початок року	3405	3567	4424	6652
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	78	87	2273
Залишок коштів на кінець року	3415	5654	6652	15705