

Реєстраційний номер \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Міністерство освіти і науки України  
ДВНЗ „Ужгородський національний університет”  
Економічний факультет  
Кафедра економічної теорії**

**Вплив іноземного інвестування на розвиток підприємств в умовах  
глобалізації  
(на прикладі ТОВ «Тест»)**

**ДИПЛОМНА РОБОТА МАГІСТРА**

**спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність  
спеціалізація Міжнародна комерція**

Допущена до захисту

Завідувач кафедри

Економічної теорії,

к.е.н., доцент

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Герзанич В.М.

\_\_\_\_\_ Молнар О.С.

„\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 2020 р.

\_\_\_\_\_ Виконавець:

\_\_\_\_\_ Дроздов Ю.Ю.

## РЕФЕРАТ

Дипломна робота на тему: «Вплив іноземного інвестування на розвиток підприємств в умовах глобалізації» містить 118 сторінки, 32 таблиці, 4 рисунки, 4 додатки. Перелік посилань нараховує 28 найменування.

**Мета дослідження** полягає у розробці напрямів удосконалення інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств шляхом залучення іноземних інвестицій, що сприятиме розширенню діяльності підприємства та підвищення рівня його ефективності.

**Об'єкт дослідження** – інвестиційна діяльність підприємства в умовах євроінтеграційних процесів.

**Предметом дослідження** є теоретичні та практичні підходи щодо розширення діяльності підприємства на основі залучення іноземних інвестицій.

**Методи дослідження** базуються на загальнонаукових та емпіричних прийомах економічної науки.

Здійснено розробку перспективних напрямів вдосконалення інвестиційної політики підприємства в контексті розширення його діяльності. Доведено, що підприємство потребує інвестицій для модернізації наявного обладнання, що дозволить йому зменшити витрати виробництва, втрати сировини у виробничому процесі, оптимізувати ціни на продукцію та підвищити її якість, що дасть змогу підприємству збільшити обсяг реалізації на зарубіжних ринках збуту. Здійснено формування програми залучення іноземних інвестицій для розширення підприємства та її економічне обґрунтування.

**Ключові слова:** *інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність, інвестори та інвестиційні фонди.*

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	
1.1. Сутність іноземного інвестування та його вплив на діяльність підприємства.....	
1.2. Особливості залучення іноземних інвестицій в контексті розширення діяльності підприємства .....	
Висновки до розділу 1.....	
РОЗДІЛ 2. ПЕРЕДУМОВИ РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕСТ» НА ОСНОВІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ .....	
2.1. Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства та його зовнішньоекономічної діяльності .....	
2.2. Аналіз стану залучення іноземних інвестицій на підприємстві .....	
Висновки до розділу 2.....	
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ З МЕТОЮ РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕСТ» .....	
3.1. Розробка перспективних напрямів вдосконалення інвестиційної політики підприємства в контексті розширення його діяльності .....	
3.2. Формування програми залучення іноземних інвестицій для розширення підприємства та її економічне обґрунтування .....	
Висновки до розділу 3 .....	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	
ДОДАТКИ.....	

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Сучасний період розвитку української економіки характеризується збільшенням кількості факторів невизначеності, при яких здійснюється інвестиційна діяльність вітчизняних підприємств. Тим часом, нездатність, а в ряді випадків і небажання топ-менеджменту підприємств приймати обґрунтовані рішення в умовах невизначеності і, як наслідок, втрата керованості в них, в значній мірі вплинули на зниження ефективності інвестиційної діяльності підприємств, що особливо проявилось в умовах кризи 2008-2009 рр., а також у складних економічних умовах 2014-2015 рр.

Підприємців хвилюють такі проблеми: відсутність ефективної системи управління інвестиційною діяльністю на підприємстві; потреба пошуку ефективних важелів розвитку інвестиційної діяльності; необхідність формування ефективної системи інвестиційної діяльності як платформи для процесів розширення виробничої бази підприємства; необхідність концентрації уваги в умовах сьогодення на створення системи інвестиційного забезпечення розширення діяльності підприємств.

З огляду на те, що підприємства втратили частину активів в умовах кризи, то нарощення виробничої бази та поступове розширення діяльності підприємства на основі розвитку інвестиційної діяльності є першочерговим завданням. Для цього необхідна адекватна сучасним економічним умовам система управління інвестиційною діяльністю підприємства. При її побудові підприємство стикається з низкою проблем, а саме:

- відсутністю єдиної загальноприйнятої термінології в галузі інвестування та залучення іноземних інвестицій;
- невмінням і небажанням проводити комплексну оцінку ризиків інвестиційного забезпечення підприємства, без якої не можна говорити про повноцінне виконання подальших етапів інвестиційної діяльності, таких як

розробка інвестиційних проєктів, проведення оцінки ефективності залучення іноземних інвестицій у діяльність підприємств;

- підтриманням рівня компетентності персоналу, особливо керівників всіх основних напрямків бізнесу в питаннях оцінки та управління інвестиційної діяльності.

Вирішення вищеназваних проблем забезпечить правильний підхід до організації та функціонування інвестиційної діяльності в умовах євроінтеграції, яка в свою чергу допоможе поліпшити фінансово-господарську діяльність підприємства, дозволить йому безперебійно функціонувати на стратегічному та оперативному рівнях, підвищить кредитний рейтинг, зменшить вартість залучення позикових коштів, підвищить інвестиційну привабливість. Вищесказане визначило актуальність дослідження, його характер і основні напрямки.

**Мета дослідження** - полягає у розробці напрямів удосконалення інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств шляхом залучення іноземних інвестицій, що сприятиме розширенню діяльності підприємства та підвищенню рівня його ефективності.

**Об'єкт дослідження** – інвестиційна діяльність підприємства в умовах євроінтеграційних процесів.

**Предметом дослідження** є теоретичні та практичні підходи щодо розширення діяльності підприємства на основі залучення іноземних інвестицій.

**База дослідження** – ТОВ «Тест».

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **1.1. Сутність іноземного інвестування та його вплив на діяльність підприємства**

У перекладі з латинської мови слово «інвестиції» означає «вкладення». В економічному розумінні інвестиція означає вкладення капіталу з метою його збільшення в майбутньому. При цьому збільшення капіталу повинно компенсувати інвестору відмову від споживання засобів, наявних в даний час, ризик та інфляційні втрати.

У вітчизняному законодавстві поняття «інвестиції» до недавнього часу використовувалося як синонім «капітального будівництва» і (або) в сфері міжнародного приватного права. У міждержавних угодах з питання взаємного захисту і заохочення інвестицій у формі капіталовкладень в економіку держав розглядалися всі види майнових цінностей, які інвестор зі свого боку вкладає на території іншої країни. Вони включають:

- а) рухоме, нерухоме майно, майнові права на нього: іпотека, застава, орендні права;
- б) акції, вклади, інші форми участі в підприємствах;
- в) права вимоги за грошовими коштами та виконання договорів;
- г) права на інтелектуальну власність;
- д) будь-які права на здійснення господарської діяльності, включаючи права на розвідку природних ресурсів [12].

Інвестиції як цивільно-правове відношення є передачею майна однією особою - інвестором - іншій особі - реципієнту для отримання прибутку. З цієї точки зору під визначення інвестицій можуть підпасти вже знайомі всім цивільно-правові відносини, наприклад, відносини оренди, в тому числі ті, які виникають на підставі договору фінансової оренди (лізингу)

устаткування, відносини довірчого управління, комерційної концесії та ін. При цьому договір, що характеризується як інвестиційний, забезпечує досягнення основної мети - фінансування підприємницької діяльності шляхом встановлення довгострокових відносин і стійких, збалансованих господарських зв'язків [24].

Юридичний зміст категорії «інвестиції» полягає в законодавчому закріпленні того, що може бути інвестиціями, у визначенні їх сутності, сфери застосування даного інституту, а також правових форм їх здійснення. Важливою частиною юридичного змісту інвестицій є мета інвестування, що ставиться інвестором, досягнення якої він прагне. Вона обумовлюється визначеним суб'єктивним цивільно-правовим інтересом інвестора, що складається в задоволенні матеріальних потреб.

Наявність інвестиційної мети в діях інвестора є істотною умовою і може складатися як в отриманні прибутку від вкладення, так і в досягненні іншого запланованого інвестором корисного ефекту, в чому і полягає інвестиційна потреба. Корисний ефект може бути як соціальним, тобто загальнозначущим, так і важливим лише для одного суб'єкта - інвестора або іншої особи. Таким чином, інвестиційна мета полягає не просто у вкладенні майна, а в отриманні через це певного матеріального результату з меншими витратами, у чому і виявляється економічна сутність інвестицій.

Визначеність поняття «інвестиції» відіграє найважливішу роль у вивченні інвестиційної діяльності. Доцільно розглядати дану категорію з двох позицій - з юридичної (шляхом юридичного тлумачення поняття «інвестиції») і з економічної, в якій і буде проявлятися суть аналізованого явища.

Будь-який індивід чи суб'єкт господарювання має на меті досягнути стабільності, чи примножити свої статки – така експансивна природа всього, що наділене властивостями соціальної самоорганізації. Людина, компанія і держава націлені на відтворення, причому розширене. Основна експансивна форма відтворення – інвестиції та відповідна їм інвестиційна діяльність.

Поняття інвестиційної діяльності має на увазі вкладення абсолютно будь-якого майна для досягнення певних цілей. Даними цілями є як отримання прибутку, так і отримання будь-якого корисного ефекту. Сутність інвестиційної діяльності полягає не лише у вкладенні коштів, але і в здійсненні практичних дій для досягнення результату.

Поняття і сутність інвестиційної діяльності містить в собі процес вибору і здійснення успішних форм капіталовкладення, спрямованих на розвиток і розширення фінансової та економічної потенціалу компанії [8].

Динамічна зміна форми капіталу і перетворення вкладень за допомогою доданої вартості капітальних ресурсів – суть інвестицій. Під предметом вкладень розглядаються грошові кошти (в першу чергу), цінні папери та інше майно. Під об'єктом інвестицій розуміються об'єкти підприємницької та (або) іншої діяльності. Цілями інвестицій є вигоди і ефекти, які в бізнес-середовищі знаходять форму прибутку.

На нашу думку, роль інвестицій в економіці країни (тобто їх функції) є наступною:

1. Інвестиції сприяють створенню і збільшенню ресурсної бази, яка є підґрунтям для розвитку економіки країни за рахунок відтворення виробничих ресурсів.

2. Залучення інвестицій в економіку за рахунок мультиплікативного ефекту призводить до збільшення доходів в економіці, оскільки кожна інвестована грошова одиниця приносить дохід, величина якого з часом зростає.

3. У суспільному виробництві відбувається зміна та оптимізація пропорцій його структури. За рахунок залучених інвестицій зростає частка науково-технічної та високотехнологічної складової економіки, відбувається паливно-сировинна переорієнтація.



4. Відбувається економічна і технологічна модернізація галузей і окремих компаній.

5. За рахунок залучення інвестицій в економіці спостерігається підвищення зайнятості та зростання соціального благополуччя, адже створюються нові робочі місця.

Сутність інвестиційної діяльності та зміст інвестицій з позиції законодавця досить близькі. Якщо в понятті інвестицій акцент ставиться на предметі, об'єкті й меті, то інвестиційна діяльність компанії розуміється як безпосередня діяльність щодо їх реалізації [26].

Далі розглянемо класифікацію інвестицій. Найголовніші ознаки поділу ґрунтуються на джерелах (суб'єктах) інвестицій та їх об'єктах. Від цих двох факторів залежать основні напрямки інвестиційної діяльності.

Сфера виробництва є одним з ключових інвестиційних напрямків. Вкладення коштів на цілі розширення виробництва, технічне переозброєння і модернізацію формує одну з ознак кваліфікації. Об'єктом вкладення коштів в сферу бізнесу можуть бути також і види основних виробничих фондів. Значення для поділу має тривалість повернення вкладених коштів. Економічна модель інвестиційної діяльності залежить від складу задіяних джерел фінансування. Нижче представлена схема класифікації інвестицій за основними ознаками (рис. 1.1).

При розгляді інвестицій з позиції підприємницької діяльності виникає образ основної її мети. В цій позиції цілі інвестиційної діяльності збігаються з цілями самого бізнесу і полягають в забезпеченні максимально можливого рівня доходів його власникам. Такий добробут власників досягається при максимізації вартості компанії.

Отже, цілями інвестиційної діяльності, є:

– забезпечення динамічного розвитку виробничо-операційної діяльності;

– забезпечення оптимальної структури та обсягу ресурсів для здійснення інвестицій;

– досягнення очікуваної ліквідності інвестиційної діяльності та рівня реінвестицій капіталу в умовах змінюваної кон'юнктури ринку.

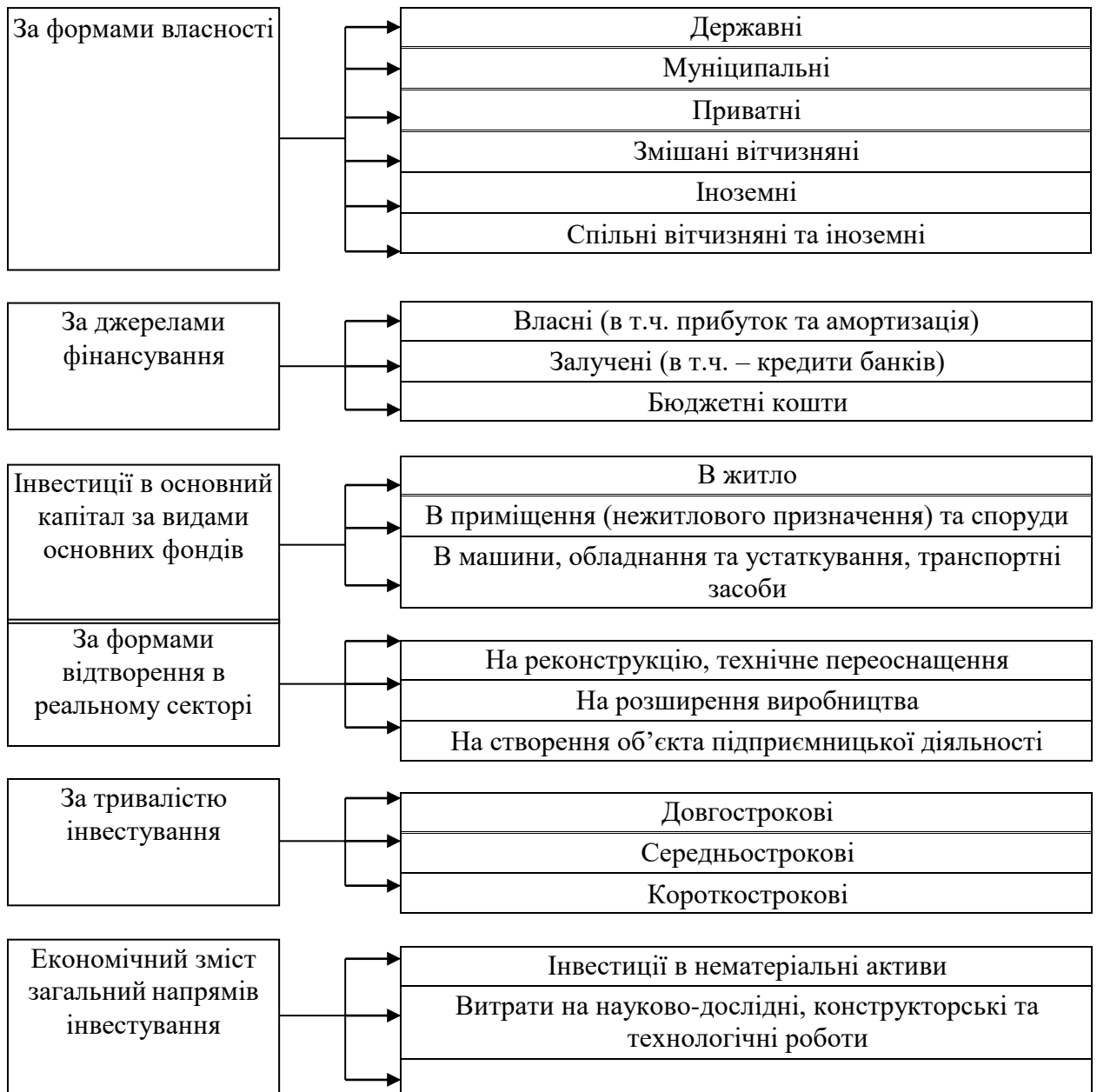


Рис. 1.1. Класифікація інвестицій за основними ознаками

Джерело: розроблено автором на основі [22]

Найбільш широкий перелік принципів інвестиційної діяльності, на нашу думку, представлений у роботі Губського В.Б., який пропонує:

1. Принцип системного підходу.
2. Принцип зміни форми інвестиційної діяльності.
3. Принцип прибутковості інвестиційної діяльності.
4. Принцип економічної доцільності інвестування та граничної ефективності.
5. Принцип оцінки ризиків та оптимального співвідношення ризиків і прибутковості.
6. Принцип врахування альтернатив.
7. Принцип адаптивних витрат.
8. Принцип мультиплікативності [21].

Проте, на нашу думку, цей перелік варто доповнити принципом соціального ефекту, який досягається шляхом створення нових робочих місць, залучення безробітного населення до роботи, надання їм заробітної плати та соціальних гарантій, підвищення рівня та якості життя.

Поняття і принципи інвестиційної діяльності передують розгляду інвестиційної діяльності в динаміці її реалізації. Рух і перетворення вкладених коштів може бути виражені у вигляді ланцюжка подій. Інвестування як процес трансформації ресурсів в об'єкти інвестиційної діяльності змінюється збільшенням капітальної вартості в ході виробничого процесу. Реалізація кінцевої мети інвестиційної діяльності досягається отриманням прибутку або соціальних вигод.

Ознаки інвестиційної діяльності, як її особливі відмінні риси, мають ряд специфічних характеристик:

1. Властивість незворотності, при якій внесений в різноманітних формах капітал на час втрачає ліквідність та інші цінні якості.
2. Прирісне очікування, що припускає намір інвестора збільшити рівень добробуту.
3. Властивість невизначеності з питань окупності в довгостроковій перспективі.

Поряд із цим, колектив авторів Пересада А.А., Смірнова О.О., Онікієнко С.В., Ляхова О.О. зауважують, що перед здійсненням будь-якої інвестиційної діяльності кожна компанія повинна вирішити такі завдання:

- визначити мету інвестицій (або це отримання прибутку, або досягнення інших сприятливих для компанії ефектів);
- розробити інвестиційну стратегію / інвестиційний проект;
- визначити джерела інвестиційної діяльності (чи будуть інвестиції здійснюватися за рахунок власних або позикових коштів і в якому відношенні один до одного);
- оцінити ризик розробленої інвестиційної стратегії / проаналізувати ефективність інвестиційної стратегії [17].

Ми вважаємо, що цей перелік є повним, адже враховує не лише етапи розробки інвестиційної стратегії, але й обґрунтування її економічної ефективності з урахуванням можливих ризиків.

Глобалізація та інтеграція економічних національних зв'язків між державами створили передумови до збільшення мобільності капіталу. Тепер міжнародний рух капіталу створив великі за розмірами обсяги міжнародного інвестування, особливо в країни, що розвиваються.

Сьогодні експорт товарів – менш вигідний спосіб переміщення капіталу за кордон у порівнянні з будь-якою з грошових форм. Це проявляється у вилученні певної частини капіталу з національної економіки та ін'єкції (вливанні) цієї частини в економіку іншої країни. Тому можна сказати, що за кордон переноситься процес створення прибутку.

Дане явище набуло найбільшого розвитку в другій половині 20 століття, що особливо стало помітно після Другої Світової війни. Це сталося за рахунок інтернаціоналізації виробництва в капіталістичних країнах і перенесення його в країни, що розвиваються. Сьогодні особливий вплив на розвиток іноземного інвестування здійснюють МНК і ТНК (мультинаціональні і транснаціональні корпорації відповідно). Їх розвиток

відбувається не лише в одній країні, а й у всьому світі за рахунок відкриття філій і відділень компанії за кордоном, а також її представництв.

У зв'язку з тим, що з формуванням міжнародних економічних відносин з'явився і міжнародний поділ різних факторів виробництва (земля, праця і капітал), з'явилася й історично сформована спеціалізація різних країн з виробництва і торгівлі певними товарами і послугами. Потреба одних держав в різних товарах і послугах, які виробляються в інших державах, створює передумову для міжнародного руху капіталу. При цьому під ним розуміється рух у всіх формах, які необхідні для створення даних матеріальних благ.

Отже, за сучасних економічних умов, вітчизняні підприємства особливо зацікавлені в іноземних інвестиціях, які ще можна вважати певною формою для виходу капіталу з національного виробника на міжнародні ринки. Пряме іноземне інвестування (ПІІ) – це вкладення інвесторів, які не є резидентами цієї держави.

Таким чином, значення іноземних інвестицій можна звести до міжнародного поділу капіталу і пошуку більш вигідних шляхів отримання прибутку від господарської діяльності за кордоном в порівнянні з аналогічним в країні інвестора.

Питанням, пов'язаним із впливом іноземних інвестицій на приймаючу економіку, приділяється увага усіма країнами, що дозволяють доступ іноземного капіталу в економіку. Цілі, які стоять перед окремими країнами і досягаються за рахунок залучення іноземних інвесторів, розрізняються залежно від конкретних умов економічного розвитку, зокрема від ступеня розвитку ринкових механізмів, стану інвестиційного потенціалу тощо. Тому представляє безумовний інтерес аналіз загальних тенденцій впливу іноземного інвестування на економіку країни, що їх приймає.

Серед концепцій західних дослідників даного питання існує кілька напрямків підходу до можливого впливу іноземного інвестування на приймаючу економіку, виражених, зокрема в моделі Міллера-Орра [25],

що процеси руху інвестицій між різними країнами мають різні наслідки в кожному даному випадку. Все це говорить про те, що не існує єдиної концепції, що надає можливість оцінити ефект іноземного інвестування для будь-якої країни, що приймає інвестиції, на базі єдиної моделі [9]. Проте на основі низки досліджень можна зробити висновок про те, що основним позитивним аспектом впливу іноземного капіталу на приймаючу економіку є його сприяння економічному зростанню країни за рахунок посилення інвестиційних процесів, активізації діяльності національного капіталу і привнесення якісно нових моментів у розвиток приймаючої економіки. Зокрема, це може проявлятися в перенесенні елементів ринкових відносин в розвинених формах на ґрунт країни-імпортера капіталу, в прискоренні технічного прогресу за рахунок застосування нових технологій, в удосконаленні структури економіки з орієнтацією її на сучасні галузі і виробництва, в удосконаленні територіальної структури економіки, в підвищенні експортного потенціалу приймаючої країни.

Основним позитивним аспектом впливу іноземного інвестування на економіку приймаючої країни є його вплив на рівень інвестиційної активності в країні і, як наслідок, на підвищення економічного зростання. В умовах недостатності інвестиційних ресурсів в країні або їх обмеженості в цілому в економіці країни або в окремих її галузях іноземні інвестиції частково заповнюють інвестиційний пробіл. Зростання інвестиційної активності веде до зростання ВВП. Як приклад, підтвердженням сказаного є показники економіки Японії, де в період 60-70-х рр. ХХ ст.. спостерігалось збільшення обсягу капіталовкладень в 2 рази і в той же період – зростання ВВП на 70% і більше [65, с. 169].

В умовах існування монополістичних чи інших бар'єрів вільного руху капіталів їх дефіцит може спостерігатися не лише в країні в цілому, але й і в окремих галузях.

Паралельно з позитивним ефектом «доповнюючих» інвестицій, їх протилежність – «конкуруючі» інвестиції, спрямовані в ті галузі, де вже активно діє національний капітал, також можуть супроводжуватися позитивним ефектом. Це спостерігається в разі, якщо «конкуруючі» іноземні інвестиції забезпечують більш ефективне використання місцевого ресурсного потенціалу.

У той же час, в ряді галузей приймаючої економіки з точки зору національних пріоритетів розвитку недоцільно допускати «конкуруючі» іноземні інвестиції. Необхідно відзначити, що при формуванні політики залучення іноземних інвестицій з метою мінімізації негативного їх впливу на приймаючу економіку слід забезпечувати розумне поєднання відкритості та протекціонізму, а також суворо диференційованого і структурованого підходу в залежності від національних пріоритетів розвитку. Говорячи про позитивний ефект іноземного інвестування, заснованого на їх структурованій спрямованості, слід зазначити, що іноземні інвестиції (як і внутрішні) здатні не лише викликати зростання галузей, в які вони безпосередньо спрямовані, а й пов'язаних галузей в силу мультиплікативного ефекту.

У цілому, основну роль іноземних інвестицій в приймаючій економіці можна визначити як роль «пускового механізму» для національної економіки і внутрішніх інвестиційних процесів. Крім, того, іноземні інвестиції відіграють роль засобу трансферту технологій. Однак в практиці іноземного інвестування цей напрямок носить непослідовний характер.

Дедалі більше країн в останні роки віддає перевагу імпорту не самих передових технологій з метою прискорення процесу їх використання, а імпорту вже функціонуючих, а іноді навіть застарілих технологій. Дана тенденція спостерігається при здійсненні іноземним інвестором прямих інвестицій, при зарахуванні технологій і обладнання в якості внеску до статутного фонду при створенні спільних підприємств. У зв'язку з цим

здійснення цієї стратегії на основі як відповідних економічних стимулів, так і за підтримки державного регулювання інвестиційних потоків [22].

Іншим аспектом впливу іноземних інвесторів на приймаючу економіку можна вважати їх вплив на використання трудових і матеріальних ресурсів. Широко поширена думка про те, що під впливом іноземних інвестицій, виражених як в припливі капіталів і створенні сучасних виробництв, так і в передачі передових технологій, в приймаючій економіці формується новий тип робочої сили, яку можна порівняти зі світовими стандартами.

З одного боку, це дійсно так: здійснюється пристосування робочих до режиму і характеру роботи в сучасних ринкових умовах (навіть в рамках одного підприємства). Також іноземні інвестори сприяють створенню нових робочих місць, незважаючи на застосування працевзберігаючих технологій.

У країнах з великим ступенем проникнення іноземного капіталу частка зайнятості за рахунок зарубіжних інвестицій велика. Наприклад, в Ірландії фірмами з іноземною участю забезпечується приблизно 2/3 всього обсягу робочих місць, в деяких галузях цей показник навіть вище: так, в хімічній промисловості він становить 69%. З іншого боку, можливий і негативний ефект, який має місце в разі, якщо інвестор домагається заданого обсягу виробництва з меншими трудовими витратами. У цьому випадку спостерігається вивільнення робочої сили [15].

При розгляді ефекту від використання матеріальних ресурсів (перш за все, природних) переважає в більшості випадків негативний ефект, виражений у виснаженні національних багатств навіть при їх ефективному використанні на рівні окремого підприємства. Також слід зазначити, що весь безпосередній ефект від використання матеріальних і трудових факторів виробництва припадає на частку іноземного інвестора. Для приймаючої країни ефект носить непрямий характер, який може бути як позитивним

так і негативним (виснажуються природні запаси країни; в ряді випадків при нестачі відповідних заходів державної політики надмірно збільшується частка сировини, що проходить мінімальну обробку в країні; відбувається отримання «застарілих» технологій, скорочення робочих місць і т.п.). Ці наслідки впливу іноземних інвестицій на приймаючу економіку залежать значною мірою від їх національного регулювання [21].

У цілому, іноземне інвестування здатне здійснювати позитивний вплив на стан приймаючої економіки загалом та підприємства зокрема при наявності в цій країні чіткої концепції, орієнтованої на структурований прийом іноземних інвестицій в інтересах розвитку національної економіки чи підприємств, що стимулює інвестування в ті галузі і в ті напрямки, де існує найбільш гостра потреба в капіталовкладеннях. Таким чином, при поєднанні протекціонізму і відкритості економіки іноземне інвестування несе позитивний ефект, виступаючи в ролі основи інвестиційних процесів в економіці.

Враховуючи зазначене вище, ефект імпорту капіталу багато в чому залежить від фактичної потреби в інвестиціях і на певному підприємстві, як невід'ємної частини національної економіки, а також якості і кількості залучених інвестицій, спроможності підприємства до розширення його діяльності й підвищення конкурентоспроможності, досягненні необхідного рівня використання іноземних інвестицій. Тому наступні наші дослідження спрямуємо на більш глибоке дослідження сутності поняття іноземних інвестицій, та визначення особливостей їх залучення в контексті розширення діяльності підприємства.

## 1.2. Особливості залучення іноземних інвестицій в контексті розширення діяльності підприємства

Класифікація іноземних інвестицій в принципі збігається з класичною. Розділяють приватні і державні інвестиції, а також існує поняття прямих, портфельних та інших іноземних інвестицій (рис. 1.2).

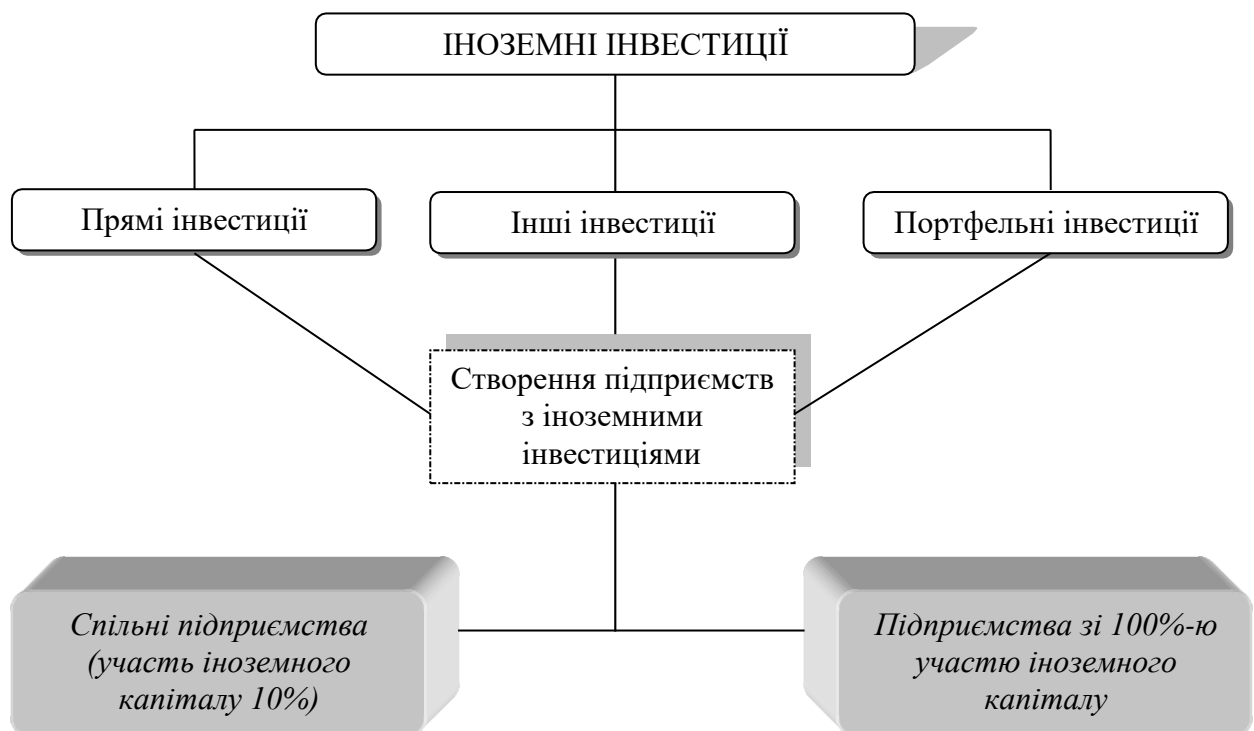


Рис. 1.2. Види іноземних інвестицій

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Державними іноземними інвестиціями називаються такі інвестиції, джерелом яких є різні державні інститути або підприємства, що мають в своєму статутному капіталі частку, яка належить державі безпосередньо або опосередковано через аналогічний механізм. Всі інші джерела інвестицій можна вважати окремими.

Прямі приватні інвестиції займають більшу частину в обсязі всіх іноземних інвестицій, крім цього, вони мають величезний вплив на об'єкти вкладення. Такого роду інвестиції носять довгостроковий характер, оскільки

мають на увазі викуп основної частини акцій підприємства, щоб встановити над ним контроль, що найчастіше супроводжується великими вкладеннями з боку іноземного інвестора.

Така тісна співпраця, крім того, що є взаємовигідною, сприяє впровадженню нових передових технологій, покликаних створювати більш якісний і конкурентоспроможний товар, і це вигідно насамперед кінцевому споживачеві [9].

Для підприємства залучення подібних інвестицій незрівнянно вигідніше, ніж використання кредитів, адже підприємець отримує партнера, націленого на отримання прибутку, пов'язаного з розвитком підприємства, а не вигоди за рахунок використання чужих грошей (як у випадку з кредитними організаціями), власникам яких, як правило, байдужа доля підприємства. Також подібні інвестиції створюють позитивний ефект для залучення нових іноземних інвестицій в цю галузь і країну, роблячи інвестиційний клімат більш сприятливим, розвиваючи ринкові взаємини, процеси інтеграції та співробітництва.

Портфельні інвестиції відносяться до вкладень з-за кордону у вітчизняні підприємства в розмірі, що не перевищує 10% частки капіталу компанії. Такі обсяги, як правило, не дають права контролю і істотного впливу на діяльність компанії. Саме тому подібні вкладення називаються портфельними – тобто просто входять до складу певного інвестиційного портфеля, без істотної частки в ньому [23].

Згідно з міжнародним економічним правом, прямими вкладеннями іноземного капіталу вважаються інвестиції обсягом більше, ніж 10% капіталу. Вважається, що саме подібне співвідношення дає право управління компанією-предметом інвестицій. Частка в 10%, згідно з міжнародним законодавством, дає, наприклад, право на свого представника у вищому керуючому органі компанії – Раді директорів.

Отже, з точки зору ведення господарської діяльності, існують різні форми таких капіталовкладень, і одна з них – горизонтальні прямі іноземні інвестиції. Наприклад, якщо компанія з виробництва прохолоджувальних напоїв відкриває такий же новий завод за межами своєї держави, це і є горизонтальні інвестиції.

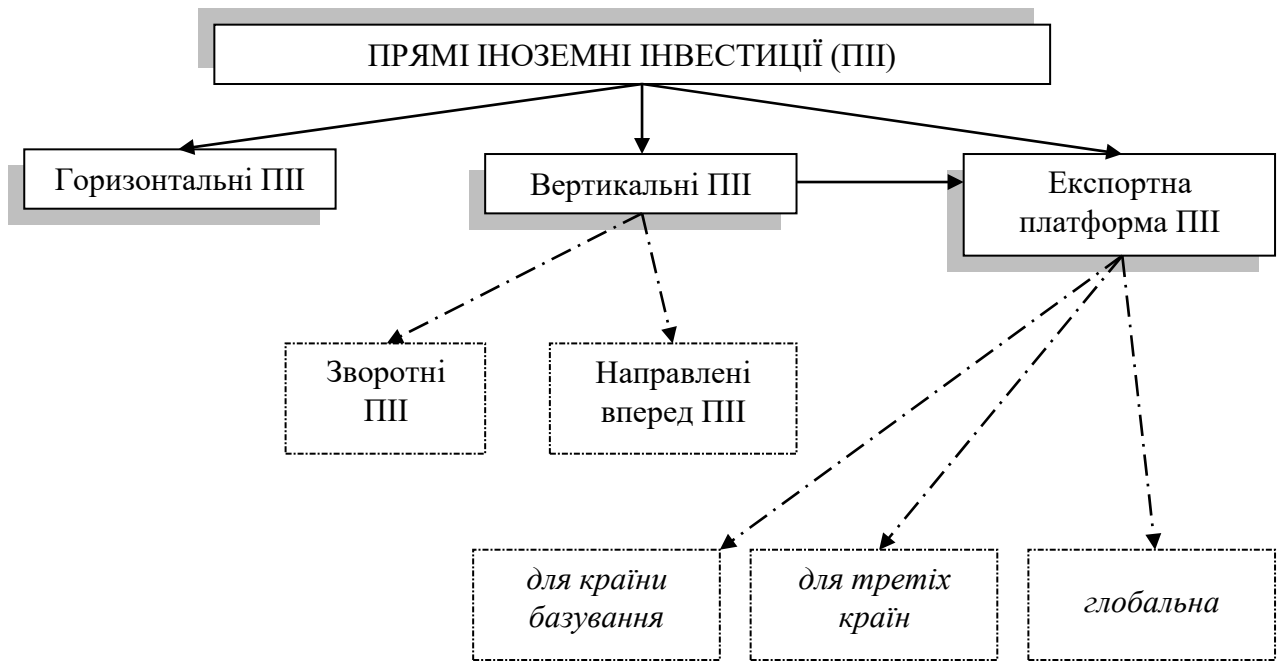
Горизонтальні інвестиції, як правило, супроводжуються експансією з боку материнської компанії і масовим вкладенням прямих іноземних інвестицій в економіку приймаючої країни [25].

Існують дві важливі причини, через які компанія вирішує вести діяльність за межами своєї країни: доступ на нові (закордонні) ринки і наявність дешевих факторів виробництва. Горизонтальні інвестиції мають на увазі виробництво за кордоном практично тих самих продуктів і послуг, що і в країні базування. Цей вид інвестування називається горизонтальним, оскільки ТНК копіюють ті ж види діяльності в різних країнах.

Перевага віддається горизонтальним прямим іноземним інвестиціям, коли збут продукції на зарубіжні ринки занадто дорого обходиться в силу транспортних витрат і торгових бар'єрів.

Вертикальні прямі іноземні інвестиції відносяться до тих міжнародних компаній, які ділять процес виробництва географічно. Вони називаються вертикальними, тому що ТНК ділять виробничий ланцюг вертикально, контролюючи деякі стадії виробництва за кордоном. Особливість такого поділу полягає в тому, що виробничий процес включає в себе численні стадії виробництва, що вимагають різні використовувані матеріали. Якщо ціни на ці складові варіюють по країнах, відповідно, для компанії буде вигідно розділити виробничий ланцюг.

Далі, як показано на рисунку 1.3, вертикальні ПІІ діляться на дві групи: зворотні і спрямовані вперед вертикальні ПІІ.



**Рис. 1.3. Класифікація ПІІ за типом інтеграції міжнародного виробництва**

Джерело: розроблено автором на основі [10; 20]

У випадку з вертикальними зворотними ПІІ ТНК створюють підприємство за кордоном в якості власного постачальника факторів виробництва, що забезпечує материнську компанію необхідними ресурсами.

Інвестиції, спрямовані вперед, мають на увазі ті філії ТНК за кордоном, які отримують необхідні ресурси від материнської компанії для власного виробництва і, таким чином, стоять у виробничому ланцюжку після материнської компанії.

У одній ТНК часто присутні і ті, й інші види інвестування, що пояснюється різною вартістю необхідних ресурсів у різних країнах. Далі розглянемо ці види ПІІ докладніше. Однак, спочатку слід вивчити правильне тлумачення цих понять, їх інтерпретацію в різних літературних джерелах і те, що в сучасних умовах глобалізації мають на увазі під цими поняттями.

Звичайно, чітку грань між горизонтальними і вертикальними ПІІ провести неможливо, оскільки навіть у випадку з горизонтальними

інвестиціями закордонні філії все одно користуються послугами консультування та управління материнської компанії, навіть якщо компанія дублює одну і ту ж діяльність в декількох країнах. Таким чином, будь-яка горизонтально інвестована ТНК має риси вертикального інвестування.

В економічній літературі [2;19] дуже близькими поняттями до вертикальних ПШ часто називають аутсорсинг і фрагментацію. Ці поняття дуже узагальнено відображають діяльність компанії і зазвичай включають поділ виробничого процесу за межами країни-базування. До того ж, різні видатні дослідники по-своєму визначають географічне розділення виробництва. Р. Феєнстра (Robert C.Feenstra, 1998 рік) назвав це «дезінтеграцією виробництва», П. Кругман (Paul Krugman, 1996 рік) «розрив ланцюжка створення вартості», а Е. Лінер (Edward E.Leaner) відніс такий процес до «делокалізації».

Горизонтально інвестовані ТНК – це компанії, що виробляють однакові товари і послуги на численних підприємствах в різних країнах, у яких і виробництво здійснюється на тому ж ринку. Для здійснення горизонтальних ПШ важлива наявність двох чинників: наявність незначних торговельних витрат і стабільного рівня економії масштабу. Головним мотивом горизонтальних ПШ є уникнення транспортних витрат або вихід на закордонні ринки, що можна зробити, лише розмістивши там свої підприємства з виробництва товарів / послуг. Модель горизонтальних ПШ передбачає розміщення інвестицій на підприємствах рівних за економічним рівнем і добробуту країн.

В умовах сучасної глобалізації все ж переважають горизонтальні вкладення коштів іноземних інвесторів у вітчизняні підприємства. Підприємства розвинених країн виступають одночасно і донорами, і реципієнтами здебільшого ПШ, так як доступ на зарубіжні ринки є великим мотивом в порівнянні з можливістю скорочення витрат виробництва [5].

В сучасних умовах вертикальні інвестиції в чистому вигляді не зустрінеш. Частково вони спостерігаються у тому випадку, коли вітчизняні підприємства важкої промисловості залучають іноземні інвестиції для розширення виробництва або з іншою метою. Що стосується горизонтальних ПІІ, то вони в основному здійснюються при залученні іноземних інвестицій підприємствами харчової промисловості: це відомі філії-заводи Bonduelle, McDonalds, компанії Pepsi і CocaCola [24].

Отже, основою залучення підприємствами іноземних приватних інвестицій є прямі та портфельні іноземні інвестиції, які, на відміну від позик і кредитів, не збільшують величину довгострокових зобов'язань підприємства та сприяють одержанню ним засобів для розвитку виробництва.

З точки зору об'єкта вкладень, форми зарубіжного інвестування у вітчизняні підприємства поділяються на:

1) реальні (залучення іноземних інвестицій підприємствами галузей виробництва, видобутку мінералів, важкої промисловості). У цю категорію зазвичай входять і прямі вкладення, як найбільш поширений тип інвестицій з-за кордону [5];

2) фінансові (інвестиції на фондовому і валютному ринках, вкладення в цінні папери та боргові зобов'язання іноземних компаній вітчизняними інвесторами). Дана категорія включає в себе, в основному, портфельні вкладення, що приносять стабільний дохід, але не дозволяють брати участь в управлінні компаніями;

3) нематеріальні (купівля патентів, торговельних марок підприємств та ін.) – найсучасніший тип іноземних вкладень, що виник в результаті технологічного розвитку та підвищення цінності нематеріальних активів в сучасній світовій економіці. Часто даний тип супроводжує реальні інвестиції. Наприклад, при покупці або створенні нового підприємства мажоритарному інвестору відходить не лише фізичне виробництво (завод, механізми), але й

торгова марка або бренд, який належить компанії-одержувачу інвестиційних коштів [19].

Окремий компонент системи залучення ПІІ підприємством – це ті форми залучення ПІІ, що втілюють їх організаційну реалізацію. Зазначимо, що від визначення підприємствами конкретних форм, в якій вони планують залучати ПІІ, напряду залежить сама специфіка функціонування цієї системи залучення ПІІ, а також вплив залучених ПІІ на підприємство, його відповідна структура і подальший розвиток підприємства загалом.

Бирка М.І. пропонує залучення ПІІ поділяти на корпоративні й договірні, а їх розмежування подано у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 **Форми залучення підприємствами ПІІ**

	Корпоративні форми	Договірні форми
Форми здійснення/ залучення	Інвестиції у створення підприємств «з нуля» ( greenfield investments)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– субпідряд;</li> <li>– ліцензування;</li> <li>– франчайзинг;</li> <li>– послуги аутсорсингу;</li> <li>– інші договірні домовленості</li> </ul>
	Злиття та поглинання (merges and acquisitions) -«brownfield investments»	
	Інвестиції у створення спільних підприємств (joint ventures)	
Організаційні форми	Дочірнє підприємство	
	Асоційоване підприємство	
	Філія	

Джерело: [5, с. 46]

Один з ключових аспектів існуючих відмінностей між формами ПІІ – це питання контролю, який є одною з основних характеристик ПІІ. Варто зазначити, що при використанні підприємством корпоративної форми залучення ПІІ, коли передбачається інтерналізація господарської діяльності підприємства, іноземні інвестори можуть отримати абсолютний контроль, який залежить саме від частки власності в статутному капіталі. При цьому договірні форми залучення підприємством ПІІ у своїй суті наближаються до процесів екстерналізації, при яких підприємства-інвестори не здійснюють контроль, і лише за допомогою управлінського впливу можуть обумовлювати відповідні операції та поведінку підприємства, яке є партнером.

Також значно поширені загальноприйняті форми здійснення та залучення ПІІ, а саме – є інвестиції в створення нових підприємств, здійснення інвестицій шляхом злиття і поглинання та інвестування у створення спільних підприємств.

Інвестиціями, здійснювані з метою створення нових підприємств (greenfield investments) називаються такі інвестиції, які направлено саме у виробничі потужності, що створюються та упроваджуються іноземним інвестором самостійно від початку цього процесі до його завершального етапу. Такими інвестиціями передбачається організація діяльності підприємств «з нуля».

З урахуванням впливу ПІІ на зовнішнє середовище об'єкту інвестування такі інвестиції («з нуля») у виробничий цикл – найбільш бажані та перспективні для майбутнього розвитку, адже вони є потенціалом значних обсягів інвестування в основний капітал підприємства, створення нових робочих місць та приросту показників доданої вартості. Ці інвестиції зазвичай залучаються при будівництві нових виробничих об'єктів, які вимагають від інвесторів достатньої величини ресурсів, адже підприємство із 100% іноземним капіталом - це ризикована форма ведення бізнесу. Як було зазначено вище, саме тому ТНК в основному є джерелом ПІІ «з нуля», адже вони володіють сильними технологічними перевагами та потужним потенціалом НДДКР [65, с. 167].

Також зазначимо, що злиття й поглинання (M&A: merges and acquisitions) є інвестиціями, які передбачають процес реорганізації підприємств при участі інших зарубіжних підприємств за допомогою операцій злиття (тобто операцій, спрямованих на добровільне об'єднання підприємств у нову структуру задля зростання масштабів їх діяльності) або ж поглинання (операцій, спрямованих на придбання та заволодіння контрольним пакетом акцій підприємства та переважно носить примусовий характер.

Поширені випадки залучення іноземного капіталу з боку підприємств – це продаж пакету, який має розмір більше 10%, і такі операції Законом України «Про акціонерні товариства» [28] трактується як значний, тому підпадає під кількісні критерії класифікації активів, залучених підприємством, в якості ПІІ відповідно до міжнародної практики, проте в такому випадку вплив власника цього пакету акцій на управлінську політику підприємства мінімальний. Також мінімальними є і ті прогнозовані позитивні впливи від залучення ПІІ, із якими їх асоціюють (передача технологічних ноу-хау, а також управлінські практики, які призводять до зростання ефективності господарської діяльності підприємства, та зростання можливостей доступу підприємства до міжнародних ринків та ін.).

Також необхідно зазначити, що операції зі злиття й поглинання щодо господарських товариств, не віднесених до акціонерних, не підпадають під нормативне регулювання. У випадку товариств із обмеженою відповідальністю ці операції здійснюються за рішенням загальних зборів у вигляді продажу чи відступлення корпоративних прав з подальшим затвердженням відповідних змін до статуту товариства.

Також підвидом такої форми залучення ПІІ є так звані «brownfield investments», які передбачають інвестиційні вкладення в існуючі виробничі потужності або ж інші активи підприємств (наявні готові приміщення, працюючі цехи та корпуси), на базі яких іноземні інвестори отримують можливості розміщення їх виробництва задля його наступної переорієнтації або ж надання нових видів послуг, що не потребують обов'язкового збільшення наявних виробничих потужностей [19].

Іноземними інвесторами може бути здійснена покупка і елементів промислової інфраструктури (будівлі, споруди, проведені комунікації), які з певних причин не використовуються за їх прямим призначенням, проте можуть використовуватись повторно у промислових цілях, і діючих

підприємств, що можуть служити стартом для майбутньої діяльності іноземних інвесторів на обраному ринку.

Основною відмінністю ПІІ «з нуля» і ПІІ через М&А є підхід щодо початку здійснення підприємницької діяльності: так, за рахунок залучення ПІІ «з нуля» створюються нові виробничі потужності, тоді як залучення ПІІ за допомогою М&А впливає на процеси реструктуризації існуючих потужностей. Переваги М&А для іноземних інвесторів полягає у менших витратах порівняно з іншими шляхами залучення ПІІ, які пов'язані із налагодженням здійснення господарської діяльності, і особливо - у випадку, коли об'єкт, який є учасником М&А угоди, збитковий та існують загрози його продажу за низькою ціною.

Здійснення інвестицій у створення спільних підприємств (joint ventures) передбачає можливість формування підприємств подібно до «greenfield investments», адже сторони започатковують нове підприємство, чи подібно до «М&А», адже використовується матеріальна база підприємств, які вже функціонують. Проте, незважаючи на такий спосіб формування, мета спільних підприємств полягає в об'єднанні ресурсів і координація зусиль з метою досягнення тих результатів, яких не можна досягти при проведенні господарської діяльності окремо, самостійно [15].

Таким чином, проведений аналіз дав змогу зробити висновок про те, що питання вибору відповідних форм ПІІ залежить від багатьох факторів, їх співставності в часі й узгодження із стратегією іноземного інвестора, а також видів економічної діяльності підприємств. Кожне підприємство, яке планує залучати ПІІ, повинне співставити наявні можливості зі своїми потребами та визначити, в якій формі йому буде найбільш вигідне використання коштів іноземних інвесторів.

## **Висновки до розділу 1**

За результатами проведеного дослідження було зроблено наступні висновки:

1. Досліджено сутність іноземного інвестування в умовах євроінтеграції України та його вплив на діяльність підприємства та зазначено, що наявність інвестиційної мети в діях інвестора є істотною умовою і може складатися як в отриманні прибутку від вкладення, так і в досягненні іншого запланованого інвестором корисного ефекту, в чому і полягає інвестиційна потреба. Поняття інвестиційної діяльності має на увазі вкладення абсолютно будь-якого майна для досягнення певних цілей. Даними цілями є як отримання прибутку, так і отримання будь-якого корисного ефекту. При розгляді інвестицій з позиції підприємницької діяльності виникає образ основної її мети. В цій позиції цілі інвестиційної діяльності збігаються з цілями самого бізнесу і полягають в забезпеченні максимально можливого рівня доходів його власникам.

Глобалізація та інтеграція економічних національних зв'язків між державами створили передумови до збільшення мобільності капіталу. У зв'язку з тим, що з формуванням міжнародних економічних відносин з'явився і міжнародний поділ різних факторів виробництва (земля, праця і капітал), з'явилася й історично сформована спеціалізація різних країн з виробництва і торгівлі певними товарами і послугами. Іноземні інвестиції є певною формою для виходу капіталу з національного ринку на міжнародні.

2. Розкрито особливості залучення іноземних інвестицій в контексті розширення діяльності підприємства та визначено, що прямі приватні інвестиції займають більшу частину в обсязі всіх іноземних інвестицій, крім цього, вони мають величезний вплив на об'єкти вкладення.

## **2.1. Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства та його зовнішньоекономічної діяльності**

ТОВ «Тест» - підприємство, що здійснює виробництво та продаж машин та устаткування для добувної промисловості і виробництва. Юридична адреса підприємства: м. Київ, вул. Ціолковського, 46.

Основні види продукції - це обладнання для зріджених, вуглеводневих газів (пропан-бутан) та природного газу та аміаку, а саме:

- регулятори тиску газу;
- електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання;
- метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу;
- ємності та арматура зрідженого вуглеводного газу;
- випарювачі для зрідженого вуглеводного газу;
- додаткове обладнання для випарювачів та ін.

З метою аналізу фінансових результатів діяльності підприємства побудуємо таблицю 2.1. Аналізуючи дані цієї таблиці, зазначимо, що чистий дохід від реалізації продукції підприємства зріс у 2015-2016 та 2017 рр. відповідно на 50918, 10317 та 113528 тис. грн., проте у 2018 р. його величина зменшилась на 26228 тис. грн. Величина валового прибутку підприємства зросла у 2015-2016 та 2017 рр., проте у 2018 р. відбулось зменшення показника. Фінансовий результат від операційної діяльності мав від'ємне значення у 2017 та 2018 рр., що свідчить про збиткову діяльність підприємства. У результаті підприємство отримало чистий прибуток лише у 2014-2016 рр., а у 2017-2018 рр. його діяльність була збитковою.

Таблиця 2.1 Динаміка фінансових результатів господарської діяльності ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Показники	Роки					Відхилення							
	2013	2014	2015	2016	2017	абсолютне				темп приросту, %			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	161464	212382	222699	196471	309999	50918	10317	-26228	113528	31,5	4,9	-11,8	57,8
Собівартість реалізованої Продукції	133979	182339	184083	177212	297939	48360	1744	-6871	120727	36,1	1,0	-3,7	68,1
Валовий прибуток	27485	30043	38616	19259	12060	2558	8573	-19357	-7199	9,3	28,5	-50,1	-37,4
Інші операційні доходи	2271	1940	1704	5248	9202	-331	-236	3544	3954	-14,6	-12,2	208,0	75,3
Адміністративні витрати	18812	19338	21318	19137	27400	526	1980	-2181	8263	2,8	10,2	-10,2	43,2
Витрати на збут	1960	1642	2003	2360	1968	-318	361	357	-392	-16,2	22,0	17,8	-16,6
Інші операційні витрати	6321	7831	8686	10415	16205	1510	855	1729	5790	23,9	10,9	19,9	55,6
Фінансовий результат від операційної діяльності	2663	3172	8313	-7405	-24311	509	5141	-15718	-16906	19,1	162,1	-189,1	228,3
Інші доходи	30	466	935	33	225	436	469	-902	192	1453,3	100,6	-96,5	581,8
Фінансові витрати	737	690	209	102	0	-47	-481	-107	-102	-6,4	-69,7	-51,2	-100,0
Інші витрати	19	2	240	0	0	-17	238	-240	0	-89,5	11900,0	-100,0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до Оподаткування	1937	2946	8799	-7474	-24086	1009	5853	-16273	-16612	52,1	198,7	-184,9	222,3
Чистий фінансовий Результат	227	1047	4077	-6481	-23558	820	3030	-10558	-17077	361,2	289,4	-259,0	263,5

[розроблено

автором]

Найбільший темп зростання чистого доходу від реалізації доходу спостерігався у 2017 р.

В таблиці 2.2 наведемо результати аналізу показників ліквідності ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр.

Таблиця 2.2 Аналіз ліквідності ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Коефіцієнт покриття	2,20	1,82	1,55	1,33	1,07	-0,38	-0,27	-0,21	-0,26
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,30	1,41	1,11	0,76	0,47	0,10	-0,30	-0,35	-0,29
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,00	0,00	0,04	0,07	0,00	0,00	0,04	0,03
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	34324	34115	42202	36759	14394	-209	8087	-5443	-22365

[розроблено автором на основі додатків]

Отже, коефіцієнт покриття був більшим за порогове значення (1) упродовж 2014-2018 рр., проте його величина зменшувалася у 2015-2018 рр., що є негативним моментом, оскільки свідчить про зменшення здатності підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності лише у 2014-2016 рр. був більшим за рекомендоване значення (0,6-0,8) та зменшився у 2016-2018 рр. Це означає, що платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами зменшились.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Даний показник лише у 2017-2018 рр. був більшим за нульове значення.

В таблиці 2.3 проаналізуємо показники платоспроможності підприємства.

Таблиця 2.3 Аналіз платоспроможності ТОВ «Тест» у 2014-2018рр.

Показники	Роки					Відхилення			
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Коефіцієнт платоспроможності	0,77	0,74	0,59	0,50	0,29	-0,02	-0,15	-0,09	-0,21
Коефіцієнт фінансування	0,30	0,34	0,72	1,04	2,42	0,04	0,38	0,31	1,39
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,54	0,45	0,35	0,25	0,06	-0,09	-0,10	-0,10	-0,19
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,30	0,27	0,34	0,32	0,16	-0,03	0,07	-0,02	-0,16

[розроблено автором на основі додатків]

Величина коефіцієнта платоспроможності у 2018 р. була меншою за порогове значення (0,5), і це свідчить про зменшення частини короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена за рахунок першокласних ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів), тобто збільшення спроможності підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість.

Коефіцієнт фінансування у 2014-2016 рр. був також меншим за максимальне рекомендоване значення (1), що свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами у 2018 р. був меншим за мінімальне порогове значення (0,1), тому можна стверджувати, що у 2018 р. структура відношення власних оборотних коштів до всієї величини оборотних коштів є незадовільною.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу упродовж 2014-2018 рр. є більшим за порогове значення (0), але його зменшення у 2015 та 2017-2018 р. свідчить про зменшення здатності підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу й поповнювати оборотні кошти в разі потреби за рахунок власних джерел

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий стан досліджуваної компанії був нестійким у 2017-2018 р., що викликано його збитковою діяльністю та неефективним управлінням фінансовими ресурсами.

Виходячи з місії ЗЕД ТОВ «Тест», визначимо її цілі:

1. Головна ціль ТОВ «Тест» – збільшення чистого прибутку (на 7% щороку). Головною метою підприємства є одержання прибутку та його збільшення, що відображає ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства. Саме прибуток визначає економічний результат ведення господарської діяльності і вимірюється шляхом співставлення результатів з затратами.

2. Специфічні цілі ТОВ «Тест» відображають систему цілей, які є умовою досягнення головної цілі підприємства. Життєво-необхідна ціль підприємства – отримання мінімального прибутку, який забезпечить збереження статутного фонду підприємства.

Перспективна ціль – досягнення максимально-можливого прибутку. Поточна ціль – отримання необхідного прибутку, що забезпечить задовільний фінансовий стан підприємства.

Перераховані цілі стосуються маси прибутку, але її досягнення можливе лише в умовах розвитку всіх видів діяльності підприємства. Тому можна визначити цілі виробництва, комерційної діяльності, соціальні, інноваційні:

1. Ціль виробництва – збільшення обсягів виробництва, ріст обсягів закупівлі сировини і матеріалів, зниження витрат виробництва, проведення ефективної асортиментної політики та розширення діяльності підприємства.

2. Ціль комерційної діяльності – збільшення обсягу реалізації продукції, налагодження ефективних зв'язків з постачальниками, вибір оптимальних постачальників, стабілізація та зменшення цін на продукцію за умови зростання прибутку, зниження витрат обігу та інше.

3. Соціальна ціль – створення умов праці, що сприяють високій продуктивності та ефективності виробництва.

4. Інноваційна ціль – впровадження нових технологій виробництва, модернізація та реконструкція потужностей підприємства, впровадження нових видів високоефективного Упаковки.

ТОВ «Тест» здійснює зовнішньоекономічну діяльність, експортуючи власну продукцію за кордон. Зазначимо, що величина експорту підприємства зменшилась у 2014 та 2016-2017 рр. (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Динаміка експорту продукції ТОВ «Тест» у 2013-2017 рр., тис. грн.**

[розроблено автором на основі джерел 4,13]

Перш ніж проаналізувати ефективність міжнародної торгівлі ТОВ «Тест», дослідимо структуру товарів, експортованих підприємством, в залежності від виду продукції.

В таблиці 2.4 наведено обсяг та структура товарів, експортованих підприємством, в розрізі їх видів.

Проаналізуємо, які країни є основними споживачами продукції ТОВ «Тест», а також розглянемо обсяг експорту до цих країн в розрізі товарної структури (табл. 2.5) та його структуру (табл. 2.6).

Як демонструють отримані результати, у 2013-2014 рр. найбільше продукції екпортувалось до Росії, у 2015р. - до Італії.

Загальна величина експорту зменшилась у 2014 та 2017 рр., а зросла – у 2015-2016 рр. Зменшення обсягів експорту у 2017 р. було зумовлено зменшенням експорту продукції до всіх країн.

**Таблиця 2.4 Структура експортованої продукції ТОВ «Тестрайт»  
у 2013-2017 рр.**

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Величина експорту, тис. грн.					
Регулятори тиску газу	57505	58606	53807	49159	42090
Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	19054	18938	19617	14826	18317
Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	27433	28687	30715	40910	33614
Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	10789	5827	7959	6577	3410
<b>РАЗОМ</b>	<b>114781</b>	<b>112057</b>	<b>112097</b>	<b>111472</b>	<b>97431</b>
Структура експорту, %					
Регулятори тиску газу	50,1	52,3	48,0	44,1	43,2
Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	16,6	16,9	17,5	13,3	18,8
Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	23,9	25,6	27,4	36,7	34,5
Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	9,4	5,2	7,1	5,9	3,5
<b>РАЗОМ</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

[розроблено автором на основі джерел 6, 12]

Проаналізуємо, які країни є основними споживачами продукції ТОВ «Тест», а також розглянемо обсяг експорту до цих країн в розрізі товарної структури (табл. 2.5) та його структуру (табл. 2.6).

Як демонструють отримані результати, у 2013-2014 рр. найбільше продукції експортувалось до Росії, у 2015р. - до Італії.

Загальна величина експорту зменшилась у 2014 та 2017 рр., а зросла – у 2015-2016 рр.

Також зазначимо, що у 2015-2017 рр. відбулась переорієнтація експортної діяльності підприємства, зумовлена політичною ситуацією в країні: російські партнери практично не заключали договори на поставку продукцію у 2016 р., оскільки через високу ймовірність затримки продукції на кордоні (митні перевірки та ін.) підприємства могли понести великі збитки.

В результаті такої переорієнтації основним покупцем продукції ТОВ «Тест» у 2017 р. стали підприємства Італії [12].

Дані таблиці 2.6 свідчать про наступне:

1) експорт регуляторів тиску газу у 2013-2015 рр. був найбільшим до Росії, а найменшим – до інших країн; у 2016-2017 рр. – найбільшим до Італії, а найменшим – до Росії;

2) експорт електронних реєстраторів для об'ємно-масового витрато вимірювання у 2013-2015 рр. був найбільшим до Італії (у 2013 р.) та Росії (у 2014-2015 рр.), а найменшим – до інших країн; у 2016-2017 рр. – найбільшим до Італії, а найменшим – до Росії;

3) експорт метричних вимірювальних систем для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу у 2013-2015 рр. найбільшим був до Росії (у 2013-2015 рр.) та Італії (у 2015 р.), а найменшим – до інших країн; у 2016-2017 рр. – найбільший – до Італії, а найменшим – до Росії;

4) експорт ємностей, арматури та випарювачів для зрідженого вуглеводного газу, додаткового обладнання переважав до Росії (у 2013 р.) та Італії (у 2014-2015 рр.), а найменшим був до Німеччини (2016 р.) та Росії (2017 р.).

Аналіз структури експорту засвідчив, що у 2017 р. найбільшу частку за географічною ознакою належала Італії, а за товарною ознакою найбільше експортувалось регуляторів тиску газу.

Результати проведеного дослідження свідчать про зменшення обсягів експорту у 2016-2017 рр. Така негативна динаміка обумовлена необхідністю модернізації наявного на підприємстві обладнання з метою виробництва більш конкурентоспроможної продукції.

Таблиця 2.5 Географія експорту ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Країни	Роки																								
	2014					2015					2016					2017					2018				
	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ
Росія	22727	4821	13429	4936	45912	21739	9749	11206	2017	44711	20962	4932	10201	1121	37216	1003	780	1561	780	4124	1169	487	1656	195	3508
Німеччина	8494	3788	5739	3558	21579	19050	3698	6387	1233	30367	9304	3363	6053	3363	22083	13711	1226	8583	1003	24524	9938	2631	9841	292	22701
Італія	22612	9297	4821	1148	37878	16809	5379	9525	2241	33953	19841	9080	11658	2354	42933	22183	7915	16944	2787	49828	21532	9646	12861	1851	45890
Інші Країни	3673	1148	3443	1148	9412	1009	112	1569	336	3026	3699	2242	2802	1121	9865	12262	4905	13823	2006	32996	9451	5554	9256	1072	25332
Разом	57505	19054	27433	10789	114781	58606	18938	28687	5827	112057	53807	19617	30715	7959	112097	49159	14826	40910	6577	111472	42090	18317	33614	3410	97431

Таблиця 2.6 Географічна структура експорту ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр., %

Країни	Роки																								
	2014					2015					2016					2017					2018				
	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ	Регулятори тиску газу	Електронні реєстратори для об'ємно-масового витрато вимірювання	Метричні вимірювальні системи для автоцистерн зрідженого вуглеводного газу	Ємності, арматура та випарювачі для зрідженого вуглеводного газу, додаткове обладнання	РАЗОМ
Росія	19,8	4,2	11,7	4,3	40,0	19,4	8,7	10,0	1,8	39,9	18,7	4,4	9,1	1,0	33,2	0,9	0,7	1,4	0,7	3,7	1,2	0,5	1,7	0,2	3,6
Німеччина	7,4	3,3	5,0	3,1	18,8	17,0	3,3	5,7	1,1	27,1	8,3	3,0	5,4	3,0	19,7	12,3	1,1	7,7	0,9	22,0	10,2	2,7	10,1	0,3	23,3
Італія	19,7	8,1	4,2	1,0	33,0	15,0	4,8	8,5	2,0	30,3	17,7	8,1	10,4	2,1	38,3	19,9	7,1	15,2	2,5	44,7	22,1	9,9	13,2	1,9	47,1
Інші Країни	3,2	1,0	3,0	1,0	8,2	0,9	0,1	1,4	0,3	2,7	3,3	2,0	2,5	1,0	8,8	11,0	4,4	12,4	1,8	29,6	9,7	5,7	9,5	1,1	26,0
Разом	50,1	16,6	23,9	9,4	100	52,3	16,9	25,6	5,2	100	48,0	17,5	27,4	7,1	100	44,1	13,3	36,7	5,9	100	43,2	18,8	34,5	3,5	100

Вважаємо, що досліджуване підприємство, яке є перспективним як на внутрішньому, так і зарубіжних ринках збуту машин та устаткування для добувної промисловості і виробництва, які користуються високим та стабільним попитом, повинне розглянути різні форми залучення ПІІ, що дасть йому змогу модернізувати наявне обладнання, збільшити обсяги експорту та покращити фінансові результати своєї діяльності.

## 2.2. Аналіз стану залучення іноземних інвестицій на підприємстві

У 2014 р. через відсутність наявних вільних фінансових ресурсів, зумовлену збитковою діяльністю підприємства, керівництво ТОВ «Тест» прийняло рішення про необхідність залучення іноземних інвестицій, адже наявне обладнання для виробництва продукції потребувало оновлення та модернізації.

Так, ТОВ «Тест» потребувало придбання нової лінії з виробництва регуляторів тиску газу, на які був найвищий попит з боку іноземних споживачів. Перш ніж здійснювати впровадження проекту, було здійснено обґрунтування його економічної ефективності.

Обґрунтування здійснювалось шляхом визначення чистого дисконтованого доходу, чистої поточної вартості по роках реалізації проекту, строку його окупності.

В таблиці 2.7 наведемо вихідні дані для визначення доходності проекту.

Таблиця 2.7 Вихідні дані для визначення доходності проекту, тис. грн.

№ п/п	Показники	Значення
1	Витрати на обладнання	12500
2	Монтаж, навчання персоналу, пуско-налагоджувальні роботи, в т.ч.:	1130
2.1	Монтаж	420
2.2	Навчання персоналу роботі з обладнанням	290
2.3	Пуско-налагоджувальні роботи	200
2.4	Інші витрати	220

Поточні витрати по роках наведені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 Поточні витрати на здійснення проекту, тис. грн.

Витрати	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	Всього
1. Зарплата	720	720	720	720	720	3600
2. Нарахування	360	360	360	360	360	1800
3. Матеріали	281	281	281	281	281	1405
4. Амортизація	112	102	93	85	78	470
5. Інші	125	125	125	125	125	625
6. Умовно-постійні витрати	940	940	940	940	940	4600
Всього	2538	2528	2519	2511	2504	12500

[розроблено автором на основі джерел 23, 28]

Далі наведено відомість нарахування амортизації нового обладнання (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 Відомість нарахування амортизації нового обладнання, тис. грн.

Витрати	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Вартість на початок року	12500	12388	12286	12193	12108
Амортизація протягом року	112	102	93	85	78
Вартість на кінець року	12388	12286	12193	12108	12030

Як бачимо, протягом перших 5-ти років експлуатації буде нараховано 470 тис. грн. амортизації.

1. Також було визначено обсяг одноразових (капітальних) витрат по роках, тис. грн.

Витрати на придбання обладнання здійснюється в 0-й рік (з моменту придбання обладнання починається відрахунок терміну виконання проекту); витрати на монтаж обладнання та навчання персоналу здійснюються в 1-й рік.

0-й рік – 12500;

1-й рік – 1130.

2. Далі визначався обсяг грошових потоків (чистого доходу + амортизації, враховуючи оподаткування прибутку), тис. грн.:

1-й рік = 112 (тільки амортизація, оскільки продукція не вироблялась);

2-й рік = 16600-2528-2955+102=11219;

3-й рік = 16600-2519-2957+93=11217;

4-й рік = 16600-2511-2959+85=11215;

5-й рік = 16600-2504-2960+78=11214.

3. Далі розраховувалася норма дисконтування проекту.

Визначення норми дисконтування проекту ( $d$ ) здійснювалась за формулою:

$$d = a + b + c; \quad (2.1),$$

де  $a$  – вартість капіталу з урахуванням вартості інвестицій;

$b$  – рівень ризику;

$c$  – рівень ризику роботи на ринку.

$$D = 0,12 + 0,05 + 0,06 = 0,23.$$

4. Визначення чистого дисконтованого доходу (ЧДД) та чистої поточної вартості (ЧПВ).

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^n \frac{(Dt - Kt)}{(1 + d)^t}, \quad (2.2),$$

де  $Dt$  – чисті доходи  $t$ -го періоду;

$Kt$  – витрати  $t$ -го періоду [5, с. 219];

$$\text{ЧПВ} = - K_0 + \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧДД}_t}{(1 + d)^t} \quad (2.3),$$

В таблиці 2.10 здійснимо розрахунок чистого дисконтованого доходу проекту та чистої поточної вартості.

**Таблиця 2.10 Розрахунок чистого дисконтованого доходу проекту  
та чистої поточної вартості**

Роки	D	K	$\frac{1}{(1+d)^t}$	$\frac{D}{(1+d)^t}$	$\frac{K}{(1+d)^t}$	ЧДД	ЧПВ
0	0	12500	1,00	0	12500	-12500	-12500
1	112	1130	0,81	91,1	918,7	-827,6	-13327,6
2	11219	0	0,66	7415,6	0	7415,6	-5912
3	11217	0	0,54	6027,8	0	6027,8	115,8
4	11215	0	0,44	4899,8	0	4899,8	5015,6
5	11214	0	0,36	3983,2	0	3983,2	8998,8
Всього	44977	13630	X	22417,5	13418,7	8787,5	X

[розроблено автором на основі джерела 19]

5. Далі визначався термін окупності проекту.

Термін окупності проекту (Ток) визначається на підставі попередніх розрахунків ЧДД та ЧПВ (табл. 2.8).

$$\text{Ток} = p + \frac{\text{ЧПВ}_p}{\text{ЧДД}_{p+1}}, \quad (2.4),$$

де  $p$  – останній рік, коли  $\text{ЧПВ} < 0$ ;

$\text{ЧПВ}_p$  – значення ЧПВ в  $p$ -му році (без мінусу);

$\text{ЧДД}_{p+1}$  – значення ЧДД в  $(p+1)$ -му році [3, с. 86].

$$\text{Ток} = 2 + 5912 / 6027,8 = 3 \text{ роки.}$$

Отже, термін окупності проекту становить 3 роки.

6. Визначимо індекс доходності та середньорічну рентабельність проекту:

Індекс доходності (ІД) – це відношення сумарного дисконтованого доходу до сумарних дисконтованих витрат.

Він визначається за формулою:

$$ID = \frac{\sum_{t=0}^n Dt}{\sum_{t=0}^n Kt(1+d)^t} \quad (2.5),$$

$$ID = 22417,5 / 13418,7 = 1,67.$$

Для доцільності проекту повинне витримуватись співвідношення  $ID > 1$ . Оскільки  $1,67 > 1$ , то по цьому показнику проект можна рекомендувати до впровадження.

7. Далі розраховувалась середньорічна рентабельність проекту (R) за формулою:

$$R = ID/n \times 100\% \quad (2.6),$$

Отже, середньорічна рентабельність проекту мала дорівнювати:

$$R = 167\% / 5 = 33,4\%.$$

Отже, було зроблено висновки, що даний проект є високорентабельним. Оскільки в перший рік впровадження обладнання освоюється та персонал навчається роботі на даному обладнанні, то грошові потоки у вигляді амортизації обладнання в перший рік не надходять.

За 3 роки підприємство зможе повернути вкладені кошти, а наступні два роки буде працювати на власний прибуток.

Далі розрахуємо змінні витрати підприємства до та після впровадження нового обладнання (табл. 2.11).

**Таблиця 2.11 Змінні витрати на виробництво продукції  
ТОВ «Тест», тис. грн.**

Показники	Період		Відхилення	
	До Впровадженн я	Після впровадження	абсолютне	темп приросту, %
Сировина та матеріали	101015	95964	-5051	-5,0
Енерговитрати	1247	1400	153	12,3
Контроль якості	312	400	88	28,2
Охорона праці	410	440	30	7,3
Заробітна плата виробничого персоналу	15903	16623	720	4,5
Втрати від браку	7071	1919	-5152	-72,9
Інші витрати	825	900	75	9,1
Разом	126783	117646	-9137	-7,2

[розроблено автором на основі додатків]

Таким чином, в результаті впровадження нового обладнання скорочення змінних витрат підприємства на виробництво регуляторів тиску газу склало 7,2%.

Отже, отримані показники підтвердили доцільність придбання нової лінії для виробництва. В цілому проект був рекомендований для впровадження на даному підприємстві та здійснив позитивний ефект на експорт продукції.

У таблиці 2.12 приведено аналізу ефективності зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Тест».

Як бачимо, чистий дохід підприємства від експорту зменшувався у 2015 та 2017-2018 рр., валовий прибуток - зменшувався упродовж досліджуваного періоду, а чистий прибуток від експорту підприємство отримало лише у 2015-2016 рр.

Також варто зазначити, що темпи зменшення величини чистого прибутку підприємства значно перевищують темпи зменшення чистого доходу від експорту та валового прибутку від експорту. Далі проаналізуємо ефективність зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Тест»



Таблиця 2.12 Показники ефективності міжнародної торгівлі ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Показники	Роки					Відхилення							
	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютн е				темп приросту, %			
						2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2014	2018/ 2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Обсяг експортованої продукції	114781	112057	112097	111472	97431	-2724	40	-625	-14041	-2,4	0,0	-0,6	-12,6
Чистий дохід від експорту	114781	112057	112097	111472	97431	-2724	40	-625	-14041	-2,4	0,0	-0,6	-12,6
Валовий прибуток від експорту	97511	94201	94109	91719	63287	-3310	-92	-2390	-28432	-3,4	-0,1	-2,5	-31,0
Чистий прибуток від експорту	-17488	7632	4421	-64521	-97417	25120	-3211	-68942	-32896	-143,6	-42,1	-1559,4	-51,0

[розроблено автором на основі додатків]

Таблиця 2.13 Показники виконання контрактів ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення							
						абс.				відн., %			
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Загальна вартість укладених контрактів на поставку продукції, тис. грн.	125177	123257	122017	119830	134102	-1920	-1240	-2187	14272	-1,5	-1,0	-1,8	11,9
Поставлено продукції, тис. грн.	119874	118501	118629	115403	127103	-1373	128	-3226	11700	-1,1	0,1	-2,7	10,1
Відсоток виконання, %	95,8	96,1	97,2	96,3	94,8	0,3	1,1	-0,9	-1,5	0,3	1,1	-0,9	-1,6
Кількість укладених контрактів, од.	91	93	92	89	90	2	-1	-3	1	2,2	-1,1	-3,3	1,1
Кількість виконаних контрактів, од.	88	89	90	85	86	1	1	-5	1	1,1	1,1	-5,6	1,2
Середня планова ціна контракту, тис. грн.	1375,6	1325,3	1326,3	1346,4	1490,0	-50,3	1	20,1	143,6	-3,7	0,1	1,5	10,7
Планова кількість продукції за контрактами, тис. шт.	32369	32477	33459	30122	28974	108	982	-3337	-1148	0,3	3,0	-10,0	-3,8
Середня фактична ціна контракту, тис. грн.	1362,2	1331,5	1355,7	1357,7	1477,9	-30,7	24,2	2	120,2	-2,3	1,8	0,1	8,9
Фактична кількість продукції за контрактами, тис. шт.	32001	31987	32983	28977	26809	-14	996	-4006	-2168	0,0	3,1	-12,1	-7,5

[розроблено автором на основі додатків]

Як свідчать дані таблиці 2.13, загальна вартість укладених контрактів на експорт продукції зменшилася у 2015-2017 рр., проте зросла у 2018 р. Зростання кількості поставленої продукції спостерігалось у 2016 та 2018 рр. Відповідно, відсоток виконання контрактів зріс у 2015-2016 рр., проте негативним моментом є його зменшення у 2017-2018 рр.

Зазначимо, що основними причинами невиконання частини контрактів стало:

- інфляція та знецінення гривні;
- політична нестабільність в країні;
- стрімке зростання цін на сировину та матеріали, що зумовило зростання вартості продукції та необхідність коригування цін на поставку (експорт).

В таблиці 2.14 проаналізуємо показники ефективності ЗЕД досліджуваного підприємства.

Як бачимо з таблиці, найменша питома вага прострочених контрактів припала на 2016 рік, а найбільша - на 2017 рік.

Відповідно, коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю був найвищим у 2016 р., а найнижчим - у 2018 р. Коефіцієнт виконання контрактів за фізичним обсягом найбільшим був у 2014 р., а найменшим - у 2018 р. Коефіцієнт виконання контрактів за ціною був найвищим у 2016 р., а найнижчим - у 2014 р.

Таблиця 2.14 Показники виконання зобов'язань за контрактами та ефективності ЗЕД ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення							
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	абс.				відн., %			
						2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Питома вага кількості контрактів, прострочених у звітному періоді, %	3,3	4,3	2,2	4,5	4,4	1	-2,1	2,3	-0,1	30,3	-48,8	104,5	-2,2
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	95,8	96,1	97,2	96,3	94,8	0,3	1,1	-0,9	-1,5	0,3	1,1	-0,9	-1,6
Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом	98,9	98,5	98,6	96,2	92,5	-0,4	0,1	-2,4	-3,7	-0,4	0,1	-2,4	-3,8
Коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною	99,0	100,5	102,2	100,8	99,2	1,5	1,7	-1,4	-1,6	1,5	1,7	-1,4	-1,6
Рентабельність діяльності	0,14	0,49	1,83	-3,30	-7,60	0,35	1,34	-5,13	-4,30	-	-	-	-
Рентабельність експорту	0,39	0,31	0,72	-2,11	-5,47	0,01	0	-0,01	-3,36	-	-	-	-

[розроблено автором на основі джерела 7]

Далі проаналізуємо ефективність експорту досліджуваного підприємства (табл. 2.15).

З таблиці бачимо, що величина чистого доходу від експорту зменшувалась упродовж досліджуваного періоду, окрім 2016 р., коли показник збільшився на 40 тис. грн. При цьому собівартість експортованої продукції зростала щороку.

Витрати на експорт продукції підприємства зростали у 2016-2018 рр., і лише у 2015 р. їх величина зменшилась на 19378 тис. грн.

Витрати на збут експортованої продукції мали подібну динаміку – зменшення їх величини відбулось лише у 2015 р. (на 9052 тис. грн.), а у 2016-2018 рр. показник зростав.

Таким чином, ефективність експорту була вищою за 1 у 2014-2016 рр., а у 2017-2018 рр. показник був меншим, що свідчить про те, що експорт досліджуваного підприємства був неефективним.

За результатами проведеного аналізу варто зазначити, що негативний вплив на ефективність експортної діяльності ТОВ «Тест» був зумовлений наступними факторами:

- 1) складна політична ситуація, яка негативно вплинула на договірні відносини підприємства з основними замовниками, а також викликала певні труднощі щодо перетину митної території;

- 2) погіршення економічної ситуації в країні, погіршення платіжних можливостей підприємства, його збиткова діяльність та нестійкий фінансовий стан;

- 3) російсько-українська криза, яка обмежила експорт до Росії;

- 4) зростання цін на сировину та матеріали, паливо та енергоносії, що викликало зростання вартості експортованої продукції та необхідність коригування вартості контрактів, що зумовило погіршення показників виконання контрактів.

Таблиця 2.15 Ефективність експорту ТОВ «Тест» у 2014-2018 рр.

Показники	Роки					Відхилення							
	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	абс.				відн., %			
						2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
Обсяг експорту	114781	112057	112097	111472	97431	-2724	40	-625	-14041	-2,4	0,0	-0,6	-12,6
Собівартість експортованої продукції	17270	17856	17988	19753	34144	586	132	1765	14391	3,4	0,7	9,8	72,9
Витрати при експорті	84579	65201	67937	110874	111574	-19378	2736	42937	700	-22,9	4,2	63,2	0,6
Коефіцієнт ефективності експорту	0,87	1,07	1,04	0,63	0,50	0,21	-0,03	-0,41	-0,13	-	-	-	-

[розроблено автором на основі додатків]

Аналізуючи інвестиційну привабливість підприємства, окрім фінансових результатів та показників фінансового стану підприємства, необхідно здійснити аналіз його конкурентоспроможності.

Далі проаналізуємо ключові позиції ТОВ «Тест» (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 **Матриця конкурентного профілю ТОВ «Тест»**

Ключовий фактор	Ваговий коефіцієнт	ТОВ «Альфа-Газпромкомплект»		ТОВ «Вест М»		ТОВ «Тест»	
		рейтинг	оцінка	Рейтинг	Оцінка	рейтинг	оцінка
Частка ринку	0,2	2	0,4	1	0,2	3	0,6
Якість товару	0,2	3	0,6	1	0,2	3	0,6
Ціна товару	0,3	3	0,9	3	0,9	2	0,6
Реклама та стимулювання збуту	0,1	1	0,1	1	0,1	3	0,3
Асортимент продукції	0,1	1	0,1	3	0,3	2	0,2
Разом	1,0		2,1		1,7		2,3

[розроблено автором на основі додатків]

Як бачимо, за аналізованими критеріями перше місце належить ТОВ «Альфа-Газпромкомплект». Порівняно з найближчим конкурентом, досліджувана компанія має нижчий рівень конкурентоспроможності, обумовлений наступними чинниками:

- вища ціна на продукцію;
- недостатньо широкий асортимент товарів.

Таким чином, хоча досліджувана компанія не є лідером ринку, вона демонструє позитивну динаміку зростання ринкової частки, а також зростання конкурентоспроможності за рахунок вищеперерахованих факторів.

Як свідчать дані таблиці 2.17, ТОВ «Тест» відноситься до компаній з сильною конкурентною позицією, яка покращується.

Таблиця 2.17 Матриця формування конкурентної карти ринку України

Групи підприємств за темпами приросту ринкової частки		Ринкова частка підприємства	Класифікаційні групи			
			I	II	III	IV
			Лідери ринку	Підприємство з сильною конкурентною позицією	Підприємство зі слабкою конкурентною позицією	Підприємство-аутсайдер
Класифікаційні групи	I	Підприємство з конкурентною позицією, яка швидко поліпшується	ТОВ «Альфа-Газпромкомплект»	ТОВ «ГазТех»	ТОВ «Енерджі Україна»	x
	II	Підприємство з конкурентною позицією, яка поліпшується	ТОВ «Тест»	X	ТОВ «Продекологія»	ТОВ «Зазресурс»
	III	Підприємство з конкурентною позицією, яка погіршується	ТОВ «Вест М»	ТОВ «АТОН»	x	x
	IV	Підприємство з конкурентною позицією, яка швидко погіршується	X	X	x	x

[розроблено

автором]

З метою оцінки ефективності господарської діяльності ТОВ «Тест» також використовується SWOT-аналіз (табл. 2.18).

Таблиця 2.18 SWOT-аналіз ТОВ «Тест»

	<p>Можливості</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Асоціація з ЄС, збільшення квот на експорт продукції</li> <li>2. Розширення ринку збуту виробленої продукції</li> <li>3. Збільшення споживання продукції</li> <li>4. Маркетингова стратегія, яка задовольняє потреби реальних і потенційних споживачів</li> </ol>	<p>Загрози</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Агресивна маркетингова політика основних конкурентів</li> <li>2. Планомірне насичення ринку у великих містах</li> <li>3. Збільшується відставання в розширенні ринку збуту</li> <li>4. Зростання собівартості продукції, зумовлене високими темпами інфляції та зниженням курсу національної валюти</li> </ol>
<p>Сильні сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високий рівень професіоналізму працівників</li> <li>2. Висока якість продукції</li> <li>3. Розвиток мережі продажів по області, нові райони</li> <li>4. Хороший інвестиційний прогноз щодо розвитку на 2019 рік, зумовлений наданням ЄС преференційного торговельного режиму</li> <li>5. Високий рівень менеджменту якості на підприємстві</li> </ol>	<p>Поле СіМ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення частки ринку на 2-3%.</li> <li>2. Збільшення прибутку на 5-7%.</li> <li>3. Потужна рекламна кампанія.</li> <li>4. Вихід на нові іноземні ринки</li> </ol>	<p>Поле СіЗ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отримання конкурентної переваги за рахунок високої якості продукції.</li> <li>2. Пошук нових постачальників з метою стримування росту собівартості продукції.</li> <li>3. Перехід на нові ринки збуту.</li> </ol>
<p>Слабкі сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Недостатні витрати на рекламну кампанію</li> <li>2. Недостатня кількість PR-заходів</li> <li>3. Недолік обслуговуючого персоналу</li> <li>4. Недостатнє фінансування витрат на навчання, підвищення кваліфікації наявного персоналу.</li> <li>5. Недосконалий мотиваційний механізм, що гальмує темпи підвищення продуктивності праці персоналу</li> </ol>	<p>Поле СлМ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення витрат на рекламу.</li> <li>2. Професійний розвиток персоналу.</li> <li>3. Удосконалення системи мотивації працівників з метою підвищення продуктивності їх праці.</li> </ol>	<p>Поле СлЗ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Використання послуг професійних рекламних та маркетингових компаній.</li> <li>2. Запровадження власної системи якості на підприємстві.</li> <li>3. Розроблення Положення про преміювання, що ґрунтується на високих показниках роботи персоналу.</li> </ol>

[розроблено автором на основі джерел 22, 26]

Підприємство повинно зосередитися на тих із них, які можуть стати ключовими факторами успіху чи провалу, а надто широкий перелік нівелює те, що є найважливішим.

Таким чином, незважаючи на збиткову діяльність підприємства у 2017-2018 рр., чистий дохід від реалізації продукції збільшився у 2018 р., а збиткова діяльність була зумовлена значним зростанням собівартості продукцію, яка вплинула на зменшення величини валового прибутку. Також негативний вплив справило зростання інших операційних витрат. Проте досліджуване підприємство, хоча і не є лідером ринку, що обумовлено його дещо вузькою спеціалізацією та обмеженими фінансовими можливостями, є інвестиційно привабливим, адже впровадило ефективну систему якості виробництва продукції, високий професіоналізм його працівників дозволяє виробляти якісну та конкурентоспроможну продукцію. Ураховуючи викладене вище, вважаємо за необхідне зосередитися на процесі організаційного забезпечення розширення діяльності підприємства з використанням іноземних інвестицій.

## **Висновки до розділу 2**

За результатами проведеного дослідження зроблено наступні висновки:

1. ТОВ «Тест» - підприємство, що здійснює виробництво та продаж машин та устаткування для добувної промисловості і виробництва. Чистий дохід від реалізації продукції підприємства зріс у 2015-2016 та 2017 рр. відповідно на 50918, 10317 та 113528 тис. грн., проте у 2017 р. його величина зменшилась на 26228 тис. грн. Величина валового прибутку підприємства зросла у 2015-2016 та 2017 рр., проте у 2018 р. відбулось зменшення показника. Фінансовий результат від операційної діяльності мав від'ємне значення у 2017 та 2018 рр., що свідчить про збиткову діяльність підприємства. В результаті підприємство отримало чистий прибуток лише у 2014-2016 рр., а у 2017-2018 рр. його діяльність була збитковою.

У 2014-2015 рр. найбільше продукції експортувалось до Росії, у 2016р.

- до Італії. У 2016-2018 рр. відбулась переорієнтація експортної діяльності підприємства, зумовлена політичною ситуацією в країні: російські партнери практично не заключали договори на поставку продукцію з 2016 р., оскільки через високу ймовірність затримки продукції на кордоні (митні перевірки та ін.) підприємства могли понести великі збитки. У 2018 р. найбільшу частку за географічною ознакою належала Італії, а за товарною ознакою найбільше експортувалось регуляторів тиску газу.

2. ТОВ «Тест» потребувало придбання нової лінії з виробництва регуляторів тиску газу, на які був найвищий попит з боку іноземних споживачів. Перш ніж здійснювати впровадження проекту, було здійснено обґрунтування його економічної ефективності. Було зроблено висновки, що даний проект є високорентабельним. Оскільки в перший рік впровадження обладнання освоюється та персонал навчається роботі на даному обладнанні, то грошові потоки у вигляді амортизації обладнання в перший рік не надходять. Отримані показники підтвердили доцільність придбання нової лінії для виробництва. В цілому проект був рекомендований для впровадження на даному підприємстві та мав здійснити позитивний ефект на експорт продукції. За 3 роки підприємство зможе повернути вкладені кошти, а наступні два роки буде працювати на власний прибуток.



## **РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ З МЕТОЮ РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕСТ»**

### **3.1. Розробка перспективних напрямів вдосконалення інвестиційної політики підприємства в контексті розширення його діяльності**

Однією з умов стабільної діяльності та ефективного розвитку ТОВ «Тест» є якість його технічного озброєння і модернізація виробничої бази. А оскільки в складі активів підприємства основні фонди займають значну питому вагу, то від їх стану, якості і структури в значній мірі залежать фінансові результати діяльності підприємства. Однак в сучасних умовах підприємства не володіють достатніми фінансовими ресурсами для забезпечення раціонального відтворення основних фондів, а також впровадження інших інноваційних проектів.

Найбільш значущим серед власних джерел фінансування інноваційної діяльності ТОВ «Тест» є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Частина цього прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток, може бути використана на будь-які інвестиційні цілі. Політика розподілу чистого прибутку підприємства ґрунтується на обрану ним загальної стратегії економічного розвитку.

Другим за значенням джерелом власних коштів є амортизаційні відрахування. Їх розмір залежить від обсягу використовуваних ТОВ «Тест» основних фондів і прийнятої політики їх амортизації (використання методу прямолінійної або прискореної амортизації). Основною проблемою реінвестування амортизації в технічні інновації є невідповідність нарахованої суми амортизації та вартості основного засобу, придбання якого є інноваційним об'єктом, внаслідок інфляційних процесів, а також технічний прогрес, розвиток якого унеможливорює заміну основного

засобу об'єктом, повністю відповідним йому за технічними характеристиками, а відповідно і у функціонально-вартісному аспекті порівнянним.

З огляду на те, що амортизаційні відрахування не завжди дозволяють здійснювати не тільки розширене, а й просте відтворення основних засобів, підприємства можуть самостійно формувати фонди, призначені для відновлення основних засобів або їх модернізації. Розмір фонду визначається за бажанням підприємства і залежить від ряду факторів, таких як склад основних засобів, рентабельність діяльності підприємства та ін.

Для технічних інновацій можуть бути також використані фонди, сформовані підприємством для інших цілей в тому випадку, якщо, на думку власників, в цьому існує необхідність. Така можливість повинна бути передбачена відповідними внутрішніми нормативними документами підприємства.

На етапі формування підприємства, значного розширення його діяльності або його реформування велике значення у фінансуванні інноваційної діяльності набувають кошти, що надходять від засновників і в порядку перерозподілу, а також приріст стійких пасивів. В окремих підприємствах фінансування інноваційної діяльності може здійснюватися за рахунок цільових коштів з бюджету або спеціалізованих цільових фондів. Однак порівнянним з іншими це джерело фінансування можна вважати лише в державних підприємствах.

Серед позикових джерел фінансування головну роль грають довгострокові кредити банків. Відмітна особливість банківського кредитування полягає в наданні в певний момент часу підприємству суми абсолютно ліквідних коштів, достатньої для покупки необхідного йому устаткування і його установки. Тобто, отримавши кредит, підприємство практично відразу ж може починати виробництво продукції, засноване на використанні інновацій. Крім того, залучення позикового капіталу у вигляді

кредиту призводить до підвищення ефективності власного, тобто спрацьовує ефект фінансового важеля (левериджу).

Оскільки розрахунки, наведені у попередньому розділі, свідчать про збиткову діяльність підприємства, воно потребує інвестицій для модернізації наявного обладнання, що дозволить йому зменшити витрати виробництва, витрати сировини у виробничому процесі, оптимізувати ціни на продукцію та підвищити її якість, що дасть змогу підприємству збільшити обсяг реалізації виробленої продукції як на внутрішньому, так і зарубіжних ринках збуту.

Оскільки залучення кредитних ресурсів для досліджуваного підприємства є проблематичним (значні збитки, високі ставки за користування кредитом), підприємству необхідно залучати іноземні інвестиції, адже іноземні інвестори зацікавлені в даній галузі української промисловості, а досліджуване підприємство має значний потенціал до зростання та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку.

Процес оптимізації структури капіталу з метою збільшення рентабельності власного капіталу одержав у фінансовому менеджменті назву левериджу. В прямому розумінні леверидж - це важіль, при незначній зміні якого можна істотно змінювати результати виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Рівень ефекту фінансового важеля (ЕФЛ) можна розрахувати за формулою [48, с. 7]:

$$\text{ЕФЛ} = \frac{3}{4} \text{ Диференціал} \times \text{Плече фінансового важеля} = \frac{3}{4} (\text{ЕР} - \text{СРСВ}) \times \text{ПЗ/ВЗ} \quad (3.1),$$

Щодо цього необхідно зазначити, якщо нове запозичення приносить підприємству збільшення ЕФЛ, то таке запозичення вигідно. Але при цьому слід пам'ятати що, чим більше диференціал, тим менше ризик, чим менше диференціал, тим більше ризик. Саме тому, проблема фінансового менеджера

полягає в тому, щоб прийняти розумні, розраховані ризики в межах диференціала (EP - CPBV).

Проаналізуємо статистичні дані структури капіталу на основі розрахунку ефекту фінансового левериджу на прикладі ТОВ «Тестрайт». Вихідні і отримані на основі розрахунків дані представлені в таблиці 3.1.

**Таблиця 3.1 Структура капіталу та розрахунок рівня ЕФЛ на ТОВ «Тест» у 2016-2018 рр.**

Показники	Роки		
	2016	2017	2018
Величина всього капіталу, що використовується, за мінусом кредиторської заборгованості, тис. грн.	136200	121639	100006
Величина власного капіталу, тис. грн.	123139	115552	91883
Величина позикового капіталу, тис. грн.	13061	6087	8123
Структура капіталу:			
- власний капітал, %	90,4	95,0	91,9
- позичковий капітал, %	9,6	5,0	8,1
Сума валового прибутку, тис. грн.	38616	19259	12060
Економічна рентабельність активів, %	2,16	-2,94	-8,61
Середній рівень відсотків за кредит, %	17,0	18,0	18,0
Сума чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства, тис. грн.	4077	-6481	-23558
Рентабельність власного капіталу	3,27	-5,43	-22,71
ЕФЛ, %	0,17	-0,13	-0,71

[розроблено автором на основі додатків]

$$ЕФЛ_{2015} = (1-0,18) \times (2,16 - 0,17) \times 13061/123139 = 0,17.$$

$$ЕФЛ_{2016} = (1-0,18) \times (-2,94 - 0,18) \times 6087/115552 = -0,13.$$

$$ЕФЛ_{2017} = (1-0,18) \times (-8,61 - 0,18) \times 8123/91883 = -0,71.$$

Як видно з даних таблиці 3.1, у ТОВ «Тест» рівень ефекту фінансового левериджу за аналізований період демонструє тенденцію до зменшення. Але слід зазначити, що компетентний фінансовий менеджер не буде збільшувати будь-якою ціною плече фінансового важеля, а буде його регулювати в залежності від диференціалу. Якщо прослідкувати динаміку зростання рентабельності власного капіталу з 2016 по 2018 рр., то можна відмітити, що вона була найвищою у 2016 р., причому структура капіталу у 2016 році характеризувалась найбільшою часткою позикового капіталу за

аналізований період. Також зазначимо, що найменш оптимальною структура капіталу на досліджуваному підприємстві була у 2017-2018 рр., яка спричинила зменшення рентабельності власного капіталу підприємства.

Запропоновані імітаційні моделі щодо формування оптимальної структури джерел фінансування доцільно використовувати в практичній діяльності суб'єктів господарювання. Це дає можливість оцінити доцільність та ефективність залучення кредитних ресурсів в контексті максимізації рентабельності власного капіталу.

Нами зроблено ґрунтовний висновок про те, що навіть якщо нове запозичення приносить підприємству збільшення ефекту фінансового левериджу, то воно не завжди вигідне для підприємства. Обов'язково отримані результати потрібно порівняти із рентабельністю власного капіталу та значенням диференціала фінансового важеля. Лише в тому випадку, якщо відбувається одночасне збільшення рентабельності власного капіталу та ефекту фінансового левериджу при значній різниці економічної рентабельності активів та середнього відсотка по кредитах, можна стверджувати, що нове запозичення приносить підприємству збільшення прибутку.

Ефективність оптимізації структуру капіталу ТОВ «Тест» та фінансування впровадження інноваційних проектів за рахунок інших джерел, окрім чистого прибутку, дослідимо нижче. Вихідні та отримані на основі імітаційних моделей показники для ТОВ «Тест» унаочнюють дані таблиці 3.2. Нами побудовані 4 оптимізаційні моделі, які передбачають перебір фактично можливих структур капіталу підприємства (табл. 3.2).

**Таблиця 3.2 Визначення оптимальної структури капіталу ТОВ  
«Тест» згідно із показником фінансового левериджу (на основі  
імітаційних моделей)**

Показники	2016 рік			
	1 модель	2 модель	3 модель	4 модель
Величина всього капіталу за мінусом кредиторської заборгованості, що використовується, тис. грн.	136200	136200	136200	136200
Величина власного капіталу, тис. грн.	123139	108960	81720	54480
Величина позикового капіталу, тис. грн.	13061	27240	54480	81720
Структура капіталу: - власний капітал, %	90,4	80	60	40
- позичковий капітал, %	9,6	20	40	60
Економічна рентабельність активів, %	2,16	2,23	0,34	-2,02
Середній рівень відсотків за кредит, %	18	18	18	18
Сума чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства, тис. грн.	4077	1525	699	-4205
ЕФЛ, %	0,17	0,42	0,09	-2,71

[розроблено автором на основі додатків]

Як видно з даних таблиці 3.2, використання підприємством залучених коштів в розмірі 20% забезпечує зростання ефекту фінансового левериджу на 0,42 в.п..

Створені імітаційні моделі показують, що на досліджуваному ТОВ «Тест» існують резерви щодо використання залучених ресурсів (іноземних інвестицій) в більшому обсязі, ніж є насправді. Оптимальне співвідношення джерел фінансування становить 80% власних та 20% залучених засобів. Подальше збільшення в структурі джерел фінансування питомої ваги позикових коштів призведе до зменшення рентабельності власного капіталу, а також підвищить ризик підприємства щодо неповернення запозичених ресурсів.

Виробництво ємностей, арматури та випарювачів для зрідженого вуглеводного газу, а також додаткового обладнання складає найменшу частку в обсязі експорту ТОВ «Тест», що зумовлено не низьким попитом на дану товарну групу, а тим, що випарники, що використовуються підприємством для наповнювання резервуарів зрідженим газом, мають

недостатньо високу якість, що зумовлює значні втрати основної сировини (газу) при наповненні резервуарів. У зв'язку з цим підприємству необхідно підвищити якість виготовленого обладнання, а саме - випалювачів, які користуються значним попитом.

В таблиці 3.3 наведемо основні переваги та недоліки випарників, що виготовляються підприємством.

**Таблиця 3.3 Оцінка випарників, що виготовляє ТОВ «Тест»**

Обладнання	Переваги	Недоліки	Вплив на ефективність виробничого процесу
Сухий електричний випарник «Algas»	Низька вартість. Середні енерговитрати. Простота обслуговування.	Значні втрати продукції внаслідок браку. Низька продуктивність.	Викликає зростання вартості продукції через значні втрати продукції.
Паровий випарник непрямого нагріву ДБ-124/Q	Простота в обслуговуванні. Низька вартість	Середня продуктивність. Недостатньо точне наповнення резервуарів.	Через неповне наповнення резервуарів спостерігаються значні витрати праці на переважування та коригування ваги резервуарів.
Вертикальний випарник з водяною банею «AquaVaire» Q320V	Простота в обслуговуванні.	Втрати сировини. Низька продуктивність.	Не відповідає наявним потребам виробництва. Потребує Модернізації

[розроблено автором на основі джерела 14]

Для оптимізації товарного асортименту ТОВ «Тест» нами пропонується замінити в товарній структурі сухий електричний випарник «Algas» та паровий випарник непрямого нагріву ДБ-124/Q, а також виготовляти горизонтальний випарник з водяною банею.

Виробництво сухого електричного випарника «Algas» пропонується замінити на більш сучасний сухий електричний випарник «ZIMMER», який забезпечує високу точність випарювання та менші втрати газу. Технічні

характеристики сухого електричного випарника «ZIMMER» представлені у таблиці 3.4.

**Таблиця 3.4 Технічні характеристики сухого електричного випарника «ZIMMER»**

Показник	Значення
Продуктивність	<b>14, 17, 20, 23, 26. 28, 31, 34, 37, 40, 50 кг/год.</b>
Область застосування	Об'єкти промислового і побутового призначення
Ключові характеристики	Пуск - 30-50 хвилин залежно від температури
	Саморегулюючі нагрівальні елементи підбирають теплову потужність до газоспоживаючих приладів
	Немає вимикачів, термостатів, рівнемірів або реле, які можуть вийти з ладу
	3-5 років без технічного обслуговування
Корозійностійкий теплообмінник	
Напруга	<b>100-240 В; 50-60 Гц</b>
Електрична потужність	<b>1,89 - 5,72 кВт</b>

[розроблено автором]

Головними перевагами даного обладнання є незначні втрати газу при випарюванні, а також менша номінальна споживана потужність в порівнянні з існуючим обладнанням. Крім того, економічність, безпека, зручність і надійність в експлуатації даного обладнання забезпечуються наступними чинниками:

- стабільною невисокою витратою сировини протягом усього терміну експлуатації (500 мл на годину) за рахунок автоматичного змащування головного поршня, корпусів камери і мірних поршнів з подачею дозованого об'єму газу;

- системою блокувань, що забезпечує безпеку персоналу при роботі;
- наявністю двох вивантажувальних транспортерів з індивідуальними регульованими приводами;

- швидкого демонтажу поршнів;

- бункером, що відкидається для зручності чищення;

- наявністю колісних опор, що дозволяють переміщати випарник по виробничому приміщенню.

Існуючий паровий випарник непрямого нагріву ДБ-124/Q пропонується замінити на паровий випарник непрямого нагріву «HYDREXX», який призначений для зменшення втрат електроенергії при випарюванні газу. Його технічні характеристики представлені у таблиці 3.5.

**Таблиця 3.5 Технічні характеристики парового випарника непрямого нагріву «HYDREXX» НХВ1000**

Показник	Значення
Продуктивність	1000 кг/год.
Область застосування	Об'єкти промислового та побутового призначення
Ключові характеристики	Пуск – 1-5 хвилин
	Надійний та простий дизайн
	Мінімальне споживання електроенергії
	Корозійностійкий, компактна підставка
	Оснащений клапаном безпеки Liqui-SAFE
	НХВ серія збирається на заводі й вже включає бойлер. Все встановлюється на опорній плиті, з трубопроводами, вбудованим кабелем та готовим до монтажу

[розроблено автором]

Перевагами даного обладнання є:

- швидкість перенастроювання для роботи за рахунок механізму центрального регулювання;
- можливість установки в двох положеннях щодо подаючого пристрою: завантаження з боку панелі управління або з протилежного боку;
- наявність колісних опор, що дозволяють переміщати його по виробничому приміщенню.

Крім того, за рахунок встановлення даного обладнання майже повністю ліквідуються витрати газу за рахунок застосування сучасних матеріалів у поєднанні з більш щільними клапанами.

Додатково пропонується виготовляти горизонтальний випарник з водяною банею «Aquavaire» Q1650V, який має більшу потужність (попередній - 614 кг/год., новий - 3332 кг/год.). Технічні характеристики його наведені у таблиці 3.6.

**Таблиця 3.6 Технічні характеристики горизонтального випарника з водяною банею «Aquavaire» Q1650V**

Показник	Значення
Продуктивність, кг/год.	3332
Розміри	31x25x90 см
Вага	58 кг
Час для пуску	Менше 50 сек.
Запас води	0 л

[розроблено автором на основі джерела 14]

Головними перевагами горизонтального випарника з водяною банею «Aquavaire» Q1650V є поліпшення якості вихідної сировини, а також збільшення її обсягу.

Таким чином, виробництво сухого електричного випарника «ZIMMER», парового випарника непрямого нагріву «HYDREXX» та горизонтального випарника з водяною банею «Aquavaire» Q1650V дозволять покращити якість продукції досліджуваного підприємства, підвищити попит на неї, обсяги експорту та конкурентоспроможність підприємства. Тому доцільно перейти до формування та розгляду програми залучення іноземних інвестицій у контексту розширення діяльності підприємства.

### **3.2. Формування програми залучення іноземних інвестицій для розширення підприємства та її економічне обґрунтування**

Для отримання коштів на модернізацію обладнання ТОВ «Тест» необхідно залучати іноземні інвестиції, адже, як було зазначено, іноземні інвестори вже здійснювали вкладення коштів у модернізацію обладнання досліджуваного підприємства.

Інвестиції заплановано залучати від приватних інвесторів, адже вони пропонують кращі умови інвестування (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 Порівняння умов інвестування

Інвестори	Сума інвестицій, тис. дол. США	Об'єкти інвестування	Умови виплат інвестору	Умови та термін інвестування	Особливі умови
Приватний інвестор 1	30-100	Реальні	Щомісячні виплати, починаючи з 3 місяця впровадження проекту, незалежно від величини отриманого прибутку	1 рік - щомісячні виплати (15% річних), з 2 року - щомісячні виплати + рівномірне повернення інвестицій). До 3 років	Одноразове виконання
International Finance Corporation	100-1000	Фінансові	Щомісячні платежі, відстрочка першого платежу до 3 місяців.	Фінансує до 25% вартості проекту. Спільно з приватними інвесторами. Ставка - 20-30% річних. 8-15 років	Багаторазове виконання
Deutsche Investitions - und Entwicklungsgesellschaft mbH	100-700	Фінансові	Щомісячні виплати	Ставка - 20-35% річних, залежно від країнових ризиків. 4-10 років	Багаторазове виконання
Morgan Stanley Global Emerging Markets Private Investment Fund L.P.	5000-25000	Реальні	Щомісячні виплати, відстрочка першого платежу до 2 місяців	Ставка - 10-15%. 1-3 роки	Багаторазове виконання
FINNFUND	100-1000	Фінансові	Квартальні виплати	Ставка - 15-25%. 4-8 років	Багаторазове Виконання
Приватний інвестор 2	50-300	Реальні	Щомісячні виплати, відстрочка 1 платежу до 2 місяців	1 рік - виплати щомісяця (15% річних), 2-5 роки - щомісячні виплати + повернення частини інвестицій в кінці року (рівномірні виплати). До 5 років.	Одноразове виконання

[розроблено автором на основі джерела 1]

Як бачимо, інвестиційні компанії та фонди вкладають фінансові інвестиції у цінні папери, проте у нашому випадку необхідне реальне інвестування, тому було обрано 2-х приватних інвесторів з Німеччини та Італії (особисті дані вказувати не будемо, адже це приватна інформація).

Приватний інвестор 2 надає інвестиції від 50 тис. дол., проте на наш проект необхідна сума 30 тис. дол. США, тому обираємо приватного інвестора 1. Згідно з умовами інвестування, які є однаковими у обох приватних інвесторів, підприємство протягом 1 року буде здійснювати виплати за користування інвестиціями, незалежно від отриманого прибутку, а починаючи з 3 року - також рівномірними платежами повертати інвестиції.

Для розрахунку економічної ефективності модернізації обладнання необхідно здійснити розрахунок витрат на придбання обладнання, необхідного для виробництва нових видів випарників, які складаються з вартості обладнання за ринковими цінами, транспортних, заготівельно-складських витрат, вартості монтажних робіт. Визначення ціни обладнання проводиться на основі діючих цін підприємств. Зазначимо, що підприємство не потребує повної заміни обладнання, адже воно і раніше здійснювало виробництво випарників, проте для виробництва нових видів випарників необхідна часткова модернізація наявного обладнання.

Витрати на транспортування нового обладнання приймаються у розмірі 4-5%, заготівельно-складські – 1,0-1,25%, витрати на монтаж – 8-10% вартості нового обладнання. Кошторисно-фінансовий розрахунок на нове обладнання представлений у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 Кошторисно-фінансовий розрахунок на нове обладнання

Назва нового обладнання	Ціна за од. без ПДВ, тис. грн.	Кількість од. обладнання	Вартість обладнання, тис. грн.	Витрати, тис. грн. на			Первісна вартість нового обладнання, тис. грн.
				транспортування	заготівельно-складські	монтаж	
Газозварювальна станція РРТ-У76	320,76	1	320,76	10,10	2,53	16,16	349,55
Фарбувальна машина «Максима» JPO	202,10	1	202,10	5,41	1,35	8,66	217,52
Конвейерна стрічка L11	213,52	1	213,52	7,67	1,92	12,27	235,38
Всього	736,38	3	736,38	23,19	5,80	37,10	802,47

[розроблено автором на основі джерела 9]

При проведенні реконструкції, яка полягає у модернізації обладнання, визначається вартість робіт, пов'язана із демонтажем і ліквідацією замінюваного (морально чи фізично застарілого обладнання). Витрати на демонтаж обладнання приймаються на рівні 5% первісної вартості обладнання (табл. 3.9).

Таблиця 3.9 Розрахунок суми витрат на демонтаж обладнання, що здається в брут

Назва обладнання, що демонтується	Кількість одиниць	Вага одиниці, т	Вартість, тис. грн.		Витрати на демонтаж, тис. грн.	Вартість, тис. грн.	
			Первісна	Залишкова		1 т брухту	брухту
Електрозварювальна станція	1	0,72	38,2	2,01	1,47	4	2,88
Фарбувальний апарат	1	0,4	24,4	1,6	0,81	4	1,6
Всього	2	1,12	62,6	3,61	2,28	4	4,48

[розроблено автором на основі джерела 21]

На основі проведених кошторисно-фінансових розрахунків визначають загальну вартість капітальних витрат (початкових інвестицій) на проведення будівництва (реконструкції) підприємства.

$$K_{\text{заг.}} (\text{III}) = K_{\text{нов}} + D - B_{\text{бр.}} + B_{\text{зал}} \quad (3.2),$$

де:

$K_{\text{заг.}} (\text{III})$  – загальні капітальні витрати (початкові інвестиції) на проведення будівництва (реконструкцію) підприємства, тис. грн.;

$K_{\text{нов}}$  – витрати на будівництво (добудівництво), придбання нового обладнання, тис. грн.

$D$  – витрати на демонтаж обладнання, тис. грн.

$B_{\text{б}}$  – вартість обладнання, що реалізується за ціною металобрухту, тис. грн.

$B_{\text{зал}}$  – залишкова вартість замінюваного обладнання.

$$K_{\text{заг.}} (\text{III}) = 802,41 + 2,28 - 4,48 + 1,62 = 801,83 \text{ грн.}$$

Розрахуємо зміну витрат в результаті здійснення технічного переоснащення на першій лінії. Розрахунок зміну витрат буде здійснюватись за статтями калькуляції.

До статті «Сировина та основні матеріали» включається вартість сировини та основних матеріалів, які входять до складу продукції, що виготовляється, утворюючи її основу; що використовуються при виготовленні продукції у виробничому процесі і пакування продукції (якщо пакування відповідно до встановленого технологічного процесу проводиться у процесі виробництва продукції (цехах) до здавання її на склад готової продукції.

Технічне переоснащення на першій лінії дозволить здійснювати виробництво з меншою втратою вхідної сировини (металу).

Потреба вхідної сировини визначається по кожному найменуванню асортименту за формулою 3.3.

$$П = \frac{В * 100}{Н} \quad (3.3),$$

де:

П - потреба в сировині, тонн (кг);

В - виробіток за планом, тонн (кг);

Н - норма виходу за планом, %.

Вихід продукції до технічного переоснащення - 140,1%. Вихід продукції після технічного переоснащення - 141,5%.

Потреба в інших основних матеріалах визначається на основі технологічних карт. Виходячи з цього, кількість інших основних матеріалів розраховується за формулою 3.4:

$$КС_i = \frac{П * Н_i}{100} \quad (3.4),$$

де:

КС<sub>i</sub> - потреба і-го виду основного матеріалу на 1 виріб;

П - кількість сировини, що використовується на виробництво виробу у запланованій кількості;

Н<sub>i</sub> - норма витрат і-го виду основних матеріалів згідно технологічної карти.

Витрати на сировину і матеріали визначаються за їх первинною вартістю, яка складається з сум, що сплачуються згідно із договором постачальнику, за вирахуванням непрямих податків (податку на додану вартість, акцизу), сум ввізного мита, транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю матеріальних цінностей, оплату за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування матеріальних цінностей усіма видами транспорту до місця використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування матеріальних цінностей).

Транспортно-заготівельні витрати на сировину і матеріали в окрему статтю калькуляції не виділяються. При розрахунку калькуляції певного виду виробу (за умов відсутності даних підприємства) для навчальних цілей розмір транспортно-заготівельних витрат можна приймати в розмірі 5% від вартості сировини та матеріалів.

Розрахуємо витрати на виробництво 100 шт. випарників.

Норма витрат металу на 100 шт. випарників за формулою 3.5 буде становити:

- до технічного переоснащення:  $1000 * 100 / 140,1 = 713,78$  кг.

- після технічного переоснащення:  $1000 * 100 / 141,5 = 706,71$  кг.

Норма витрат іншої сировини, що потрібна по технологічній карті, розраховується по формулі 3.3. Витрати іншої сировини залежатиме від технології виробництва та кількості металу, що використовується на виробництво 100 шт. випарників і буде становити:

Нержавіючий метал (для кранів) до технічного переоснащення:  $713,78 * 1,5 / 100 = 10,71$  кг.

Нержавіючий метал (для кранів) після технічного переоснащення:  $706,71 * 1,5 / 100 = 10,6$  кг.

Фарба до технічного переоснащення:  $713,78 * 50 / 100 = 356,89$  л.

Фарба після технічного переоснащення:  $706,71 * 50 / 100 = 353,36$  л.

Гума (ущільнювач) до технічного переоснащення:  $713,78 * 1,3 / 100 = 9,28$  кг.

Гума (ущільнювач) після технічного переоснащення:  $706,71 * 1,3 / 100 = 9,19$  кг.

Пісок (для зачистки піскоструйним апаратом) до технічного переоснащення:  $713,78 * 2 / 100 = 14,28$ кг.

Пісок (для зачистки піскоструйним апаратом) після технічного переоснащення:  $706,71 * 2 / 100 = 14,13$ кг.

Розрахунок витрат по статті «Сировина та матеріали» для виробництва 100 шт. випарників до технічного переоснащення та після технічного переоснащення наведено в таблиці 3.10.

**Таблиця 3.10 Розрахунок зміни витрат по статті «Сировина та основні матеріали»**

Вид сировини та основних матеріалів	Ціна за одиницю, грн.	Норми витрат на 100 од. продукції	Норми витрат на 100 од. продукції		Сума, грн.		Зміна витрат по статті
			до технічного переоснащення	після технічного переоснащення	до технічного переоснащення	після технічного переоснащення	
Метал, кг	8,7	100	713,78	706,71	6209,89	6148,38	-61,51
Нержавіючий метал, кг	10,2	1,5	10,71	10,6	109,24	108,12	-1,12
Фарба, кг	3,1	1,3	9,28	9,19	28,77	28,50	-0,27
Гума (ущільнювач), кг	17,3	2	14,28	14,13	247,04	244,45	-2,59
Разом метал та основні матеріали	x	x	x	X	6594,94	6529,45	-65,49
Транспортно-заготівельні витрати	x	x	x	x	181,9	180,09	-1,81
Пісок, м. куб.	8	50	0,356	0,353	2,85	2,82	-0,03
Всього по статті	x	x	x	X	6779,69	6712,36	-67,33

[розроблено автором на основі джерела 27]

З отриманих розрахунків вартості сировини та матеріалів на 100 од. випарників до та після технічного переоснащення видно, що витрати по статті «Сировина та основні матеріали» зменшаться на 67,33 грн. на виробництво 100 од. випарників.

Зміни витрат по статті «Допоміжні і таропакувальні матеріали» немає.

Розрахуємо зміну по статті «Паливо й енергія на технологічні цілі».

Розрахуємо витрати електроенергії до та після технічного переоснащення на 100 од. випарників у таблиці 3.11.

Таким чином, за рахунок технічного переоснащення питомі витрати електроенергії на 100 од. випарників збільшаться на 0,53 кВт\*год. Враховуючи, що за даними заводу норма витрат на електроенергію на 100 од. випарників в до технічного переоснащення становила 112,8 кВт\*год., то після технічного переоснащення буде становити 113,33 кВт\*год.

**Таблиця 3.11 Розрахунок витрат електроенергії на 100 од. випарників**

Показник	До ТП	Після ТП	Абсолютне Відхилення
Річний обсяг виробництва, шт..	12031	12031	0
Добовий обсяг виробництва, шт..	40,94	40,94	0
Зміна номінальної потужності обладнання, кВт*год, в т.ч.	6,7	7,6	+0,9
Газозварювальна станція РРТ-У76	2,9	2,85	-0,05
Фарбувальна машина «Максима» JPO	3,8	3,5	-0,3
Конвейерна стрічка L11	-	1,25	+1,25
Зміна питомого споживання електроенергії, кВт*год/т	3,93	4,46	+0,53

[розроблено автором на основі джерел 10,18]

Розрахуємо зміну витрат по статті «Паливо та енергія та технологічні цілі». Потреба в електроенергії розраховується множенням норми витрат електроенергії на 100 од. випарників на кількість по кожному найменуванню продукції (таблиця 3.12).

**Таблиця 3.12 Розрахунок зміни витрат по статті «Паливо та енергія та технологічні цілі»**

Енерговитрати	Норма витрат на 100 од. випарників		Ціна за одиницю, грн.	Сума витрат на 100 од. випарників		Зміна витрат по статті, грн.
	до техн. впров.	після техн. впров.		до техн. впров.	після техн. впров.	
Електроенергія, Квт*год.	112,8	113,33	1,23	138,74	139,4	+0,66
Всього по статті	112,8	113,33	1,23	138,74	139,4	+0,66

[розроблено автором на основі джерел 11,20]

Отже, витрати на 100 од. випарників по статті «Паливо та електроенергія на технологічні цілі» збільшились на 0,66 грн.

Розрахуємо зміни по статті калькуляції «Зворотні відходи». Зворотні відходи у виробництві поділяються на такі, які переробляються в основному виробництві, та такі, що використовуються в господарстві та реалізуються. Вартість зворотних відходів визначається за ціною можливої реалізації.

Вартість цих відходів зменшує витрати на всі вироби пропорційно до маси сировини, використаної на їх виробіток. В результаті проведення технічного переоснащення кількість зворотних відходів зменшиться із 0,1 до 0,05% від кількості металу. Вартість зворотних відходів вираховується із суми матеріальних витрат. Розрахунок зміни вартості зворотних відходів наведено у таблиці 3.13.

**Таблиця 3.13 Розрахунок зміни вартості зворотних відходів**

Зворотні відходи	Норматив зворотних відходів, %		Ціна реалізації, грн./кг	Кількість, кг		Сума, грн.		Зміна витрат по статті, грн.
	до технічного переоснащення	після технічного переоснащення		до технічного переоснащення	після технічного переоснащення	до технічного переоснащення	після технічного переоснащення	
Металева стружка	0,1	0,05	1,4	0,71	0,35	0,99	0,49	-0,5

[розроблено автором на основі джерела 25]

Таким чином, витрати по статті «Зворотні відходи» зменшились на 0,5 грн./шт.

До статті калькуляції «Основна заробітна плата» відносяться витрати на виплату основної заробітної плати робітників, обчисленої згідно з прийнятими підприємством системами оплати праці, у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників, зайнятих виробництвом продукції. Зміни витрат по цій статті не відбудеться.

До статті калькуляції «Додаткова заробітна плата» відносяться виплати виробничому персоналу підприємства, що нараховані за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Зміни витрат по цій статті не відбудеться.

До статті «Відрахування до єдиного соціального фонду» включаються нарахування єдиного соціального внеску на заробітну плату робітників, зайнятих виробництвом продукції. Зміни витрат по цій статті не відбудеться.

До статті «Витрати на утримання та експлуатацію обладнання» відносяться витрати на утримання і експлуатацію виробничого обладнання, технічний нагляд, технічне обслуговування, витрати на ремонти, амортизаційні відрахування від вартості виробничого обладнання тощо.

Витрати на утримання та експлуатацію устаткування відносяться тільки на ту продукцію, яка виготовляється на цьому обладнанні. Розподіл витрат на утримання і експлуатацію устаткування за видами продукції відбувається за допомогою бази розподілення (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, ваги виробленої продукції у структурі виробництва), що прийнята підприємством.

Також варто врахувати ймовірні ризики при залучення приватних іноземних інвестицій (табл. 3.14).

**Таблиця 3.14 Ймовірність настання інвестиційних ризиків**

Ранг	Ризик	Ймовірність настання (від 1 до 10)	Вплив (від 0 до 1)	Інтегральна оцінка
1	Зниження попиту на продукцію	2	0,6	1,2
2	Зростання вартості сировини та матеріалів на виробництво нової продукції	5	0,3	1,5
3	Зростання витрат на експорт	4	0,1	0,4

[розроблено автором на основі джерел 16,17]

Як бачимо, найбільшим ризиком є зростання вартості сировини та матеріалів для виробництва нової продукції, адже воно викличе зростання вартості готової продукції, що може негативним чином позначитись на величині споживчого попиту, хоча він є стійким (проте ризики існують, і їх потрібно враховувати). Отже, можливі збитки можуть скласти (табл. 3.15).

Таблиця 3.15 **Оцінка можливих збитків від настання інвестиційних ризиків**

Ранг	Ризик	Ймовірність настання, %	Збитки, тис. грн.	Інтегральна оцінка, тис. грн.
1	Зниження попиту на продукцію	20	172,3	34,5
2	Зростання вартості сировини та матеріалів на виробництво нової продукції	50	430,7	215,4
3	Зростання витрат на експорт	40	204,8	81,9

[розроблено автором на основі джерел 3,8]

Отже, ймовірність таких втрат варто передбачити в інвестиційному проекті, аби не втратити прибутки та забезпечити інвестору умови поверненості коштів та отримання інвестиційного доходу.

### Висновки до розділу 3

За результатами проведеного дослідження зроблено наступні висновки:

1. Однією з умов стабільної діяльності та ефективного розвитку ТОВ «Тест» є якість його технічного озброєння і модернізація виробничої бази. Оскільки розрахунки, наведені у попередньому розділі, свідчать про збиткову діяльність підприємства, воно потребує інвестицій для модернізації наявного обладнання, що дозволить йому зменшити витрати виробництва, втрати сировини у виробничому процесі, оптимізувати ціни на продукцію та підвищити її якість, що дасть змогу підприємству збільшити обсяг реалізації виробленої продукції як на внутрішньому, так і зарубіжних ринках збуту.

2. Індекс доходності має значення 2,08. Це означає, що технічне

переоснащення на підприємстві є ефективним. Індекс рентабельності має значення 0,66. Отже, це означає, що з 1 грн. капітальних вкладень ми отримуємо 66 коп. прибутку. Оскільки термін окупності склав 1,6 роки, додатковий прибуток від реалізації продукції 647,72 тис. грн., нове обладнання дає змогу набути нових конкурентних переваг: використання більш сучасної техніки, покращення якості продукції, використання зекономлених коштів на рекламу та інновації.

## ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження було поставлено і вирішено важливе теоретико-практичне завдання – обґрунтовано особливості розширення діяльності підприємства на основі залучення іноземних інвестицій в умовах євроінтеграції України. Було розкрито сутність іноземного інвестування та досліджено його вплив на діяльність підприємства та зазначено, що інвестиція означає вкладення капіталу з метою його збільшення в майбутньому.

Розглянуто особливості залучення іноземних інвестицій в контексті розширення діяльності підприємства, а саме - прямі приватні інвестиції займають більшу частину в обсязі всіх іноземних інвестицій, крім цього, вони мають величезний вплив на об'єкти вкладення.

Проведено оцінювання фінансово-економічного стану підприємства та його зовнішньоекономічної діяльності та зазначено, що ТОВ «Тест» - підприємство, що здійснює виробництво та продаж машин та устаткування для добувної промисловості і виробництва

Здійснено аналіз стану залучення іноземних інвестицій на підприємстві та зроблено висновок, що у 2017 р. через відсутність наявних вільних фінансових ресурсів, зумовлену збитковою діяльністю підприємства, керівництво ТОВ «Тест» прийняло рішення про необхідність залучення іноземних інвестицій, адже наявне обладнання для виробництва продукції потребувало оновлення та модернізації.

Здійснено розробку перспективних напрямів вдосконалення інвестиційної політики підприємства в контексті розширення його діяльності, а саме - однією з умов стабільної діяльності та ефективного розвитку ТОВ «Тест» є якість його технічного озброєння і модернізація виробничої бази.

Здійснено формування програми залучення іноземних інвестицій для розширення підприємства та її економічне обґрунтування.

Наведено оцінку ефективності розширення діяльності підприємства за рахунок залучення іноземних інвестицій та зроблено висновок, що чистий грошовий потік у 2020 році 691,3 тис. грн. Чистий приведений дохід складає 861,30 тис. грн. Отже, виходячи з проведеного аналізу, залучення іноземних інвестицій в умовах євроінтеграції однозначно позитивно вплине на розвиток вітчизняних підприємств.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Giroud A. Heterogeneous FDI in transition economies – a novel approach to assess the developmental impact of backward linkages / A. Giroud, B. Jindra, P. Marek // *World Development*. – 2017. – Vol. 7. – № 10. – P. 2206–2220.
2. Аникина И.Д. Анализ финансово-инвестиционных стратегий российских компаний черной металлургии / И.Д. Аникина // *Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол.* - 2011. - № 2 (19). – С. 137.
3. Аркин В.И. Инвестирование в условиях неопределенности и задачи оптимальной остановки / В.И. Аркин, А.Д. Слостников, С.В. Аркина // *Обозрение прикладной и промышленной математики*. – 2004. – Т. 11, выпуск 1. – С. 3-33.
4. Бирка М.І. Розвиток системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства: дис.. канд. екон. наук: спец. 08.00.04. - Л., 2016. - 271 с.
5. Боди Зви. Принципы инвестиций. Пер. з англ. 4-е изд. / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус. – М.: Вильямс, 2008. – 984 с.
6. Бойко О. С. Теоретико-методичні підходи до оцінки потенціалу модернізації як основи стратегії модернізації підприємства [Електронний ресурс] / О. С. Бойко, Л. М. Гейко // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. - 2014. - № 3(3). - С. 195-199. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_econ\\_2014\\_3\(3\)](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_econ_2014_3(3)) 43
7. Браславська О. В. Оцінка виробничого потенціалу підприємств хімічної промисловості з позиції інноваційних можливостей [Електронний ресурс] / О. В. Браславська // *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. - 2016. - Т. 21, Вип. 9. - С. 45-49 . - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu\\_econ\\_2016\\_21\\_9\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_9_11)
8. Валінкевич Н.В. Організаційно-економічна модернізація підприємств харчової промисловості [Текст] : автореф. дис д-ра екон. наук : 08.00.04 / Валінкевич Наталія Василівна ; Нац. ун-т харч. технологій. - Київ, 2015. - 42 с.

9. Васюренко В. А. Оцінка економічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / В. А. Васюренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2016. - Вип. 17(1). - С. 51-54. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2016\\_17\(1\)\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_17(1)_14)
10. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі – К., 2008. – 419 с.
11. Дорошук Г. А. Формування та оцінка потенціалу стратегічних змін на підприємстві [Електронний ресурс] / Г. А. Дорошук, Г. О. Граціотова // Бізнес Інформ. - 2018. - № 8. - С. 191-197.
12. Драган О. І. Оцінка інтелектуального потенціалу при формуванні конкурентних переваг підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Драган, Ю. М. Гринюк // Наукові праці Національного університету харчових технологій. - 2018. - Т. 24, № 3. - С. 79-87. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht\\_2018\\_24\\_3\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2018_24_3_11)
13. Дробот Н. Інвестиційна стратегія підприємства: засади і особливості її формування в сучасних умовах / Н. Дробот // Регіональна економіка. — 2014. — №1. — С. 63-69.
14. Зайкіна Т.А. Формування інвестиційної стратегії ТНК / Т.А. Зайкіна // Економічний часопис. – 2016. - № 11. – С. 33-39.
15. Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова. — К.: КНЕУ, 2001. — 251 с.
16. Квинт В.Л. Стратегирование в современном мире / В.Л. Квинт. – Санкт-Петербург: ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2014. – 90 с.
17. Коваленко С. О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення / С. О. Коваленко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2012. — № 38. — С. 366–368.
18. Коритько Т. Ю. Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Т. Ю. Коритько, О. М. Крук // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. - 2015. - № 2. - С. 93-96. -

Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddma\\_2015\\_2\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddma_2015_2_18)

19. Краснокутська Ю. М. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / Ю. М. Краснокутська // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2014. -

№ 1. - С. 32-40. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu\\_eco\\_2014\\_1\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2014_1_6)

20. Кузьминчук Н. В. Оцінка рівня та реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування [Електронний ресурс] / Н. В. Кузьминчук, О. Ю. Терованесова // Бізнес Інформ. - 2016. - №12.- С. 154-159. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2016\\_12\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_12_26)

21. Мартиненко В. П. Оцінка виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / В. П. Мартиненко, В. В. Усатюк // Підприємництво та інновації. - 2015. - Вип. 1. - С. 48-54. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov\\_2015\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2015_1_9)

22. Матросов О.Д. Оцінка та розвиток інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / О. Д. Матросов, В. І. Омельченко // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія : Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. - 2016. - № 13. - С. 79-80. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpiakc\\_2016\\_13\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpiakc_2016_13_26)

23. Модель Міллера - Орра [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://studme.com.ua/1420101910143/finansy/model\\_millera\\_orra.htm](https://studme.com.ua/1420101910143/finansy/model_millera_orra.htm).

24. Навроцький Н. О. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н. О. Навроцький // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2017. - № 1(2). - С. 97-101. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2017\\_1\(2\) 22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_1(2) 22)

25. Пепа Т. Потенціал модернізації як базис ефективного соціально- економічного розвитку країни в контурі відтворювальних процесів [Електронний ресурс] / Т. Пепа, Л. Чернюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2017. - Вип. 44(1). - С. 42-49. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu\\_2017\\_44\(1\) 7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2017_44(1) 7)

26. Савоніна Н. С. Модернізація організування виробничої діяльності приладобудівних підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук :08.00.04 / Савоніна Надія Степанівна ; Приват. ВНЗ "Львів. ун-т бізнесу та права". - Львів, 2017. - 20 с.

27. Штанько Л.О. Процес планування ефективної інвестиційної стратегії підприємства / Л.О. Штанько // Проблеми системного підходу в економіці: Зб. наук. праць. – Київ, 2009 р. – С. 65-67.

28. Яценко А. В. Формування інвестиційної політики зі стратегічних позицій розвитку України / А. В. Яценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 12-17.













## ДОДАДКИ

Додаток А

## БАЛАНС СТАНОМ НА 31.12.2014 Р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	3175	3175
- первісна вартість	011	3300	3300
- накопичена амортизація	012	( 125 )	( 125 )
Незавершене будівництво	020	262	435
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	79433	80593
- первісна вартість	031	174711	180928
- знос	032	( 95278 )	( 100335 )
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	( 0 )	( 0 )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0
- інші фінансові інвестиції	045	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	871	683
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0
Знос інвестиційної нерухомості	057	( 0 )	( 0 )
Відстрочені податкові активи	060	0	0
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>080</b>		
<b>II. Оборотні активи</b>			
Виробничі запаси	100	13261	12686
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	15447	12504

Готова продукція	130	448	404
Товари	140	0	0
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	42253	33446
- первісна вартість	161	42253	33446
- резерв сумнівних боргів	162	( 0 )	( 0 )
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	170	0	0
- за виданими авансами	180	770	3315
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	123	174
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	328	59
- у т.ч. в касі	231	0	0
- в іноземній валюті	240	0	0
Інші оборотні активи	250	176	386
<b>Усього за розділом II</b>	<b>260</b>		
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>270</b>	11	7
<b>IV. Необоротні активи та групи вибуття</b>	<b>275</b>	0	0
<b>Баланс</b>	<b>280</b>	<b>156558</b>	<b>147867</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	71426	71426
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	31260	30287
Резервний капітал	340	1589	1600
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	8917	10366
Неоплачений капітал	360	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	370	( 0 )	( 0 )
Накопичена курсова різниця	375	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	113192	113679
<b>Частка меншості</b>	<b>385</b>	0	0

<b>II. Забезпечення наступних виплат та платежів</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400	4411	3874
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
З рядка 420 графа 4 Сума благодійної допомоги (421)	421	0	
<b>Усього за розділом II</b>	<b>430</b>	4411	3874
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	1218	1657
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>480</b>	1218	1657
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	4992	3786
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	20275	15251
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	0	1710
- з бюджетом	550	6225	2258
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	1974	1693
- з оплати праці	580	4017	3355
- з учасниками	590	0	0
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	254	604
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>620</b>	37737	28657
<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>	<b>630</b>	0	0
<b>Баланс</b>	<b>640</b>	<b>156558</b>	<b>147867</b>

## Додаток Б

**БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)  
НА 31.12.2015 Р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	3175	3175	0
первісна вартість	1001	3300	3300	0
накопичена амортизація	1002	125	125	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	435	501	0
Основні засоби:	1010	80593	89509	0
первісна вартість	1011	180928	194428	0
Знос	1012	100335	104919	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
Знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	683	521	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>84886</b>	<b>93706</b>	<b>0</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	25594	17195	0
Виробничі запаси	1101	12686	12790	0
Незавершене виробництво	1102	12504	4186	0

Готова продукція	1103	404	219	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	33446	54115	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3315	4068	0
з бюджетом	1135	0	1	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	174	135	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	59	20	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	59	20	0
Витрати майбутніх періодів	1170	7	8	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	386	217	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>62981</b>	<b>75759</b>	<b>0</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>147867</b>	<b>169465</b>	<b>0</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні Стандарти
-------	-----------	-----------------------------	----------------------------	--

				фінансової звітності
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	71426	71426	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	20845	31179	0
Додатковий капітал	1410	9442	9815	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	1600	1653	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10233	12103	0
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>113546</b>	<b>126176</b>	<b>0</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1657	1645	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>1657</b>	<b>1645</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	3786	1741	0

Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	15251	22265	0
за розрахунками з бюджетом	1620	2391	4682	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	536	731	0
за розрахунками зі страхування	1625	1693	2463	0
за розрахунками з оплати праці	1630	3355	4863	0
за одержаними авансами	1635	1710	970	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	3874	3802	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	604	858	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>32664</b>	<b>41644</b>	<b>0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>147867</b>	<b>169465</b>	<b>0</b>

## Додаток В

**БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)  
НА 31.12.2016 Р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	3175	3175	0
первісна вартість	1001	3300	3175	0
накопичена амортизація	1002	125	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	501	323	0
Основні засоби:	1010	89509	84551	0
первісна вартість	1011	194428	195540	0
знос	1012	104919	110989	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	521	395	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>93706</b>	<b>88444</b>	<b>0</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	17195	33682	0
Виробничі запаси	1101	12790	15282	0

Незавершене виробництво	1102	4186	18011	0
Готова продукція	1103	219	389	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	47474	82027	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	4068	3195	0
з бюджетом	1135	1	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	135	372	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	20	211	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	20	211	0
Витрати майбутніх періодів	1170	8	14	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	217	116	0
Усього за розділом II	1195	69118	119617	0
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>162824</b>	<b>208061</b>	<b>0</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти
-------	-----------	-----------------------------	----------------------------	--

				фінансової звітності
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	71426	71426	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	31179	27921	0
Додатковий капітал	1410	9815	10597	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	1653	1857	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5546	11338	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>119619</b>	<b>123139</b>	<b>0</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1645	3158	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	4349	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>1645</b>	<b>7507</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	1741	4848	0

Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	22265	60356	0
за розрахунками з бюджетом	1620	4598	2847	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	731	1280	0
за розрахунками зі страхування	1625	2463	2760	0
за розрахунками з оплати праці	1630	4863	5888	0
за одержаними авансами	1635	970	10	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	3802	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	858	706	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>41560</b>	<b>77415</b>	<b>0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>162824</b>	<b>208061</b>	<b>0</b>

## Додаток Г

**БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)  
НА 31.12.2017 Р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	3175	3175	0
первісна вартість	1001	3175	3175	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	323	556	0
Основні засоби:	1010	84551	80129	0
первісна вартість	1011	195540	198966	0
знос	1012	110989	118837	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	395	284	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>88444</b>	<b>84144</b>	<b>0</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	33682	63392	0
Виробничі запаси	1101	15282	35340	0

Незавершене виробництво	1102	18011	26411	0
Готова продукція	1103	389	1641	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	82027	67848	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3195	3233	0
з бюджетом	1135	0	3362	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	3362	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	372	117	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	211	4782	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	211	4782	0
Витрати майбутніх періодів	1170	14	9	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	116	5346	0
Усього за розділом II	1195	119617	148089	0
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>208061</b>	<b>232233</b>	<b>0</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні Стандарти
-------	-----------	------------------------------	-----------------------------	--

				фінансової звітності
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	71426	71426	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	27921	25680	0
Додатковий капітал	1410	10597	10597	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	1857	1857	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11338	5992	0
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>123139</b>	<b>115552</b>	<b>0</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	3158	2165	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	4349	3186	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>7507</b>	<b>5351</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	4848	0	0

Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	60356	75779	0
за розрахунками з бюджетом	1620	2847	4255	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1280	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	2760	1875	0
за розрахунками з оплати праці	1630	5888	3483	0
за одержаними авансами	1635	10	25202	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	706	736	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>77415</b>	<b>111330</b>	<b>0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>208061</b>	<b>232233</b>	<b>0</b>

## Додаток Д

**БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)  
НА 31.12.2018 Р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	3175	3219	0
первісна вартість	1001	3175	3219	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	556	544	0
Основні засоби:	1010	80129	76394	0
первісна вартість	1011	198966	202939	0
знос	1012	118837	126545	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	284	217	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>84144</b>	<b>80374</b>	<b>0</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	63392	131613	0
Виробничі запаси	1101	35340	40437	0

Незавершене виробництво	1102	26411	61934	0
Готова продукція	1103	1641	29242	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	67848	48251	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3233	5880	0
з бюджетом	1135	3362	3362	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	3362	3362	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	117	2801	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	4782	15666	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	4782	15666	0
Витрати майбутніх періодів	1170	9	9	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	5346	26728	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>148089</b>	<b>234310</b>	<b>0</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>232233</b>	<b>314684</b>	<b>0</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти
-------	-----------	-----------------------------	----------------------------	--

				фінансової звітності
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	71426	71426	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	25713	23831	0
Додатковий капітал	1410	10564	10516	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	1857	1857	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4920	-15747	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>114480</b>	<b>91883</b>	<b>0</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	3413	2885	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>3413</b>	<b>2885</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0

Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	75603	109236	0
за розрахунками з бюджетом	1620	4255	12711	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	1875	2560	0
за розрахунками з оплати праці	1630	3483	6805	0
за одержаними авансами	1635	25202	83366	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	3186	3933	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	736	1305	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>114340</b>	<b>219916</b>	<b>0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>232233</b>	<b>314684</b>	<b>0</b>

## Додаток I

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)  
на 31.12.2017 р.**

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	309999	196471
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2013	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2014	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2015	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 297939 )	( 177212 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	12060	19259
Валовий: збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	9202	5248
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	( 0 )	( 0 )
Адміністративні витрати	2130	( 27400 )	( 19137 )
Витрати на збут	2150	( 1968 )	( 2360 )
Інші операційні витрати	2180	( 16205 )	( 10415 )

Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	( 24311 )	( 7405 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	225	33
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 0 )	( 102 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 0 )	( 0 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	( 24086 )	( 7474 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	528	993
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат: прибуток</b>	<b>2350</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Чистий фінансовий результат: збиток</b>	<b>2355</b>	<b>( 23558 )</b>	<b>( 6481 )</b>

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1009	-2208
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	-33
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1009	-2241
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1009	-2241
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та	2465	-22549	-8722

2460)			
-------	--	--	--

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	301113	139589
Витрати на оплату праці	2505	62347	43619
Відрахування на соціальні заходи	2510	13716	16824
Амортизація	2515	6370	6628
Інші операційні витрати	2520	20905	10038
Разом	2550	404451	216698

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0