

Міністерство освіти і науки України

Сумський державний університет

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

Тема: Методи оцінки та аналізу інвестиційної діяльності
електроенергетичного підприємства

Спеціальність 051 «Економіка»,

освітня програма 8.051.00.11 «Економіка та бізнес-інновації»

Завідувач кафедри: _____ / Карінцева О.І.

Керівник роботи: _____ / Євдокимов А.В.

Виконавець: _____ / Кочергін С.С.

П.І.Б.

Група: _____ Е.м-01

шифр

Міністерство освіти і науки України

Сумський державний університет

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Завідувач кафедри економіки,
підприємництва**

та бізнес-адміністрування

_____ **О.І. Карінцева**

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи магістра

Студента групи Е.м-01/1, 2 курсу Сумського Державного Університету

(найменування інституту)

Спеціальності 051 «Економіка»

Освітня програма 8.051.00.11 «Економіка та бізнес-інновації»

_____ **Кочергіна Станіслава Сергійовича**

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема індивідуальної роботи: Метод оцінки та аналізу інвестиційної діяльності електроенергетичного підприємства

Затверджую наказом по СумДУ № _____ від «__» _____ 20__ р.

Термін здачі студентом закінченої роботи: «__» _____ 20__ р.

Вихідні дані до роботи: Статистична звітність підприємств, періодичні видання.

Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробленню) Теоретичні відомості інвестиційної діяльності. Аналіз показників ефективності інвестиційної діяльності. Оцінка методів підвищення економічної ефективності інвестиційної діяльності підприємства тов «4room».

Перелік ілюстрацій

До захисту представлено п'ять плакатів по темі дослідження

Дата видачі завдання: « ____ » _____ 20__ р.

Керівник кваліфікаційної роботи магістра _____

(вч. звання, П.І.Б.)

Завдання прийняв(ла) до виконання: « __ » _____ 20__ р. _____

підпис студента

Примітки:

1. Це завдання підшивається до пояснювальної записки кваліфікаційної роботи магістра.
2. Крім завдання, студент має отримати від керівника календарний графік роботи над кваліфікаційною роботою магістра на період проектування із зазначенням строків виконання окремих етапів.

АНОТАЦІЯ

Магістерська робота складається з 52 сторінок тексту, 3 розділів, 29 формул, 7 таблиць, 4 рисунків та списку з 52 використаних джерел.

Актуальність теми дослідження. Інвестиційна діяльність підприємства це цілеспрямований процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та забезпечення їх реалізації. Це свідчить нам про те, що тема питання є актуальним для розвитку сучасних економічних відносин.

Метою магістерського дослідження є розроблення концепції механізму управління прибутком торговельного підприємства в умовах ринкових відносин і комплексу моделей його реалізації, спрямованих на максимізацію прибутку підприємства у поточному та перспективному періодах при заданому рівні фінансового ризику.

Завдання роботи: Завданням роботи було визначити суть поняття інвестиційної діяльності, її основних характеристик, розглянути складові, які впливають на інвестиційну діяльність підприємства, описати зміст інвестиційної діяльності підприємства, створити аналіз та провести оцінку основних показників електроенергетичного підприємства ТОВ «4Room», проаналізувати та розрахувати напрями підвищення оцінки інвестиційної діяльності на електроенергетичного підприємства ТОВ «4Room».

Об'єктом дослідження є оцінка ефективності показників та методів інвестиційної діяльності електроенергетичного підприємства ТОВ «4Room», створення напрямів розвитку підприємства та надання порад для збільшення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Наукова новизна дослідження: розроблено концепцію і моделі механізму управління прибутком торговельного підприємства, що на відміну від існуючих враховують кризові умови господарювання та ризику ведення воєнних дій.

Практична значущість дослідження полягає у формуванні рекомендацій щодо впровадження механізму ефективного управління прибутком електроенергетичного підприємства ТОВ «4Room».

У першому розділі розглянуто концептуальні основи формування механізму управління прибутком торговельного підприємства в ринкових умовах, визначені особливості управління прибутком підприємств за кризових умов господарювання та ризиків ведення воєнних дій, проаналізовані інструменти управління цим процесом, запропонована концепція механізму управління прибутком торговельних підприємств.

У другому розділі досліджено теоретико-методичні основи формування механізму управління прибутком підприємства, досліджено моделі, що вирішують завдання управління прибутком підприємства в умовах кризи та ризиків ведення воєнних дій, визначають особливості формування і розподілу фінансових ресурсів, управління матеріальними ресурсами й контролю за фінансовим результатом, розглянуто механізм факторного аналізу прибутку електроенергетичного підприємства ТОВ «4Room».

У третьому розділі виконано практичну реалізацію концепції контролю фінансових результатів підприємства як механізму управління прибутком ТОВ «4Room»,

проаналізовано прибуток цього підприємства і запропоновано механізм ефективного управління прибутком з економічним обґрунтуванням ефективності рекомендацій.

Ключові слова: прибуток, рентабельність, собівартість, чистий прибуток, балансовий прибуток, маржинальний прибуток, виробничий леверидж, інвестиційна діяльність, оцінка методів діяльності, аналіз, електроенергетика.

ANNOTATION

The master's thesis consists of 52 pages of text, 3 chapters, 29 formulas, 7 tables, 4 figures and a list of 52 used sources.

Relevance of the research topic. Investment activity of the enterprise is a purposeful process of formation of necessary investment resources, balanced according to the chosen parameters of the investment program (investment portfolio) on the basis of a choice of effective objects (tools) of investment and maintenance of their realization. This shows us that the topic of the issue is relevant for the development of modern economic relations.

The purpose of the master's research is to develop a concept of profit management mechanism of a commercial enterprise in market conditions and a set of models for its implementation aimed at maximizing the company's profit in the current and future periods at a given level of financial risk.

Tasks: The task was to determine the essence of the concept of investment activity, its main characteristics, to consider the components that affect the investment activity of the enterprise, to describe the content of investment activity of the enterprise, to analyze and evaluate the main indicators of 4Room. increase the assessment of investment activity at the electric power company LLC "4Room".

The object of the study is to assess the effectiveness of indicators and methods of investment activities of the electric power company LLC "4Room", creating directions for enterprise development and providing advice to increase the efficiency of investment activities of the company.

Scientific novelty of the research: the concept and models of the mechanism of profit management of a commercial enterprise have been developed, which, in contrast to the existing ones, take into account crisis management conditions and risks of hostilities.

The practical significance of the study lies in the formation of recommendations for the implementation of the mechanism of effective profit management of the electric power company LLC "4Room".

The first section considers the conceptual basis for the formation of a mechanism for managing the profits of a commercial enterprise in market conditions, identifies features of managing the profits of enterprises in crisis conditions and risks of hostilities, analyzes tools for managing this process, offers a concept of a mechanism for managing profits.

The second section examines the theoretical and methodological foundations of the profit management mechanism of the enterprise, models that solve the problem of enterprise profit management in crisis and the risks of hostilities, determine the features of the formation and distribution of financial resources, material resources management and financial performance control. the mechanism of factor analysis of the profit of the electric power enterprise of L] 4Room.

In the third section the practical implementation of the concept of control of financial results of the enterprise as a mechanism of profit management of 4Room LLC is performed, the profit of this enterprise is analyzed and the mechanism of effective profit management with economic justification of recommendations is proposed.

Key words: TRADE ENTERPRISE, PROFIT, PROFITABILITY, PRIME COSTS, NET PROFIT, MARGINAL PROFIT, GROSS PROFIT, PRODUCTION LEVERAGE.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ВІДОМОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	10
1.1 Поняття інвестиційної діяльності підприємства її економічна сутність та зміст, електроенергетичні компанії їх сутність та види.....	10
1.2 Поняття ризику інвестиційної діяльності	14
1.3 Принципи та формування інвестиційного портфелю	15
2 АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	20
2.1 Структура підприємства.....	21
2.2 Формування інвестиційного портфелю підприємства	21
2.3 Аналіз фінансово-економічного стану електроенергетичного підприємства ТОВ «4ROOM»	26
3 ОЦІНКА МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «4ROOM»	31
3.1. Оцінка стратегій збільшення економічної ефективності інвестиційної діяльності електроенергетичного підприємства ТОВ «4ROOM»	31
3.2 Опис стратегій щодо внесення пропозицій для підвищення економічної ефективності інвестиційної діяльності електроенергетичної компанії ТОВ «4ROOM» ...	34
3.3 Створення заходів направлених на збільшення економічної ефективності інвестиційної діяльності електроенергетичного підприємства ТОВ «4ROOM»	38
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	48

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Інвестиційна діяльність підприємства це цілеспрямований процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та забезпечення їх реалізації. Це свідчить нам про те, що тема питання є актуальним для розвитку сучасних економічних відносин.

Зв'язок роботи з науково-дослідними темами. Проведене дослідження ґрунтується на науково-дослідних засадах затверджених кафедрою економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування. Автором була проведена робота із аналізу підприємства, була оцінена потужність підприємства та надані на основі оцінок поради, щодо імплементації вказаних порад.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є аналіз інвестиційної діяльності підприємства, оцінка методів отримання прибутків та оцінку ринку збуту. Головним завданням було створення порад щодо підвищення продуктивності інвестиційної діяльності підприємства.

В ході дослідження було поставлено і вирішено такі **завдання**:

- 1) визначено суть поняття інвестиційної діяльності, її основних характеристик;
- 2) розглянуті складові, які впливають на інвестиційну діяльність підприємства;
- 3) був описаний зміст інвестиційної діяльності підприємства;
- 4) був створений аналіз та була проведена оцінка основних показників електроенергетичного підприємства ТОВ «4Room»;
- 5) проаналізовані та розраховані напрями підвищення оцінки інвестиційної діяльності на ТОВ «4Room»;

Об'єкт дослідження – оцінка ефективності показників та методів інвестиційної діяльності електроенергетичного підприємства «4Room», створення напрямів розвитку підприємства та надання порад для збільшення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Предмет дослідження – предметом дослідження виступають наукові засади із

оцінки та аналізу інвестиційної діяльності підприємства.

Методи дослідження. Головними методами дослідження інвестиційної діяльності електроенергетичного підприємства ТОВ «4Room» використовувалися такі методи: абстрагування (виявлення дефініцій поняття стартап проєкту); узагальнення (узагальнена оцінка джерел фінансування стартапів); аналізу (сучасного стану фінансування стартап проєктів в Україні та основних тенденцій розвитку стартапів у зарубіжних країнах) тощо. Для узагальнення і візуалізації отриманих даних в роботі використовувалися прикладні програми Microsoft Office.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ВІДОМОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Поняття інвестиційної діяльності підприємства її економічна сутність та зміст, електроенергетичні компанії їх сутність та види.

В сучасних умовах промислових революцій «Індастрі 3,0», «Індастрі 4,0» [63,64,65,67,68,71,72,73] усе більшого значення для розвитку країни та для успішної фінансово-господарської діяльності підприємств набувають інвестиції й інвестиційна діяльність. Саме вони є найважливішим інструментом щодо забезпечення успішного функціонування підприємства та його інноваційного розвитку[55,60,61,69,70].

Інвестиції –це витрати, які здійснюються у поточний період для одержання певного результату на майбутнє.

Інвестиційна діяльність відрізняється від господарської та фінансової діяльності, тим що інвестор здобуває активи та обирає лише ті, що у майбутньому принесуть йому доходи.

Поняття «інвестиції» розглядаються, з точки зору, майнового підходу та витратного підходу.

Майновий підхід – це коли під інвестиціями розуміють перетворення матеріального чи нематеріального капіталу у майнову спроможну вартість. Це процес використання капіталу.

Витратне визначення поняття інвестицій дає можливість дослідження внутрішньої природи самого процесу інвестування, вза'ємозв'язку між інвестиціями та основними економічними категоріями (виробництвом, розрахунками, доходами, витратами).

Інвестиційний процес має такі основні фази: визначення об'єкту інвестування; фінансування капіталовкладень; контроль над їх виконанням.

Підприємство займається інвестиціями з метою збереження або збільшення прибутку[53,54,56,57,58,59,62,66].

Інвестиції є основою для: прискорення НТП та покращення якості продукції; систематичного відновлення основних виробничих фондів підприємства;

структурної перебудови суспільного виробництва та збалансованого розвитку галузей народного господарства; створення необхідної сировинної бази промисловості; вирішення проблем безробіття.

Тобто, інвестиційні вливання потрібні для розвитку та оздоровлення економіки країни, для вирішення соціальних проблем та для зростання життєвого рівня людей.

Інвестиційний клімат – це економічні, політичні, фінансові умови, які впливають на приплив зовнішніх та внутрішніх інвестицій до економіки країни [1].

Чинники, які мають вплив на інвестиційний клімат поділяються на декілька груп [11]:

- інституціональні (відповідають за політичну стабільність (зовнішню або внутрішню), також відповідають за національне законодавство);
- економічні (відповідають за загальну економіку);
- соціально-психологічні (відповідають за загальний соціальний рівень розвитку суспільства).

Негативно впливають на інвестиційні процеси:

- невирішені проблеми у кредитно-грошовій сфері;
- малий платоспроможний попит населення;
- високе податкове навантаження;
- недостача коштів у оборотних активах підприємств;
- необхідність погашення зовнішнього боргу;
- відтік капіталу за кордон;
- недосконалість законодавчої бази.

З метою систематизації аналізу і планування інвестиції можуть бути згруповані за певними класифікаційними ознаками.

Реальні та фінансові інвестиції.

Реальні – це сукупність вкладень в реальні економічні активи: матеріальні ресурси і нематеріальні активи.

Фінансові інвестиції включають вкладення коштів в різні фінансові активи (цінні папери, банківські депозити та інше).

Прямі та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції – вкладення до статутного капіталу підприємства з метою контролю і управління об'єктом інвестування. Прямі інвестиції направлені на збільшення сфери впливу, забезпечення майбутніх фінансових інтересів, а не лише на одержання прибутку.

Портфельні інвестиції – це кошти, вкладені у економічні активи з метою одержання прибутку та диверсифікації ризиків.

Форми інвестиційної діяльності класифікуються за термінами, формами власності на інвестиційні ресурси, регіонам, галузям, ризикам і другими ознаками.

По строках вкладень інвестиції поділяються на короткострокові, середньострокові, довгострокові.

Короткострокові інвестиції – вклади коштів на період не більше одного календарного року. Середньострокові інвестиції – вкладення коштів від одного до трьох років. Довгострокові інвестиції – на строк більше трьох років.

За формами власності інвестиції поділяють на іноземні, спільні, державні, приватні, позикові.

За галузевою ознакою інвестиції розрізняють за різними галузями економіки: промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспорт і зв'язок, торгівля, громадське харчування.

За ризиками інвестиції є: агресивні, помірні, консервативні.

У економічній літературі є інші класифікації інвестицій. Так, інвестиції, що здійснюються в формі капітальних вкладень, розподіляються за наступними видами [11]:

- оборонні інвестиції, вони спрямовані на зниження ризиків по придбанню сировини, комплектуючих, на утримання рівня цін, на захист відконкурентів;

- наступальні інвестиції – пошук нових розробок та технологій; соціальні інвестиції – покращення умов праці працівників; обов’язкові інвестиції – виконання державних вимог до екологічних стандартів, безпеки продукції;

- Представницькі інвестиції – підтримка престижу підприємства. В залежності від спрямованості дій інвестиції є: початкові, екстенсивні, реінвестиції, бруто-інвестиції.

Також, окремо розподіляють венчурні інвестиції та ануїтет.

- Венчурні інвестиції – це вкладення, які пов’язані з ризиком.

- Ануїтет – інвестиції, які приносять прибуток через певні проміжки часу.

Реальні інвестиції розподіляються на три основні групи: обов’язкові інвестиції – це інвестиції при яких підприємство могло б і далі продовжувати свою діяльність; інвестиції в розширення виробництва – збільшення можливостей випуску товарів для раніше сформованих ринків в рамках вже існуючих; інвестиції в створення нових виробництв – в результаті них створюються нові підприємства.

Електроенергетичні компанії – це компанії, що пов’язані із процесом видобування електроенергії, її реалізацією та продажем комплектуючих товарів. Електроенергія поділяється на: видобувну та відновну. До видобувної електроенергії відносять усі природні копалини(такі як нафта, газ, вугілля) та до відновних належать: сонячна, геотермальна, прибійна, гідроенергетика, тощо.

1.2 Поняття ризику інвестиційної діяльності

Ризик – це те на, що іде підприємець заради збільшення свого прибутку, але на сьогодні немає однозначного розуміння сутності ризику. При цьому просліджується тісний зв'язок ризику, невизначеності та ймовірності.

Ризики є чисті та спекулятивні. Головною ознакою «чистого» ризику є можливість збитку фінансових вкладень, а у «спекулятивному» ризик втрати коштів - відсутній.

Спекулятивні ризики – це фінансові ризики. До таких ризиків можна віднести кредитний, відсотковий, валютний ризик.

Кредитний ризик – можливість не заборгованих коштів кредитором.

Відсоткові ризики – це небезпека втрат комерційними банками, кредитними установами, інвестиційними фондами, селенговими компаніями у результаті перевищення процентних ставок, виплачуваних ними по притягнутих засобах, над ставками по наданих кредитах.

Валютний ризик – можливість втрати коштів через зміну курсу валюти.

Ризик упущеної вигоди – ризик настання прямого фінансового збитку в результаті нездійснення якогось заходу або припинення господарської діяльності.

Фінансовий ризик має фінансові наслідки – це у широкому розумінні. Тоді до фінансових ризиків входять і комерційні ризики

Інфляційний ризик – ризик, коли при зростанні інфляції доходи знецінюються.

Інфляція – процес знецінення грошей та зростання ціни [13].

Дефляція – зворотній процес до інфляції, він породжує підвищення купівельної спроможності грошей та падіння ціни.

Дефляційний ризик – зниження доходів та погіршення економічних умов підприємництва.

Ризики ліквідності – це втрати під час реалізації цінних паперів або товарів через зміну оцінки їх якості та споживчої вартості.

Інвестиційні ризики супроводжуються вкладенням капіталу.

Ризик втраченої вигоди – ризик непрямого фінансового збитку абонеотримання доходу у результаті нездійснення заходу.

Процентні ризики – це небезпека втрат комерційними банками у результаті перевищення процентних ставок, над ставками за наданими кредитами та втрати які можуть понести інвестори при зміні дивідендів за акціями, процентних ставок за облігаціями та інше.

Так, процеси прийняття управлінських рішень при виконанні інвестиційних проектів виконуються в умовах невизначеності та ризику, наявність їх продиктовується наступними чинниками [23]:

- відсутня точна та повна інформація про продукт проекту, про середовище в якому цей проект буде виконуватись, відсутність точної оцінки усіх параметрів проекту;
- неможливістю з прогнозувати або передбачити усі чинники, які можуть впливати на проект;
- присутністю суб'єктивних чинників, які зв'язані з можливою відмінністю інтересів учасників проекту або дій організацій, котрі причетні до виконання проекту.

1.3 Принципи та формування інвестиційного портфелю

Інвестиційний портфель підприємства – це сформована відповідно до інвестиційних цілей інвестора сукупність об'єктів інвестування, які розглядаються як цілісний об'єкт управління [25]. Створення оптимальних умов інвестування – це головне завдання портфельного інвестування.

Забезпечення реалізації інвестиційної стратегії є основною метою інвестиційної діяльності на підприємстві. Коли інвестиційна стратегія підприємства направлена на розширення діяльності, тоді основні інвестиції направляються на інвестиційні проекти, які зв'язані з виробництвом, а планові вкладення у інші об'єкти, носять по відношенню до них підлеглий характер, що побачимо на обсягах та термінах розташування.

Інвестор хоче отримати прибуток, працюючи у рамках допустимого для нього ризику. Прибуток він може одержати не тільки в вигляді поточних виплат, а й у вигляді приросту вартості активів.

Так, при формуванні будь-якого інвестиційного портфелю інвестор має на меті: досягнення певного рівню прибутковості; приросту капіталу; мінімізацію інвестиційних ризиків; ліквідність інвестованих коштів [25].

Досягнення певного рівню прибутковості, йдеться про одержання регулярного прибутку (виплати відсотків по депозитах, планові доходи від експлуатації нерухомості, обладнання чи дивіденди та відсотки з акцій, облігацій) у поточному періоді.

Приріст капіталу виконується при інвестуванні коштів у об'єкти, які характеризуються збільшенням їхньої вартості у часі. Приріст вартості забезпечує інвестору одержання прибутку. Це будуть довгострокові інвестиції.

Безпека інвестицій або мінімізація інвестиційних ризиків це невразливість інвестицій до потрясінь на ринку інвестиційного капіталу та стабільність отримання прибутку. Мінімізація ризиків не завжди може повністю може прибрати негативні наслідки, тільки сприяє досягненню їх допустимого рівня за забезпечення інвестором необхідної доходності, яка залежить від інвестора, від ставлення його до ризиків.

Можливість швидкого та беззбиткового звернення інвестицій у готівку, при можливості їх швидкої реалізації все це передбачає ліквідність інвестованих коштів.

Ні одна з інвестиційних цінностей не має загальних властивостей, що дає альтернативність цих цілей формування інвестиційного портфеля. Безпека досягається на шкоду високій доходності та зростанню вкладень. Інвестиційні об'єкти, що передбачають приріст вкладень є найменш ліквідними. При формуванні свого портфелю інвестор повинен встановлювати пріоритети певної мети.

Інвестиційні портфелі класифікують за видами. Вид портфелю визначається обсягом інвестиційної діяльності та її спрямованістю. Виробничі підприємства, для них, основним типом портфелю є портфель реальних інвестиційних проектів, для інституціональних інвесторів – портфель фінансових інструментів.

При формуванні та реалізації портфеля реальних інвестиційних проектів підприємства мають високі темпи розвитку, при цьому створюються нові робочі місця, формується певний імідж, та забезпечується деяка державна підтримка інвестиційної діяльності.

Портфель цінних паперів має деяку сукупність цінних паперів. Характеризується більш високою ліквідністю та легкою керованістю. Але він має високий рівень ризику, нижчий рівень прибутковості, має низьку інфляційну захищеність, обмеженість вибору фінансових інструментів.

Інвестиційний портфель підприємства – це портфель інвестиційних проектів, портфель цінних паперів та портфель фінансових інвестицій.

Класифікація інвестиційних портфелів за пріоритетними цілями інвестування пов'язана з реалізацією інвестиційної стратегії підприємства та з позицією її керівництва в управлінні інвестиціями [16].

В таблиці 1.1. перерахуємо основні типи фондових портфелів. Таблиця 1.1. – Основні типи фондових портфелів

Критерії класифікації портфеля	Тип портфеля	Можливий склад портфеля
Характер формування інвестиційного доходу	Портфеля доходу – максимізує інвестиційний прибуток у поточному періоді	Акції та облігації, які мають високий рівень дивідендних та процентних виплат
	Портфель росту – максимізує приріст капіталу у довгостроковий період	Акції, курсова вартість яких характеризується високими темпами зростання
Допустимий рівень ризику	Агресивний портфель – максимізує дохід незалежно від рівня ризику	Акції молодих, швидкозростаючих компаній
	Помірний портфель – загальний рівень ризику близький до середньо ринкового	Велика частка акцій зрілих компаній, як правило, що котуються на біржі
	Консервативний портфель- рівень ризику мінімальний	Акції надійних компаній – «блакитні фішки», корпоративні облігації, які мають високий рейтинг, державні облігації

Продовження таблиці 1.1

Рівень ліквідності	Високоліквідний портфель – цінні папери, які входять до складу даного портфеля, можна швидко та без втрат вкладеного капіталу реалізувати на ринку	Короткострокові облігації, акції, які користуються високим попитом на ринку, за якими регулярно відбуваються угоди
	Середньо ліквідний портфель – не всі цінні папери, які входять до його складу, мають високій рівень ліквідності	Поряд з високоліквідними інструментами входять середньострокові облігації, акції, що не користуються високим попитом на фондовому ринку і з нерегулярною частотою трансакцій
	Низько ліквідний портфель – виникають проблеми швидкої реалізації без втрат основної частини цінних паперів	Облігації з високим періодом погашення, акції, які користуються низьким попитом
Тривалість інвестиційного періоду	Короткостроковий портфель – інвестиційний період не перевищує одного року	Короткострокові облігації, векселі, високоліквідні акції
	Довгостроковий портфель – інвестиційний період більше року	Середньо та довгострокові облігації та акції

Продовження таблиці 1.1

Кінець таблиці 1.1

Рівень оподаткування інвестиційного доходу	Оподаткований портфель	Фінансові інструменти, які обкладаються податком на загальних підставах
	Портфель, який має пільгове оподаткування	Державні та муніципальні облігації, які мають пільги з оподаткування доходу

З врахуванням цілей портфельного інвестування, які перераховані в таблиці 1.1. визначається програма дій з формування і реалізації інвестиційного портфеля:

- дослідження стратегічних напрямів інвестиційної діяльності підприємства на перспективу;
- розроблення стратегії формування інвестиційних ресурсів для виконання інвестиційної стратегії;
- експертиза, пошук, оцінка інвестиційної привабливості реальних проектів та вибір більш ефективних;
- проведення оцінки інвестиційних якостей деяких фінансових інструментів;
- оцінка за критеріями та формування інвестиційного портфеля;
- управління та планування інвестиційними проектами та програмами;
- аналіз та контроль за реалізацією окремих проектів;
- правка інвестиційного портфеля шляхом підбору інших проектів, у які реінвестується [20].

2 АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Структура підприємства.

В Україні офіс - знаходяться лише в м. Суми.

Сумський офіс був відкритий в січні 2015 року.

Від початку передбачалося, що компанія буде займатися лише дистрибуцією електроенергії у місто, але з часом було прийняте рішення про розширення діяльності у вигляді продажу сонячних та рекупераційних електростанцій та встановлення їх на сторону клієнтів під ключ, отже обсяг та різноманітність продукції вирости. Починаючи із штату у 2 співробітники, компанія з часом прийняла ще 4 співробітників. Зараз компанія має головного директора, продавців, бухгалтерів та монтажників.

До обов'язків головного директора належать:

- створення і розширення клієнтської бази в конкретному регіоні
- проведення переговорів, укладання договорів, організація презентацій та заходів.
- контроль документообігу
- контроль співробітників підприємства, заборгованості, платежів.

Ведення звітності.

Обов'язки продавців:

- забезпечення якісного обслуговування клієнтів.
- надання їм порад.
- проведення транзакцій, роботі з касовим апаратом.

Обов'язки бухгалтера:

- ведення фінансової звітності підприємства.
- нарахування заробітної плати працівникам.

2.2 Формування інвестиційного портфеля підприємства

Інвестиційна діяльність підприємства – це цілеспрямований процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, які збалансовані за обраними

параметрами інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та підтримки їх реалізації.

Основною метою інвестиційної діяльності компанії, а також основною метою інвестиційного портфеля є забезпечення реалізації інвестиційної стратегії. Таким чином, якщо інвестиційна стратегія компанії спрямована на розширення діяльності (збільшення виробництва та реалізації продукції чи послуг, що пропонуються), то основні інвестиції здійснюються в інвестиційні проекти або активи, пов'язані з продуктом, а також наявні (заплановані) інвестиції [25]. Наприклад, інші предмети, які впливають на їх розміщення (цінні папери або баланси в банках). Основні дані щодо ТОВ «4Room» наведені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Основна інформація про електроенергетичну компанію ТОВ «4ROOM»

Повне найменування юридичної особи	
Код ЄДРПОУ	24918458
Дата реєстрації	23.01.1915
Уповноважені особи	Кочергін О.С.- керівник, засновник – частка -85%
Розмір Статутного капіталу	100000 грн

Для кращого розуміння економічного стану та динаміки розвитку підприємства проведемо загальний аналіз звітності за досліджуваний період: 2017 – 2020 роки.

На рис. 2.1 відображено динаміку та структуру складових активу балансу

ТОВ «4ROOM» протягом 2017 – 2020 років. Примітно, що протягом звітного періоду 100% основних фондів були фіксованою вартістю і норма амортизації зросла з 24% у 2017 році до 52% у 2020 році. Як видно з графіка, загальна вартість фінансового плану має зрости. Його частка активів у балансі з 83,8% до 91,5%. Більш детально склад оборотних активів показано на схемах. 2.3 Найбільша частка оборотних активів припадає на товари та послуги, ціна товарів має чітку тенденцію зростання, ціна товарів і продажів зростає, що свідчить про відсутність перевиробництва. Комерційні рахунки, сплачені за останні два роки, також були значними.

Рис. 2.1 – Динаміка та структура складових активу балансу ТОВ

«4ROOM» протягом 2017 – 2020 років



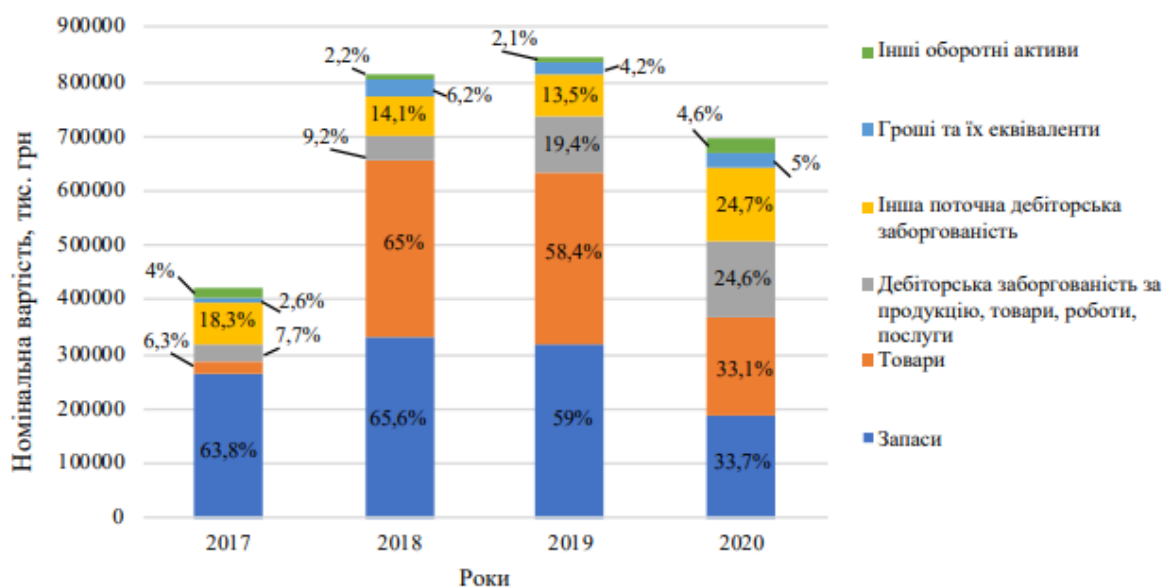


Рис. 2.2 – Динаміка та структура складових оборотних активів ТОВ «4ROOM» протягом 2017 – 2020 років

Структура заборгованості балансу також змінилася протягом розрахункового періоду: власний капітал компанії значно зріс і здебільшого розраховується за рахунок нерозподіленого прибутку. Зростання нерозподіленого прибутку підприємства за вказаний період показано на графіку 2.4. Це збільшення призводить до зменшення поточних зобов'язань підприємства, а отже, і до зменшення його частки. Також слід зазначити, що на даний момент підприємство не має довгострокових кредитів, 2,1% – це довгострокові зобов'язання та більшість «інших довгострокових зобов'язань».

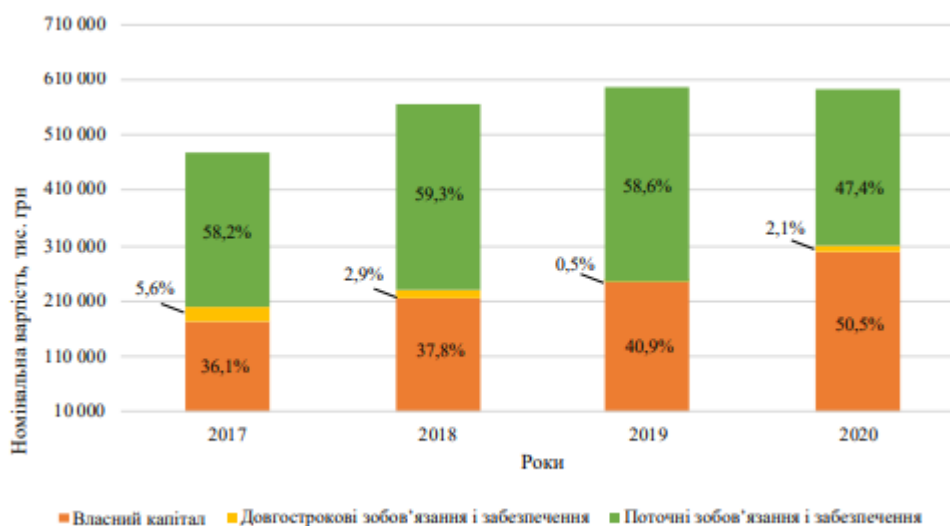


Рис. 2.3 – Динаміка та структура складових пасиву балансу ТОВ «4ROOM» протягом 2017 – 2020 років

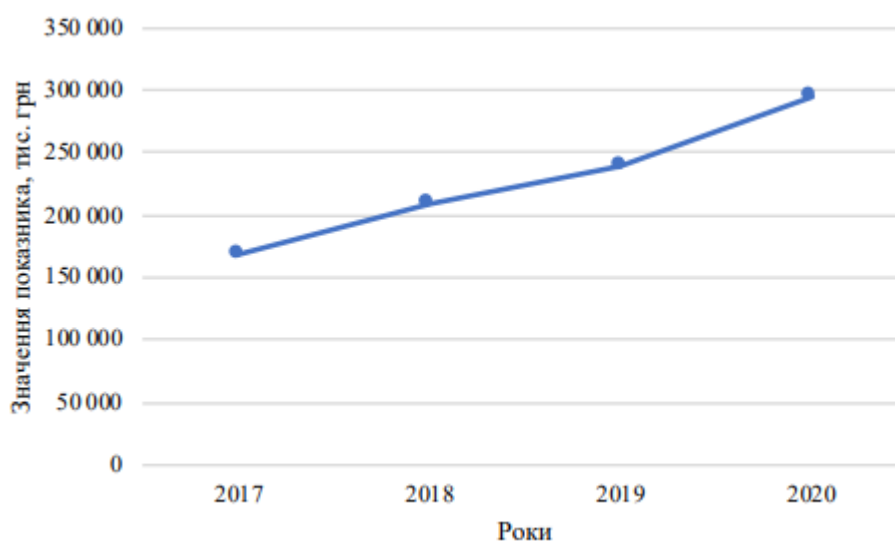


Рис. 2.4 – Динаміка нерозподіленого прибутку ТОВ «4ROOM» протягом 2017 – 2020 років

У даному розділі, на мал. 2.5 детально описана структура короткострокової заборгованості, яка є невід'ємною частиною балансу компанії. На діаграмі видно наступні організаційні зміни. На початку дослідження відносно високу частку становила торговельна кредиторська заборгованість за товари, будівництво та послуги (60,1% у 2017 році, 70,3% у 2019 році) і знизилася до 34,9%. Інші поточні зобов'язання Структурна вага становить 55,5%[26]. Слід зазначити, що компанія не приймає короткострокові кредити від банків, оскільки їх процентні ставки сильно коливаються, вони дуже короткострокові.

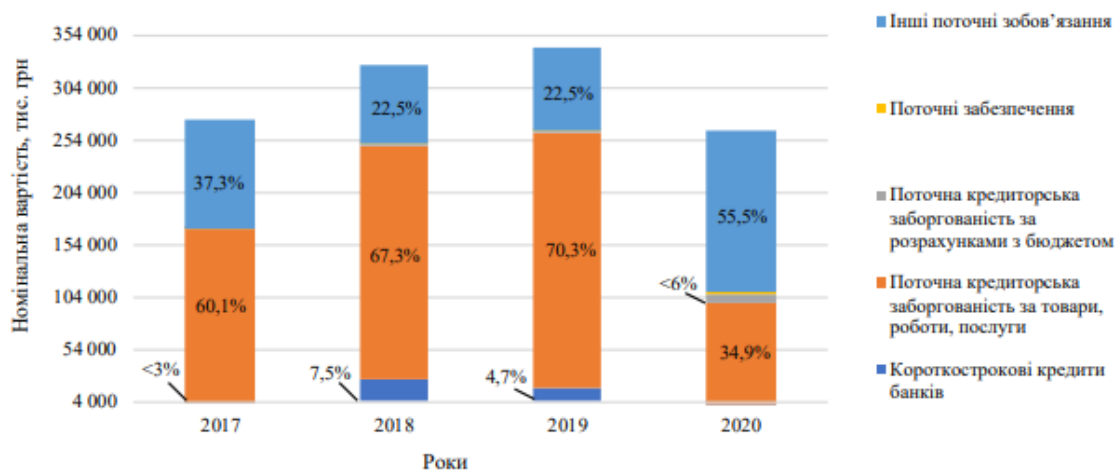


Рис. 2.6 – Структура складових поточних зобов'язань ТОВ «4ROOM» протягом 2017 – 2020 років та їх динаміка.

Іншими словами, детальний аналіз доводить, що ТОВ «4ROOM» працює з впевненістю у зростанні продуктивності та прибутку від обслуговування: ефективність фінансових результатів компанії ще не показали жодних ознак ускладнень або негативного зростання під час її первинного всебічного огляду.

2.3 Аналіз фінансово-економічного стану електроенергетичного підприємства ТОВ «4ROOM»

Фінансово-економічний аналіз компанії проводиться з метою, проведення опису поточного стану компанії, визначення основних показників підрозділу, та визначення економічної цілісності показників в кожному аспекті функціонування компанії.

Результати аналізу доступні фінансовому відділу компанії, її засновникам, постачальникам, клієнтам, банкам, інвесторам та іншим, це все відіграє важливу роль у прийнятті фінансових рішень. Основні показники фінансово-економічного стану можна згрупувати за об'єктами оцінки у наступні напрями оцінки:

- аналіз платоспроможності;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз ділової активності;
- аналіз прибутковості.

Коефіцієнт платоспроможності відображає зобов'язання компанії та коефіцієнт ліквідності з різними рівнями ліквідності, щоб підприємство могло погасити свій борг протягом обмеженого періоду часу. Динаміку індексу рішення електроенергетичної компанії ТОВ «4Room» за 2017-2020 роки наочно показано на рисунку 2.6.

Поточне значення коефіцієнта поточної ліквідності знаходиться в межах 1,5 - 2,0, тобто робимо висновок, що поточний рівень ліквідності є достатнім для операційної компанії. Швидка ліквідність має бути в діапазоні 0,7 - 1,5. Данні цього індексу будуть спостерігатися лише у 2020 році. Коефіцієнт загальної ліквідності зазвичай становить 0,2. Компанія ще не забезпечена достатньою кількістю фінансових активів.

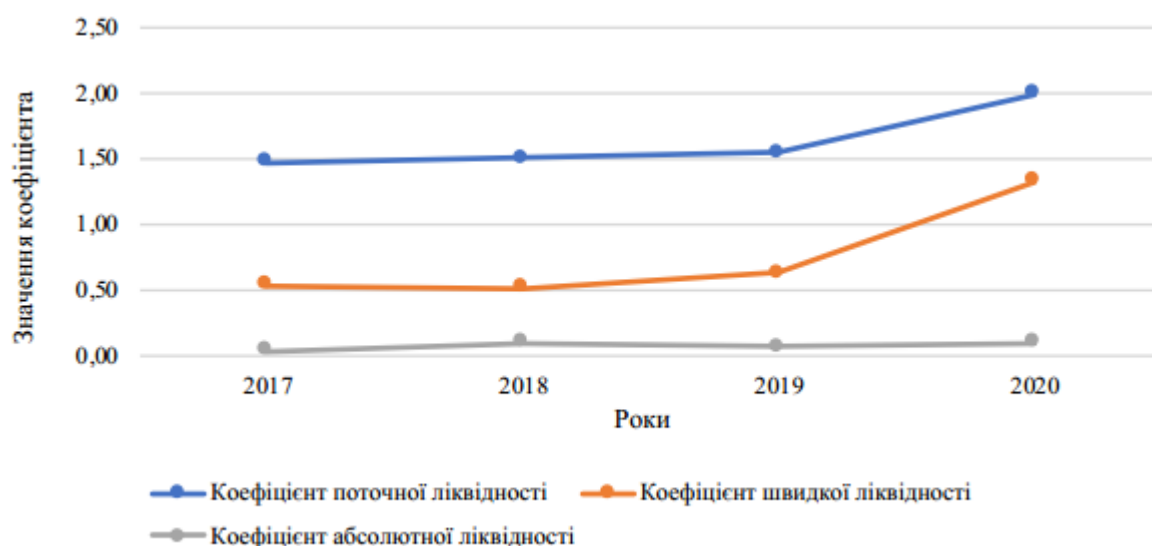


Рис. 2.6 - Показники платоспроможності ТОВ «4ROOM» у 2017-2020 роках

Фінансова стійкість компанії, в основному, класифікується співвідношенням власних коштів підприємства до боргових, отже показує, що підприємство в цілому спирається на зовнішні ресурси фінансування. Розраховані показники фінансової стійкості за 2017-2020 роки наведені на рисунку 2.7.

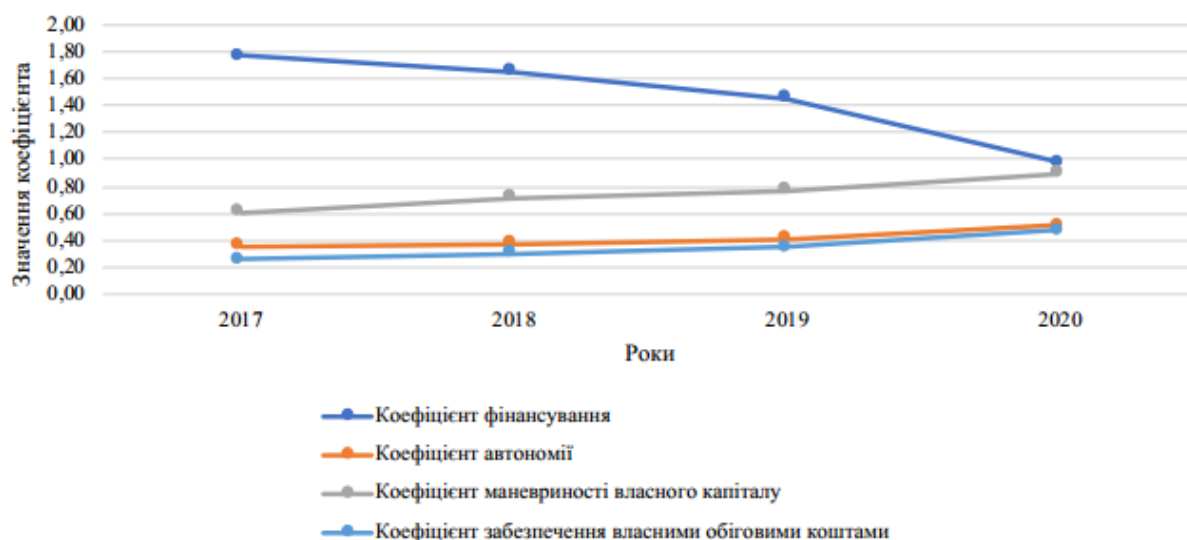


Рис. 2.7 - Показники стійкості електроенергетичної компанії «4ROOM» у 2017-2020 роках.

Коефіцієнт незалежності(автономії) розраховується як відношення капіталу до вартості майна, за даними різних авторів, значення має бути в межах від 0,4 до 0,6. На рисунку 2.7 показаний план дослідження. Він відомий своїми низькими процентними ставками на відміну від акцій.

Прийнятий коефіцієнт складає від 0,4 до 0,6 в компанії ТОВ «4ROOM». Індекс демонстрував потенціал зростання з 0,6 до 0,9, що свідчить про зростання волатильності операцій компанії. Коефіцієнт капіталу визначає операційний дохід підрозділу для забезпечення фінансової стабільності, тобто коефіцієнт, що застосовується до оборотних активів. На рисунку 2.7 видно, що проект ТОВ «4ROOM» демонструє стійку тенденцію зростання, тобто до 2020 року капітал буде мати майже половину фінансових ресурсів.

Діяльність підприємства визначається коефіцієнтом виручки, та терміном обороту виручки. Перший показує конкретний тип структури в певний час (рік).

Другий – це зв’язок між тривалістю часу та швидкістю змін бізнес-бренд не є частиною його культури. Щоб відобразити ідею обраного типу - бренд є брендом, оскільки його цінність у бізнесі сприймається як ознака погашення.

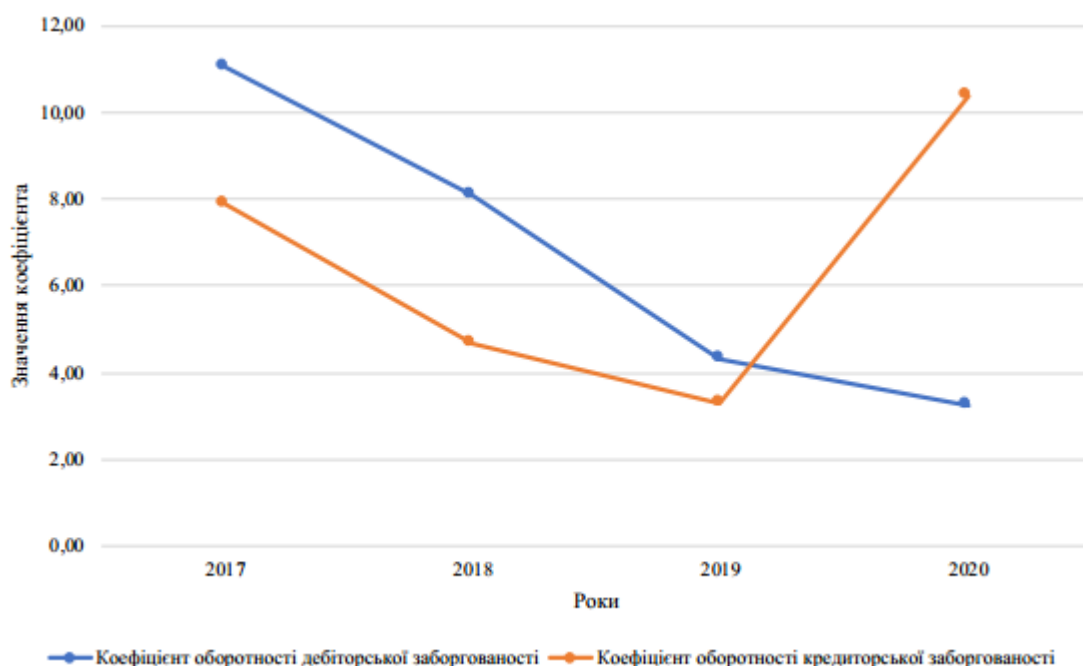


Рис. 2.8 – коефіцієнтом виручки, та терміном обороту виручки ТОВ «4ROOM» у 2017-2020 роках

Рисунок 2.8 може підтвердити, що продажі платежів дебіторської заборгованості за даними знизилися до 2019 року, що свідчить про зниження розрахунків із замовниками та постачальниками, за цей час ТОВ «4ROOM» розраховується за зобов’язаннями набагато швидше: замість сплати отриманих податків. Однак у 2020 році ситуація змінилася: платіжний оборот зріс утричі, що говорить про покращення платіжної дисципліни з кредиторами, безсумнівно, позитивна тенденція.

Аналіз прибутковості компанії виконується на відносній основі, показники діяльності (прибуток, чистий прибуток), основні показники окремих статей балансу. Тобто ці цифри відображають, скільки гривень було зароблено, вкладаючи кошти в ті чи інші активи. Головні показники доходності, наведені на рисунку 2.9.

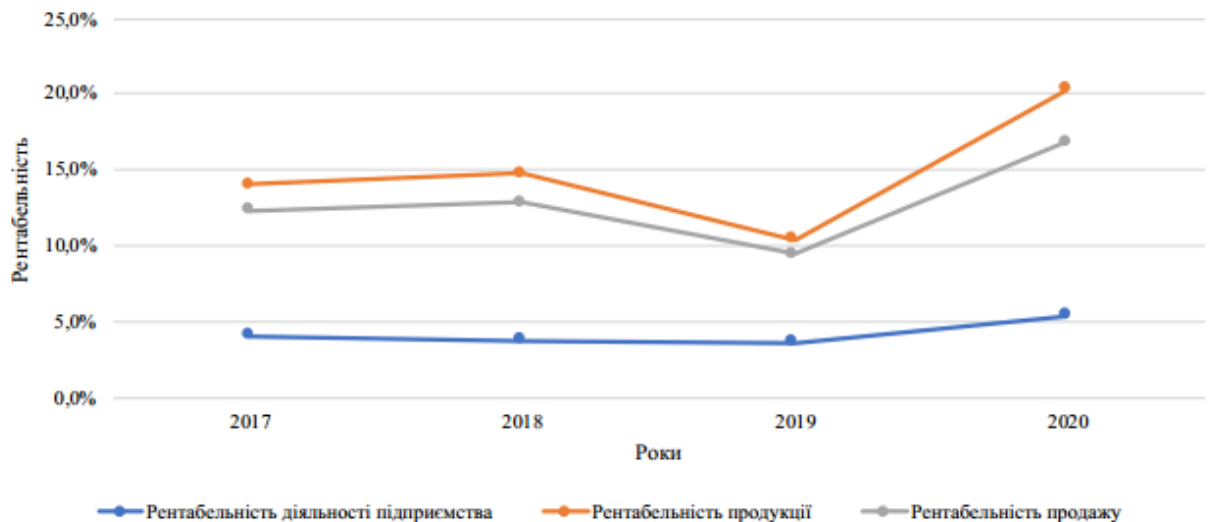


Рис. 2.9 – Головні показники дохідності ТОВ «4ROOM» у 2017- 2020 роках
З 2017 по 2019 рік виручка компанії впала більше, ніж продажі, що призвело до зниження прибутку, тому рентабельність показала відносно низьку динаміку. Але в 2020 році ситуація змінилася і прибутковість почала зростати.

Для більш детального аналізу на діаграмі показано показники рентабельності, які відображають загальний операційний вплив та пояснюють чисту гривневу частку прибутку в продажах, собівартість реалізації та виручку від реалізації. У 2020 році вартість гривні «створила» 0,2 гривні прибутку, гривневий дохід приніс 0,17 гривні прибутку, а чистий прибуток гривні – 0,05 гривні чистого прибутку.

Таким чином, шляхом загального аналізу фінансового стану ТОВ «4ROOM» з 2017 по 2020 роки встановлено, що активи компанії є достатньо ліквідними, а динаміка фінансового стану відображає упущений приріст власного капіталу. Середня школа. До 2020 року зменшити гнучкість для покращення платіжної дисципліни кредиторів і позичальників, тим самим підвищивши прибутковість. З усього вище сказаного робимо зальний висновок про задовільний фінансово-економічний стан електроенергетичного підприємства ТОВ «4ROOM» без гострих загроз діяльності підприємства.

3 ОЦІНКА МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «4ROOM»

3.1. Оцінка стратегій збільшення економічної ефективності інвестиційної діяльності електроенергетичного підприємства ТОВ «4ROOM»

Ми описали потенційну роль інвестицій в організації, що розвиваються. Тому за допомогою правильного методу підвищення ефективності інвестицій конкретної компанії зростання продуктивності має бути пріоритетом для керівництва компанії.

Результати аналізу базуються на аналізі загальної методології з урахуванням основних питань підвищення ефективності інвестиційної діяльності в попередній частині цього дослідження та ефективної інвестиційної діяльності, організованої сучасними країнами. Дослідницька діяльність ТОВ «4ROOM» може бути пов'язана з дослідницькою компанією:

1. Удосконалити існуючі стратегії корпоративного розвитку або запровадити нові інвестиційні плани.
2. Організувати виконання заходів контролю ризиків.
3. Підвищити ефективність існуючих інвестиційних планів.

У першій частині ми обговорили детальну теоретичну базу першого аспекту — удосконалення існуючого або впровадження нової інвестиційної стратегії для реалізації існуючого інвестиційного плану — і дійшли висновку, що це дуже ефективно. Інвестиції означають вихід на нові ринки або розширення сфери діяльності та інтеграцію з новими постачальниками. Тому ми пропонуємо ТОВ «4ROOM» наступні способи сформулювати існуючу або нову стратегію корпоративного розвитку для реалізації нових інвестиційних планів:

1.1 У рамках регіонального плану розширення компанія створює сервісний

центр у Полтавській області для виходу на нові регіональні ринки.

Оскільки проект сервісного центру в Сумській області характеризується позитивними ключовими показниками, поточний план співпраці ТОВ «ЕКО-ТЕЧЬ» з компанією вважається здійсненим, ефективним та життєздатним. Попутно ми бачили такий самий план співпраці при будівництві сервісного центру.

1.2 Розширити сферу злиття та найменування з новими постачальниками шляхом встановлення договірних відносин з українськими виробниками керамічної плитки та сантехніки.

Через особливий характер агентських відносин з іноземними постачальниками цей захід також забезпечує компаніям диверсифікацію ризиків. Окрім розширення асортименту за рахунок додавання побутової техніки, компанія також розширила асортимент своєї цінової політики, щоб залучити ширшу клієнтську базу.

Високий рівень волатильності інвестиційної діяльності внутрішніх факторів впливу на ТОВ «4ROOM». Ми вирішили [35] виявити багато внутрішніх факторів, які впливають на її діяльність, тому рекомендуємо впроваджувати їх у всіх регіонах:

1) Створити новий керівний підрозділ в управлінні ризиками бізнес-підприємства.

Оскільки організація наразі не має відділів у своїй організаційній структурі, вона повинна відповідати за моніторинг поточної ринкової кон'юнктури та виявлення змін у політичній, соціальній та економічній сферах, які впливають на «інвестиційні результати» діяльності компанії. Діяльністю підрозділу буде перевірка та оцінка можливих ризиків, та створення заходів для подолання негативних наслідків впливу ризиків.

2) Регулярно проводити додатковий моніторинг ризик-менеджменту в організації та компанії ТОВ «4Room».

Наша пропозиція – замінити наявні обов'язки та функції відділу маркетингу додатковим системним контролем ризиків через щомісячні звіти по кожній ділянці поточного відділу, або, якщо такого відділу немає, створити відповідний напрямок.

Третім шляхом підвищення ефективності інвестиційної діяльності ТОВ «4Room» буде зміна вартості проекту, будівництво сервісного центру в Харківській області та вжиття заходів щодо підвищення ефективності поточного інвестиційного плану компанії. Тому наші рекомендації такі:

- Одним із ключових моментів витрат є зниження вартості інвестиційних рішень за рахунок зниження вартості послуг сторонніх розробників. Ми вважаємо, що зниження вартості сторонніх послуг на 20% може дозволити Харківському сервісному центру генерувати більш чистий грошовий потік, таким чином реалізуючи більш ефективний інвестиційний план. Однак переривання обслуговування відноситься до стороннього типу, а саме: служби безпеки, інтернет і мобільні з'єднання, юридичні: аудиторські консультації тощо. Зберігати адміністративні аспекти центру.
- Запроваджено бонусну систему для працівників, цільовий дохід яких становить 5% від щомісячної зарплати. Оскільки результати відносного регресійного аналізу показують, що існує тісний зв'язок між розміром заробітної плати та грошовим потоком нового сервісного центру, ми рекомендуємо запровадити додаткову систему стимулювання праці для підвищення продуктивності як ключового показника роботи. Підвищення ефективності показників ефективності інвестиційних проектів ТОВ «4ROOM» буде описуватись у наступному параграфі цієї статті, де буде ретельно описано, як вибрати найбільш ефективний спосіб підвищення ефективності інвестицій.

3.2 Опис стратегій щодо внесення пропозицій для підвищення економічної ефективності інвестиційної діяльності електроенергетичної компанії ТОВ «4ROOM»

Точний аналіз роботи ТОВ «4ROOM» та її міцної позицій на ринку, що швидко розвивається, з одного боку, дозволяє визначити наявність усіх ресурсів, необхідних для здійснення інвестиційної діяльності, та забезпечити високу ефективність з року в рік з іншого боку.

Загалом, виходячи з аналізу основних аспектів інвестиційної діяльності, наведених у розділі 2.2 цього дослідження, ми вважаємо, що постачальники електро вітряків є найбільш доцільними. Проте, як альтернативу попередньому абзацу цієї статті, ми також пропонуємо розширити сферу діяльності компанії за рахунок нової агентської угоди з українськими виробниками сонячних панелей. Оскільки компанія вже тривалий час співпрацює з обмеженою кількістю постачальників, можна припустити, що дистриб'юторська угода має певні обмеження при підписанні нових контрактів з конкуруючими постачальниками. Через обмежену інформацію ми вирішили надати компанії пораду із регіональної експансії, оскільки це менш ризиковано та з більшою ймовірністю буде використовуватися на практиці.

Тому, враховуючи високі фінансово-економічні показники ТОВ «4ROOM», що є показником високого рівня інвестиційного плану будівництва сервісного центру в Харківській області, ми пропонуємо підвищити ефективність інвестування та функціонування компанії. Це продовження інвестицій.

Ми вважаємо, що рішення не призупиняти є раціональним, оскільки нова об'ємна структура виправдовує своє призначення, оскільки тенденція збільшення прибутку компанії за рахунок надання додаткового доходу для проектів у Харківській області може стати джерелом інвестицій.

Чотири округи. Полтавська область є частиною регіонального плану розширення компанії на найближчі 10 років.

Оскільки проект Харківського регіонального сервісного центру буде завершено за 5 років, тобто у 2025 році, то розумний старт ми побачимо на початку наступного проекту у 2025 році.

Відповідно до чинної політики управління будівельної компанії ТОВ «Марценюк». Спільний розрахунок вартості та створення нового сервісного центру дійсно спрощує будівництво нових будівель і забезпечує метод: високої ефективності проекту, отже буде доцільно дотримуватись порад, що ми надаємо.

Новий метод реалізації проекту в новій сфері тобто співпраця з ТОВ «БудСтрій» пропонує створити сервісний центр у співпраці з Полтавською областю. Вартість оренди проекту в Харківській області відображається у вартості обслуговування сервісного центру.

Як відомо з пункту 2.2 цього документа, нині основними регіонами компанії є Чернігівська, Сумська, Черкаська та Одеська області. Сьогодні, з 2021 року планується створення комплексного центру обслуговування клієнтів, він матиме представництва в Чернігові, Одесі та Харкові. Виходячи з цієї інформації, ми дійшли висновку, що враховуючи, що регіонами з найбільшою часткою закупівель сонячних панелей є Вінниця, Полтава, Київ, Харків та Дніпро, розширення мережі компанії є першочерговим завданням. Полтавська область забезпечить зручне розташування сервісного центру з точки зору логістики. Для обґрунтування усього визначеного вище нами було досліджено частку Полтавської області у реалізації плитки та сантехніки. Результати аналізу даних органів статистики наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Полтавська область забезпечує купівельну спроможність сонячних панелей та вітряків у 2017-2020 роках.

Регіон	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
Сонячних панелей, шт					
Україна загалом	127 111	129 272	128 697	130 529	132 706
Полтавська область	9 904	9 963	9 672	9 868	10 409
Частка області	7,8%	7,7%	7,5%	7,6%	7,8%
Електро вітряків, штук					
Україна загалом	36 470	36 607	34 594	34 653	34 977
Полтавська область	2 672	2 621	2 480	2 473	2 469
Частка області	7,3%	7,2%	7,2%	7,1%	7,1%

За отриманими даними можна показати план реалізації організації в умовах Полтавської області. Дані наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2- Стратегія реалізації сонячних панелей та вітряків у продукції Полтавської області на 2025-2030 роки

План реалізації		2025	2026	2027	2028	2029	2030
Сонячні ПАНЕЛІ	Місткість ринку, шт	700	750	770	800	830	850
	Частка регіону, %	7,1%	7,1%	7,1%	7,1%	7,1%	7,1%
	Місткість ринку регіону, шт	39	40	42	46	49	53
	Частка ринку компанії, %	25%	26%	27%	29%	31%	32%
	Обсяг реалізації, шт	10	11	12	13	15	17
	Собівартість продукції, тис грн	7 109	7 109	7 215	7 324	7 433	7 545
	Маржа, %	12%	12%	12%	12%	12%	12%
	Дохід реалізації одиниці, тис грн	853	853	866	879	892	905
	Дохід від реалізації загальний, тис грн	8 280	8 993	9 975	11 774	13 752	15 435
Електро Вітряки	Місткість ринку, шт	2 200	2 250	2 300	3 210	3 250	2 380
	Частка регіону, %	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%
	Місткість ринку регіону, шт	157	196	165	169	173	176
	Частка ринку компанії, %	11%	12%	13%	16%	16%	17%
	Обсяг реалізації, шт	17	24	22	26	27	30
	Собівартість продукції, тис грн	4 058	4 058	4 119	4 181	4 244	4 307
	Маржа, %	12%	12%	12%	12%	12%	12%
	Дохід реалізації одиниці, тис грн	487	487	494	502	509	517
	Дохід від реалізації загальний, тис грн	8 404	11 555	10 829	13 114	13 796	15 507
	Дохід від реалізації загальний, тис грн	28 733	32 917	36 209	39 829	43 812	48 194
	Разом дохід від реалізації, тис грн	45 416	53 465	57 012	64 718	71 360	79 136

Складено автором на основі власних розрахунків

Тому з точки зору потенційних продажів та чистого грошового потоку доцільно створити новий сервісний центр у Полтаві.

У наступному розділі ми розрахуємо та проаналізуємо основні інвестиції у створення та функціонування сервісного центру в Полтавській області – поточні витрати та ефективність їх реалізації.

У зв'язку з численними зовнішніми та внутрішніми факторами, а також підвищеними ризиками, пов'язаними з характером дилерів та їх основною діяльністю, ми рекомендуємо вам додатково контролювати управління ризиками підприємства. Наразі ТОВ «4ROOM» має в структурі управління лише 1 відділ маркетингу, до його функцій може входити моніторинг кон'юнктури ринку. Немає потреби вводити нові будівельні підрозділи або вводити додаткові системи контролю ризиків у відділ маркетингу, тому що для здійснення багатьох внутрішніх змін необхідно виділити велику кількість активів. Надати кадрові документи для нових співробітників. Всього сорок годин на тиждень є обов'язковими.

Тому наша пропозиція полягає у:

- Постійному повідомлені про поточні зміни умов доставки товару та готувати регулярні щомісячні звіти;
- Щомісячному звіті про зміни платоспроможності споживачів, бажано регіональні;
- Повідомлені (показувати) зміни на поточному конкурентному ринку та створювати регулярні щомісячні звіти;
- Повідомляти про поточні зміни у співпраці з банками та готувати загальні щомісячні звіти, включаючи дані оцінки платоспроможності банку та міжнародні рейтинги дефолту.

Оскільки ініціатива знаходиться на стадії розробки, відділ спеціальної правової допомоги відповідає за підготовку звітів про поточні зміни в митному контролі, державній імпорتنій політиці та підготовку щомісячних звітів про загальні зміни в законодавстві про компанії.

На нашу думку, оскільки контроль за новими договірними відносинами чи змінами у вже існуючих, аналіз платоспроможності попиту або стану банків, тощо, вже наявні на підприємстві, бо входять до обов'язків робітників відділу

Ми вважаємо, що нагляд за новими, договірними відносинами або змінами в існуючих договірних відносинах, вимогами щодо платоспроможності або банківським аналізом тощо входить до сфери нагляду. Раціоналізація активів уже існує для компанії, оскільки це відповідальність маркетолога. Маючи ресурси та співробітників організації[39], ми побачили більш відповідний шлях вирішення проблеми шляхом обов'язкового та систематичного (щомісячного) формулювання цих обов'язків.

Отже, за відсутності чіткого критичного зворотного зв'язку від експертів галузі на основі вищезгаданих загальних змін ризиків та звітів про розкриття інформації, керівництво компанії має негайно втручатися та щоквартально переглядати свої інвестиційні плани та стратегії, враховуючи нові ризики.

3.3 Створення заходів направлених на збільшення економічної ефективності інвестиційної діяльності електроенергетичного підприємства ТОВ «4ROOM»

Аналізуючи економічний вплив першої частині: де структура Полтавського регіонального сервісного центру та види поточних інвестиційних проектів в організації оцінювались на основі ключових показників ефективності інвестиційного плану: чистої приведеної вартості (NPV), внутрішньої процентної ставки (IRR), індекс прибутковості (PI), період отримання прибутку(окупності) (PP), період виплати дисконту(окупності) (DPP), переглянутий внутрішній платіж (MIRR), RO рентабельність (ROI).

Щоб визначити чистий грошовий потік інвестиційного плану, нам потрібно визначити заплановану норму прибутку. З цією метою ми розглянемо роль Полтавської області у забезпеченні відповідною сільськогосподарською технікою у розділі 3.2 цього документа. Крім того, на основі отриманих даних ми можемо керувати підприємствами в Полтавській області. Тому ми продемонстрували потенціал створення нового сервісного центру в Полтавській області.

Тому, виходячи з даних про вартість, наведених у розділі 3.3 вищезгаданого плану продажів підприємства Полтавської області, ми розраховуємо суму готівки, відкриваючи новий сервісний центр у Полтавській області.

Таблиця 3.3 – Вартість входу в новий сервісний центр, кількість витрат пов'язаних із його відкриттям та мотивуванням співробітників (тис. грн.)

Рік/Група витрат	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<i>Інвестиційні витрати</i>						
Основні засоби:						
- транспортні засоби	10 643	3 791	-	-	-	-
- обладнання	3 768	881	-	-	-	-
- меблі	230	0	-	-	-	-
- техніка	1 527	143	-	-	-	-
Маркетингові заходи	4 132	-	-	-	-	-
CLAAS тренінги для персоналу	1 180	-	-	-	-	-
Разом	21 480	4 815	-	-	-	-
<i>Поточні витрати забезпечення діяльності</i>						
Оренда сервісного центру	2 716	2 716	2 716	2 716	2 716	2 716
Заробітна плата та відрахування	17 140	17 231	17 961	18 812	20 043	20 780
Матеріали	2 670	2 882	2 887	2 906	3 244	3 172
Послуги третіх сторін	1 745	3 352	3 739	4 263	4 784	5 346
Амортизація	4 822	4 317	4 453	4 487	4 761	4 761
Інші витрати	3 351	2 513	2 879	3 381	3 889	4 450
Разом	32 444	33 011	34 635	36 565	39 437	41 225

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Таблиця 3.4 – Початкові відомості для оцінки основних показників інвестиційної діяльності сервісного центру у Полтавській області, тис. грн

Рік / Категорія	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Доходи від реалізації	45 416	53 465	57 012	64 718	71 360	79 136
Витрати діяльності	43 690	45 228	47 340	49 557	51 885	54 330
Грошові потоки	1 726	8 236	9 672	15 161	19 475	24 806
Інвестиційні витрати	27 415	6 145	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Використовуючи методичну «формулу», описану в першій частині, ми розрахували основні показники діяльності Полтавського обласного інвестиційного плану. Основний показник ефективності інвестиційних проєктів у Полтавській області.

Спочатку визначимо суму дисконтованих грошових потоків:

$$DCF = \frac{1726}{(1+0,1043)^1} + \frac{8236}{(1+0,1043)^2} + \frac{9672}{(1+0,1043)^3} + \frac{15161}{(1+0,1043)^4} + \frac{19475}{(1+0,1043)^5} + \frac{24806}{(1+0,1043)^6} = 51\,239$$

Отримаємо значення у 51 239 тис. грн.

Потім розрахуємо дисконтні інвестиційні витрати для планованого періоду.

$$DIC = \frac{27415}{(1+0,1043)^1} + \frac{6145}{(1+0,1043)^2} = 29\,866$$

Знижена інвестиційна вартість сервісного центру за перші два роки становила 29,866 млн юанів. Виходячи з цього, ми розраховуємо чисту приведену вартість (NPV):

$$NPV = 51\,239 \text{ тис. грн} - 29\,866 \text{ тис. грн} = 21\,373 \text{ тис. грн}$$

Отже, поточна вартість отриманого від сервісного центру прибутку складає 21 373 тис. грн.

Наступним обов'язковим показником є внутрішня норма прибутку, для розрахунку використовуємо функцію MS Excel «VSD» або «IRR». Тому ми отримуємо 20% вартості від рентабельності плану.

Потім розраховуємо індекс прибутку, що розраховується так:

$$PI = \frac{21\,373}{29\,866} + 1 = 1,72$$

Виконавши наведені нижче дії, ми обчислили виправлену внутрішню норму прибутку:

$$MIRR = \left(\sqrt[6]{\frac{\sum_{k=1}^6 CF_k \times (1+0,1043)^{6-k}}{29866}} - 1 \right) \times 100\% = 16\%$$

У наступній таблиці наведено результати розрахунків Харківської області та пов'язані з ними показники ефективності плану.

Таблиця 3.5- Показники реалізації інвестиційного проекту Полтавського регіонального центру обслуговування (за відповідними показниками Харківського регіонального проекту)

Показник	Значення для проекту у Полтавській області	Значення для проекту у Харківській області
NPV, тис. грн.	21 373	17 231
IRR	20%	17%
PI	1,72	1,74
Payback Period, років	4,9	5,25
DPP	5,0	5,3
MIRR	16%	12%
ROI	0,30	0,37

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Отже, з наведеної вище таблиці ми можемо зробити наступні висновки щодо впливу інвестиційного плану: чиста приведена вартість проекту виправлена та є більш значною, ніж харківський проект, але не більше. Більше 21 мільйона гривень, внутрішня ефективність 20%. Індекс прибутковості має кілька значень, тобто він може забезпечити ефективність програми, щоб можна було отримати ефективний грошовий потік від проекту або навіть обидва.

Термін окупності інвестицій та дисконтований період окупності відображає «повернення» інвестиційної вартості нового сервісного центру за п'ятий рік. Внутрішню ефективність переглядають до 16%. Рентабельність інвестицій розраховується на рівні 0,3, тобто інвестиційна вартість 1 гривня в результаті реалізації інвестиційного проекту приносить 30 копійок.

Тому, виходячи з вищенаведеного аналізу, можна сказати, що проект є ефективним, що забезпечує компанії розширений ринок і додаткову віддачу, тобто інвестиції є доцільними.

До ключових показників впливу додаткового ризик-менеджменту можна віднести покращення внутрішньо корпоративної культури компанії, додавання додаткового контролю за підпорядкованою діяльністю, підвищення впливу та стабільності управлінських рішень, а також управління потенційними кризовими ситуаціями.

Щоб розрахувати ефект від впровадження нової системи стимулювання працівників, ми звернулися до реалізації всього інвестиційного проекту. Але спочатку неодноразово визначали новий дохід від Харківського сервісного центру. У регресійному аналізі, поясненому в Розділі 2.4 цього документа, ми розраховуємо нові показники для інвестиційних проектів, виходячи з припущення, що система стимулювання продуктивності принесе вищі, ніж очікувалося. За рахунок зростання витрат на оплату праці на 1% та збільшення грошового потоку на 7,7% отримуємо такі цифри:

Таблиця 3.6 - Нижче розраховані основні дані основних показників інвестиційного проекту Харківського регіонального сервісного центру з урахуванням рекомендацій індукційної(мотиваційної) системи, тис. грн.

Рік / Категорія	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Доходи від реалізації	29 401	40 465	42 709	50 333	58 190	66 945
Витрати діяльності	32 444	33 011	34 635	36 565	39 437	41 225
Грошові потоки	-3 043	7 454	8 074	13 769	18 753	25 720
Інвестиційні витрати	21 480	4 815	-	-	-	-

Відповідно до таблиці 3.9 як базового показника проектної потужності

нового сервісного центру в Полтаві, ми визначили значення відповідного показника, щоб запропонувати введення додаткової системи набору персоналу.

Розрахуємо суму дисконтованих грошових потоків:

$$DCF = \frac{-3043}{(1+0,1043)^1} + \frac{7454}{(1+0,1043)^2} + \frac{8074}{(1+0,1043)^3} + \frac{13769}{(1+0,1043)^4} + \frac{18753}{(1+0,1043)^5} + \frac{25720}{(1+0,1043)^6} = 44$$

Далі обчислимо дисконтовані інвестиційні вкладення для всіх періодів:

$$DIC = \frac{21480}{(1+0,1043)^1} + \frac{4815}{(1+0,1043)^2} = 23\,400$$

Значення дисконтованих інвестиційних витрат становитиме 23 400 тис. грн. Базуючись на отриманих значеннях обчислимо показник чистої приведеної вартості (NPV):

$$NPV = 44\,220 \text{ тис. грн} - 23\,400 \text{ тис. грн} = 20\,819 \text{ тис. грн}$$

Отже, приведена вартість прибутку за теперішній час від роботи сервісного центру складає 20 819 тис. грн.

Відсоткова ставка визначається функцією «VSD» або «IRR» MS Excel, так само, як і попередній розрахунок. Тому ми оцінили 21% рентабельності плану.

Ми розрахували індекс прибутку, який розраховується наступним чином:

$$PI = \frac{20\,819}{23\,400} + 1 = 1,74$$

Щоб обчислити виправлений внутрішній прибуток, виконуються такі дії:

$$MIRR = \left(\sqrt[6]{\frac{\sum_{k=1}^6 CF_k \times (1+0,1043)^{6-k}}{23400}} - 1 \right) \times 100\% = 14\%$$

Отже, ми можемо порівняти показники до та після впровадження пропозиції та побачити очевидні результати. Основними показниками ефективності інвестиційного плану є такі (див. табл. 3.7).

Таблиця 3.7-Показники реалізації інвестиційних проектів у Харківському регіональному сервісному центрі з урахуванням рекомендацій системи заохочення

Показник	Значення після впровадження рекомендацій	Значення без впровадження рекомендацій
NPV, тис грн.	20 820	17 231
IRR	21%	17%
PI	1,89	1,74
Payback Period, років	5,002	5,25
DPP	5,1	5,3
MIRR	14%	12%
ROI	0,39	0,37

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Іншими словами, впровадження пропозиції системи стимулювання праці за результатами плану інвестиційного проекту часто показує кращі результати, тобто чиста приведена вартість зросла з 3,5 млн. грн. до 20,8 грн. мільйони; внутрішня норма прибутковості зросла з 4% до 21%; індекс прибутковості зріс на 0,15; термін погашення та термін погашення дисконтів скорочено приблизно до 5 років. Переглянута внутрішня норма рентабельності склала 14%, рентабельність інвестицій зросла на 0,02, тобто інвестиційна вартість 1 гривня принесла прибуток 39 коп.

ВИСНОВКИ

Отже, вивчивши теоретичні, методологічні та практичні засади здійснення інвестиційної діяльності на підприємстві, ми дійшли наступного висновку про основні шляхи підвищення його ефективності.

Поняття інвестиційної діяльності на практиці має ширший зміст, ніж визначено в базових термінах, і може бути визначено як поєднання управління та дій, що забезпечують загальний розвиток, ефективність та результативність фірми за рахунок інвестицій у конкретні активи. Доречність таких заходів має бути продемонстрована відповідними управлінськими рішеннями, реалізація яких потребує інвестиційного аналізу.

На відміну від цього, інвестиційний аналіз зазвичай базується на розрахунку ключових показників ефективності та показників доцільності для конкретних інвестиційних ідей. Найпоширенішим способом визначення результату інвестиційного проекту є розрахунок дисконтованого грошового потоку проекту на основі наступних показників-динамічно-статичний грошовий потік. Їх можна використовувати для визначення поточної вартості конкретного інвестиційного рішення шляхом порівняння різних проектів, щоб вибрати найкращий варіант для конкретної компанії.

Як би не розраховувалась ефективність інвестиційного плану, якісний аналіз передумов і наслідків таких дій є не менш важливим фактором. З цією метою ми перерахували основні проблеми ефективного здійснення корпоративної інвестиційної діяльності в сучасних умовах та вважаємо, що необхідно вжити додаткових заходів для усунення зовнішніх ризиків в інвестиційній діяльності.

У другій частині статті детально аналізується діяльність розглянутої електроенергетичної компанії ТОВ «4ROOM», аналізуються основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства, розраховується ефективність поточної інвестиційної діяльності.

ТОВ 4ROOM, основна сфера діяльності – продаж електроенергії місту, продаж та встановлення приватних електростанцій клієнтам. Компанія є дистриб'ютором провідних світових виробників сонячних панелей, електро вітряків та рекупераційних станцій, Також компанія надає багато додаткових послуг для розширення клієнтської бази.

Розрахувавши основні показники фінансово-економічного стану підприємства з 2017 по 2020 роки, можна зробити висновок, що рівень ліквідності активів підприємства достатній, фінансові показники відображають зростання капіталу, а ліквідність висока. Гнучкість участі у бізнес-діяльності, пов'язаної з кредиторами. Покращення платіжної дисципліни та підвищення прибутковості до 2020 року. Виходячи з вищесказаного, ТОВ «4ROOM» прийматиме загальні рішення щодо фінансового та фінансового стану компанії, не створюючи серйозних ризиків для компанії.

Потім було збережено та проаналізовано показники ефективності інвестиційного плану будівництва нового сервісного центру в Харківській області, що є важливою частиною поточної інвестиційної діяльності електроенергетичної компанії ТОВ «4ROOM». Вибір показників та алгоритми їх розрахунку здійснюються на основі інформації, наведеної в пункті 2.2 цієї статті. Таким чином, ми визначили, що поточна вартість інвестиційного прибутку нового сервісного центру становить 17,231 млн грн, а внутрішній коефіцієнт відновлення проекту становить 17%, що значно перевищує інвестиції в альтернативні низько ризикові активи у депозитах. рахунок. Більше того, проект має окупитися за 5 років, а для таких великих інвестицій час не великий. Іншими словами, такий висновок є результатом аналізу ефективності, цілей та результативності будівництва нового сервісного центру в Харківській області.

Щоб краще зрозуміти фактори, які впливають на результати інвестиційного плану в Харківській області та сформулювати план більш детально, ми провели регресійний аналіз впливу інвестиційних витрат на інвестиційну діяльність

електроенергетичної компанії ТОВ «4Room». В результаті вийшов результат. Тісного зв'язку між грошовим потоком і витратами на оплату праці майже немає, і, звичайно, немає тісного зв'язку між грошовим потоком та амортизацією. Регресійний аналіз показав, що усі вибрані фактори — інвестиції та витрати на оплату праці — є статистично значущими.

Тому при внесенні пропозицій щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності особливу увагу слід приділяти коефіцієнтам вартості заробітної плати та відповідним відрахуванням.

Отже, на основі цих результатів кореляційно-регресійний аналіз розкриває основні проблеми ефективного інвестування в Україні за сучасних умов та основні принципи інвестування капіталу як найбільш доцільного шляху підвищення ефективності інвестицій, особливо в умовах розширення ринку. Для організації підприємства передбачені наступні кроки: продовження наступного етапу розвитку компанії в Полтавській області, запровадження додаткового контролю ризик-менеджменту в організації та запровадження додаткової системи преміювання працівників.

Ефект від впровадження цих заходів розраховується в пункті 3.3 на основі визначеної вартості впровадження кожного заходу окремо. Тобто в Полтавській області стартує ТОВ «4ROOM» - це продовження регіонального плану розширення компанії, який забезпечує компанії 20% рентабельності проекту та загального прибутку в гривні 21 373 278,36 від нового сервісного центру порівняно з Харківським районним центром обслуговування. Запропонований проект втілює більш сприятливі умови та результати реалізації. Запровадження додаткової системи преміювання дозволить підвищити ефективність бізнесу та забезпечити підприємству додатковий прибуток у розмірі 3,5 млн доларів США. Тому запропоновані заходи є економічно доцільними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. No 1560–XII (редакція від 13.02.2021 р.), URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560–12>
2. Положення «стандарт» бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України No 73 від 07 лют. 2013 р. (редакція від 23.07.2019 р.)
3. Положення «стандарт» бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів», затверджене Наказом Міністерства фінансів України No 87 від 13.03.1999 (редакція від 19.03.2013 р.)
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7). Звіт про рух грошових коштів: Міжнародний документ від 01.01.2012
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. No 2755-VI (редакція від 15.05.2021 р.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Пересада А.А. Інвестиційне кредитування. Навчальний посібник. К., 2002. 272 с.
7. Идрисова А. Р. Сущность инвестиций, инвестиционной привлекательности и роль инвестиционного проектирования в деятельности предприятий. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2008. No 2. Т. 2. с. 174–176.
8. Розенберг Дж. М. Инвестиции: терминологический словарь. М. : ИНФРА-М, 1997. 400 с.
9. Войнаренко М.П., Бушовська Л.Б. Інвестиційна діяльність як об'єкт управління. *Економіка: реалії часу*, 2015. No 5(21). С. 40–44.
10. Доуртмес П.О. Теоретико-методичне забезпечення оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук. Харків, 2018. 21 с.

11. Нкайа Б.Ж., Ларка М.І. Роль і значення інвестицій в діяльності підприємств. Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність. *«Фор-вард–2016»*. 7 Міжнар.наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених. 27 грудня 2016 р. Харків: НТУ «ХП», 2016. С. 155–156.
12. Щерба А. О. Підходи до визначення інвестицій та інвестиційної активності підприємств. *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку*. 2016. 160-174 с.
13. Безродна С. М. Інвестування : компендіум. Чернівці, 2013. 200 с.
14. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 400 с.
15. Закон України «Про підприємництво» від 16.01.2003 (редакція від 29.01.2020 р.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
16. Спільник, І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності. Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. № 2. 78-87 с.
17. Єгорова О. М. Методичні засади оцінки ефективності інвестиційної діяльності торговельного підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 7(1). 263-269 с.
18. Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проектів: Навч.посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2015, 378с.
19. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник К.: Центр навчальної літератури, 2004. 376 с.
20. Горелов Д.О. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.
21. Пріб К. А. Інвестиційна складова управління розвитком підприємства. *Інтелект XXI*. 2015. № 1. 77-85 с.

22. Давиденко Н. М. Аналіз інвестиційних проєктів: Навч. посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2015, 378с
23. Porter, M. E. (2008), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Simon and Schuster, New York, 432 p.
24. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. М.: Прогресс, 2002. 397 с.
25. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. 2-е изд., перероб. и доп. М.: Гардарики, 2008. 296 с.
26. Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 5. С. 306-310.
27. Безпарточний, М. Г. Обґрунтування стратегій розвитку торговельних підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць*. Одеський національний економічний університет. 2015. Вип. 1. No 56. 19–26 с.
28. Мойсеєнко І. П. М74 Інвестування: Навч. посіб. К.: Знання, 2006. 490 с.
29. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 15.03.2021).
30. Голян, В.А. та Лучечко, Ю.М., 2019. Капітальні вкладення в економіку України: стимулювання залучення інвестиційних потоків у сферу переробки сільськогосподарської сировини. *Економіка та держава*. 1.15–22 с.
31. Doing Business URL: <https://www.doingbusiness.org> (дата звернення: 17.03.2021).
32. Всесвітній економічний форум (World economic forum) URL: <https://www.weforum.org> (дата звернення: 17.03.2021).
33. Україна в рейтингах: як змінювалися позиції країни в 2014-2019 роках. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2019/11/01/infografika/ekonomika/ukrayina-rejtnynax-yak-zminyuvalysya-rozucziyi-krayiny-2014-2019-rokax> (дата звернення: 05.03.2021). (дата звернення: 17.03.2021).

34. Малахова Ю. А. Інвестиційна активність підприємства та чинники, що її визначають. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2016. Вип. 21(2). 55-58 с.
35. Шкрібляк М. Я. Особливості впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на механізм інвестиційної діяльності підприємства. Буковинська державна фінансова академія.
36. Ніколаєнко М. О. Економічні ризики діяльності підприємств-дилерів сільськогосподарської техніки. *Матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління»* Київ: Видавництво IVTS "Політехніка", 2020. 148 с.
37. Сторінка ТОВ «АГРОТЕХСОЮЗ» на YouControl URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/23516002/ (дата звернення: 26.03.2021).
38. Офіційний сайт компанії ТОВ «Агротехсоюз». URL: <http://www.ats.in.ua> (дата звернення: 26.03.2021).
39. Отенко І. П. Фінансовий аналіз : навчальний посібник Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с. (Укр. мов.)
40. Ніколаєнко М.О. Проблеми та перспективи інвестиційної діяльності підприємств агропромислового комплексу України. *Матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ФАКТОР РОСТУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ»* Київ: Видавництво IVTS "Політехніка", 2020. 158 с.
41. Ніколаєнко М.О., Дергалюк Б. В. Потенціал харківської області у сфері збуту аграрної техніки. *Матеріали Міжнародної науковлі інтернет-конференції економічного спрямування на тему: «Світ економічної науки. Випуск 30»*, 20217. 164 с.
42. Офіційний сайт ТОВ «CLAAS» URL: <https://www.claas-group.com> (дата звернення: 26.03.2021).

43. Терещенко О. Ставка дисконтування: проблеми розрахунку та шляхи їх вирішення. *Світ фінансів*. 2006. Вип. 4 (9). С. 144–150.
44. Ралко О. С. Методи визначення ставки дисконтування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 11. 150-153 с.
45. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 29.03.2021).
46. Майорова Т. В., Максимович С. В. Інвестування : практикум К. : КНЕУ, 2012. 577 с.
47. Опря А. Т. Статистика. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
48. Поєдинок В. В. Інвестиційна діяльність як вид господарської діяльності. *Господарське право та господарський процес*. 2013. 131 – 135 с.
49. Гриньова В.М. Інвестування. К.: Знання, 2008. 456 с.
50. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч.закл.] К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
51. Вісник. Офіційно про податки / Офіційне видання Державної фіскальної служби України. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006825> (дата звернення: 30.03.2021).
52. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика. К. : Знання, 2005. 470 с.
53. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>

54. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>
55. Дяченко А. В., Карінцева О. І., Тарасенко С. В., Харченко М. О., Мазін Ю. О., Кисильова К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні. Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>
56. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>
57. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22 https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf
58. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>
59. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

60. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>
61. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
62. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
63. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>
64. Karintseva O., Kharchenko M., Boon E.K., ...Melnyk V., Kobzar O.(2021). Environmental determinants of energy-efficient transformation of national economies for sustainable development.. J. International Journal of Global Energy Issues, 2021, 43(2-3), P. 262–274 <https://doi.org/10.1504/IJGEI.2021.115148>
65. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81759>

66. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>
67. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. *Problems and Perspectives in Management*,18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>
68. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 3. С. 117-133.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>
69. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi:
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>
70. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko& M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian].URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>
71. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. *International economic relations and sustainable development : monograph / edited by*

Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova.
– RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidium 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

72. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // Journal of Environmental Management and Tourism. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>
73. Veklych O., Karintseva O., Yevdokymov A., Guillamon-Saorin E.(2020). Compensation mechanism for damage from ecosystem services deterioration: Constitutive characteristic. J. International Journal of Global Environmental Issues, 19(1-3), P. 129–142
<https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.114869>