

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

**Кваліфікаційна робота
бакалавра**

на тему: «Інвестиційна привабливість ТОВ «Металгамма» і напрямки її
підвищення»

Виконав : студент 4 курсу, групи 6.0739-мб _____
спеціальності 073 менеджмент освітньої програми
менеджмент міжнародного бізнесу _____

Левченко Володимир Віталійович

Керівник : доцент кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, _____
кандидат філософських наук, доцент _____

Олійник О. М.

Рецензент : завідувач кафедри бізнес-
адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності, доктор наук з
державного управління, професор _____

Бікулов Д. Т.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет менеджменту
Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр
Спеціальність 073 Менеджмент
Освітня програма Менеджмент міжнародного бізнесу

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов

« ____ » _____ 2023 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА**

Левченко Володимир Віталійович

1. Тема роботи «Інвестиційна привабливість ТОВ «Металгамма» і напрямки її підвищення»

керівник роботи: Олійник О. М., доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат філософських наук, доцент

затверджені наказом ЗНУ від 12.01.2023 року № _____ 26-с

2. Строк подання студентом роботи _____ 23.05.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2 АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «МЕТАЛГАММА» ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) .

12 таблиць

5 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Олійник О. М.		
2	Олійник О. М.		
3	Олійник О. М.		

7. Дата видачі завдання 01.10.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	01.10.2022	
2.	Затвердження змісту роботи.	02.10.2022	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	03.10.22-13.11.22	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	14.11.22-23.12.22	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.12.22-31.01.23	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	01.02.23-21.02.23	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	22.02.23-20.03.22	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	21.03.23-29.04.23	
9.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.04.23-08.05.23	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.05.2023	
11.	Проходження нормоконтролю.	10.05.23-31.05.23	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	01.06.2023	
13.	Захист кваліфікаційної роботи.	червень 2023	

Студент

_____ (підпис)

В. В. Левченко

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

_____ (підпис)

О. М. Олійник

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

_____ (підпис)

Т. М. Магомедова

(ініціали та прізвище)

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА	2
РЕФЕРАТ	5
ABSTRACT	6
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Сутність інвестиційної привабливості підприємства та її види	9
1.2 Формування інвестиційної привабливості підприємства.....	13
1.3 Методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства	16
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «МЕТАЛГАММА» ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ	23
2.1 Організаційно – економічна характеристика ТОВ «Металгамма» та аналіз чинників формування інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма»	23
2.2 Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма»	36
2.3 Напрямки підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма»	48
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	57
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	60

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота бакалавра: 62 с., 12 табл., 5 рис., 31 дж.

Об'єкт дослідження: інвестиційна привабливість ТОВ «Металгамма».

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Мета дослідження - узагальнення теоретико-методологічних аспектів формування інвестиційної привабливості підприємства та аналіз інвестиційної привабливості діючого підприємства з метою винайдення шляхів її підвищення.

Методи дослідження: методи статистичного та порівняльного аналізу (для визначення сутності понять); економічного аналізу, синтезу, порівняння (для виявлення тенденцій і дослідження структури та обсягу витрат та реалізації); аналогії, наукової абстракції, спостереження, групування, порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення (в процесі розробки остаточних висновків на основі отриманих результатів досліджень).

В роботі було вирішено наступні завдання:

- розглянути сутність інвестиційної привабливості підприємства та її види;
- розкрити формування інвестиційної привабливості підприємства;
- визначити методiku оцінки інвестиційної привабливості підприємства;
- навести організаційно – економічну характеристику ТОВ «Металгамма»;
- здійснити оцінку інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма»;
- винайти шляхи підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма».

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних провідних учених і фахівців в галузі комплексного аналізу інвестиційної привабливості підприємства, звітність ТОВ «Металгамма». Робота заснована на використанні нормативних документів і спеціальних теоретичних і практичних літературних джерел з проблем теми дослідження.

Практичне значення отриманих результатів. Запропоновані заходи в дипломній роботі щодо підвищення інвестиційної привабливості можуть бути використані при вдосконаленні управління ТОВ «Металгамма». Проведені розрахунки показали, що впровадження дозволить підвищити інвестиційну привабливість досліджуваного підприємства.

ІНВЕСТИЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ, УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ.

ABSTRACT

Bachelor's qualifying thesis: 62 pp., 12 tables, 5 figures, 31 pages.

Object of research: investment attractiveness of Metalgamma LLC.

The subject of the study: theoretical and practical aspects of increasing the investment attractiveness of the enterprise.

The purpose of the research is to generalize the theoretical and methodological aspects of the formation of the investment attractiveness of the enterprise and to analyze the investment attractiveness of the existing enterprise in order to find ways to increase it.

Research methods: methods of statistical and comparative analysis (to determine the essence of concepts); economic analysis, synthesis, comparison (to identify trends and study the structure and volume of costs and implementation); analogy, scientific abstraction, observation, grouping, comparative analysis, systematization and generalization (in the process of developing final conclusions based on the research results).

The following tasks were solved in the work:

- consider the essence of the investment attractiveness of the enterprise and its types;
- to reveal the formation of the investment attractiveness of the enterprise;
- to determine the method of assessing the investment attractiveness of the enterprise;
- give the organizational and economic characteristics of Metalgamma LLC;
- evaluate the investment attractiveness of "Metalgamma" LLC;
- find ways to increase the investment attractiveness of Metalgamma LLC.

The information base of the research is the works of domestic and foreign leading scientists and specialists in the field of comprehensive analysis of the investment attractiveness of the enterprise, reports of Metalgamma LLC. The work is based on the use of normative documents and special theoretical and practical literary sources on the problems of the research topic.

Practical significance of the obtained results. The measures proposed in the thesis to increase investment attractiveness can be used to improve the management of Metalgamma LLC. The calculations showed that the implementation will increase the investment attractiveness of the enterprise under study.

INVESTMENTS, INVESTMENT ATTRACTIVENESS, INVESTMENT ATTRACTIVENESS MANAGEMENT.

ВСТУП

Сучасний стан економічного розвитку країни в цілому та більшості підприємств, характеризується високим рівнем зносу основних засобів, досить низьким рівнем капіталізації, виникає необхідність стимулювання росту інвестицій в основний капітал підприємств, оскільки саме інвестиції забезпечують підвищення рівня розвитку економіки.

В наслідок цього зростає необхідність проведення оцінки та аналізу інвестиційної привабливості підприємств з метою визначення у здійсненні інвестицій.

Інвестиційна привабливість – одна з найважливіших характеристик підприємства, яка дозволяє в довгостроковій перспективі залучати в нього інвестиційні кошти на розвиток та підвищувати прибутковість (ефективність) функціонування.

Питання підвищення інвестиційної привабливості підприємства, написано досить велику кількість робіт. Кожна з них є унікальною, але поряд з тим недосить розкриває специфіку даного питання в сучасних умовах виживання суб'єктів господарювання. Серед науковців, що присвятили свої праці дослідженню інвестиційної привабливості, слід виділити: Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, І.І. Цигилик, Я. Комаринський, І. Яремчук, О.М. Сахацька, А.І. Кредісов, В.О. Подольська, О.В. Яріш, Як Фітц-енц, Буглак Ольга, Т.С. Хачатуров, Ю. Кулієв, А. Бандурін, Н. Костіна, А. Алексєєва, О. Василик, Г. Остапова та інші.

Об'єкт дослідження: інвестиційна привабливість ТОВ «Металгамма».

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Мета дослідження - узагальнення теоретико-методологічних аспектів формування інвестиційної привабливості підприємства та аналіз інвестиційної привабливості діючого підприємства з метою винайдення

шляхів її підвищення.

Для досягнення головної мети були поставлені наступні завдання:

- розглянути сутність інвестиційної привабливості підприємства та її види;
- розкрити формування інвестиційної привабливості підприємства;
- визначити методику оцінки інвестиційної привабливості підприємства;
- навести організаційно – економічну характеристику ТОВ «Металгамма»;
- здійснити оцінку інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма»;
- винайти шляхи підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма».

Методи дослідження: методи статистичного та порівняльного аналізу (для визначення сутності понять); економічного аналізу, синтезу, порівняння (для виявлення тенденцій і дослідження структури та обсягу витрат та реалізації); аналогії, наукової абстракції, спостереження, групування, порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення (в процесі розробки остаточних висновків на основі отриманих результатів досліджень).

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних провідних учених і фахівців в галузі комплексного аналізу інвестиційної привабливості підприємства, звітність ТОВ «Металгамма». Робота заснована на використанні нормативних документів і спеціальних теоретичних і практичних літературних джерел з проблем теми дослідження.

Практичне значення отриманих результатів. Запропоновані заходи в дипломній роботі щодо підвищення інвестиційної привабливості можуть бути використані при вдосконаленні управління ТОВ «Металгамма». Проведені розрахунки показали, що впровадження дозволить підвищити інвестиційну привабливість досліджуваного підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність інвестиційної привабливості підприємства та її види

Одним із найважливіших завдань інвестора є вибір об'єктів інвестування, які мають найбільш привабливі перспективи розвитку та дозволяють забезпечити найвищу ефективність інвестування. При цьому компанія проявляє ініціативу і прагне знайти потрібного інвестора, а потім переконує його вкласти гроші. Успішність такого переконання визначається рівнем інвестиційної привабливості компанії.

Різні вчені вбачають різний зміст поняття «інвестиційна привабливість підприємства».

Так, О.В. Ситник під інвестиційною привабливістю підприємства розуміє справедливу кількісно-якісну інтегральну характеристику внутрішніх і зовнішніх можливостей потенційного об'єкта інвестування з точки зору перспективності залучення та використання інвестиційних ресурсів для його розвитку та забезпечення максимізації економічного ефекту з мінімальним інвестиційним ризиком [1, с. 129].

Дуже влучне визначення, яке дозволяє врахувати ризики під час інвестицій, втім вважаємо доцільним доповнити дане визначення необхідністю підтримання такого рівня діяльності, який дозволяв би мати перспективи розвитку й на довгострокову перспективу.

Кулик А.М., Корецька О.Б. розглянувши інвестиційну привабливість підприємства з точки зору інвестора, прийшли до висновку, що це узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування. Науковці вважають, що ступінь інвестиційної привабливості підприємства є показником, який дозволяє потенційним інвесторам зробити висновок про

необхідність і доцільність вкладення фінансових ресурсів саме в даний об'єкт [2, с. 8].

Також Кулик А.М., Корецька О.Б. розглядали інвестиційну привабливість в загальному визначенні, як відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів щодо співвідношення між рівнем ризику, рівнем прибутковості та вартістю фінансових ресурсів в одній чи кількох інших державах, регіонах чи галузях. З іншого боку, це сукупність певних об'єктивних ознак, властивостей, засобів і можливостей економічної системи, що визначає потенційний попит на оплату інвестицій [2, с. 8].

І. Ю. Матюшенко розглядає інвестиційну привабливість підприємства як невід'ємну ознаку деяких показників діяльності підприємства, як джерело інформації для аналізу майбутніх об'єктів інвестування, з точки зору ефективності та прибутковості діяльності, фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності, перспективи розвитку виробництва та можливості збільшення обсягів реалізації продукції (послуг) [3, с. 332].

Скалюк Р.В., О.І. Лоїк пропонують розуміти інвестиційну привабливість підприємства як модель кількісних і якісних показників, що характеризують не тільки фінансово-економічний стан підприємства, а й рівень маркетингу, персоналу, інфраструктури, правового забезпечення та ефективного використання сучасних технологій, інформаційних технологій для встановлення контакту з інвесторами. Для забезпечення ефективного управління інвестиційною привабливістю підприємств необхідно проводити достовірну оцінку характеру впливу ключових факторів на рівень інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання [4, с. 116].

Важко не погодитись з визначенням, яке подає Р.Р. Ткаченко, а саме інвестиційна привабливість - це інтегральний показник, який дає змогу оцінити переваги та недоліки окремих об'єктів та показує наскільки вигідно вкладати капітал у певний об'єкт з позиції конкретного інвестора згідно зі сформованими ним критеріями [5, с. 9].

А. С. Поліщук розглядає інвестиційну привабливість через сукупність

факторів, аналіз яких передбачає можливість інвестування у певний об'єкт та досягнення надійного ефекту [6, с. 10]. Втім вважаємо, що дане визначення є неповним і потребує уточнення.

К. М. Крамаренко пропонує розглядати інвестиційну привабливість підприємства з різних підходів, а саме:

- на основі прибутковості та ризику;
- залежно від цілей інвестора та співвідношення різних факторів;
- як сукупність об'єктивних ознак, властивостей, засобів і можливостей, які визначають потенційно платоспроможний попит на інвестиції [7].

Спіфанова І. Ю., Гладка Д. О. під інвестиційною привабливістю розуміють комплексну характеристику об'єкта майбутнього інвестування або сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської дія [8, с. 50].

Проведене дослідження сутності поняття «інвестиційна привабливість підприємства» дозволив зробити висновок, що це комплексне поняття, яке характеризується різною системою факторів, які мають бути враховані при потенційній можливості вкладання інвестицій. Кожний інвестор, який планує інвестувати кошти, та кожне підприємство, що намагається підвищити свою інвестиційну привабливість, має розробити індивідуально систему показників, які мають найважливіше значення, серед найбільш вагомих це: платоспроможність підприємства, стабільність фінансового стану, структуру виробництва, технологічність виробництва та стан основних фондів, якість та асортимент продукції, ефективність та рентабельність діяльності, ризикованість виду діяльності тощо.

Вивчивши існуючі підходи до сутності інвестиційної привабливості підприємства, їх можна класифікувати та об'єднати в чотири групи:

- інвестиційна привабливість як умова розвитку бізнесу;
- інвестиційна привабливість як умова інвестування;
- інвестиційна привабливість як сукупність показників;

- інвестиційна привабливість як показник ефективності інвестування.

Так, Коюда В.О. виділяє чотири рівні: привабливість державних, галузевих, регіональних та фірмових інвестицій [9]. Бланк І.О., Ястремська виділяють три рівні інвестиційної привабливості: макроекономічний – на рівні країни; мезоекономічні - на галузевому та регіональному рівні; мікроекономічні – на рівні підприємства [10].

I. За рівнями оцінки інвестиційної привабливості виділяємо:

- привабливість інвестицій на макrorівні (привабливість інвестицій з боку держави, регіону, галузі);
- інвестиційна привабливість на мікрорівні (інвестиційна привабливість сфери діяльності об'єкта інвестування, підприємства).

II. За факторами формування інвестиційної привабливості:

- абсолютна (інвестиційна привабливість при якій між об'єктом інвестування та інвестором не існує будь-яких перешкод);
- відносна (інвестиційна привабливість згідно якої між об'єктом інвестування та інвестором існують певні групи перешкод); III. За періодом оцінки:

- перспективна (інвестиційна привабливість підприємства можлива у майбутніх періодах за умови дотримання певних умов);
- поточна (інвестиційна привабливість на даний момент часу);
- потенційна (передбачає оцінку інвестиційного потенціалу підприємства з метою прогнозування інвестиційної привабливості на майбутнє).

V. За специфікою галузі:

- інвестиційна привабливість машинобудівних, авіаційних, транспортних підприємств;
- інвестиційна привабливість будівельних компаній, торговельних підприємств [1, с. 129-130].

Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства – це збалансована система інтегральних та комплексних показників діяльності

підприємства, яка дозволяє отримати всю необхідну інформацію щодо доцільності інвестування коштів у підприємство, враховуючи перспективність розвитку суб'єкта господарювання та рівня ризикованості виду діяльності, яку провадить підприємство.

1.2 Формування інвестиційної привабливості підприємства

Для того щоб адекватно і ефективно управляти інвестиційною привабливістю підприємств, необхідно вміти максимально точно оцінювати вплив чинників, які формують інвестиційну привабливість підприємства. Характеристика чинників, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Характеристика чинників, що формують інвестиційну привабливість підприємств [12, с. 33]

Чинники	Складові даного чинника
Внутрішні	
Фінансово-економічний стан	основні показники фінансово-економічної діяльності підприємства
Безпека вкладень	інвестиційний ризик, фінансовий ризик
Виробничо-технологічні	продуктивність праці, рівень розвитку виробництва, використані технології, наявність основних фондів
Інституціональний	організаційно-правова форма, особливості функціонування, правовий статус, органи управління, якість управління
Інформаційний	наявність сучасного програмного забезпечення (програми для аналізу фінансово-господарської діяльності, оцінки рівня інвестиційної привабливості; веб-сайт в мережі Інтернет)
Ділова репутація	історія економічної діяльності підприємства
Зовнішні	
Соціальні	демографічна ситуація в країні, попит споживачів
Політична ситуація в країні	бюджетно-податкова політика, грошово-кредитна, амортизаційна, цінова, валютна, інноваційна політика, нормативне законодавче регулювання
Конкуренції	стан конкуренції галузевого ринку, наявність рівних конкурентів
Інфраструктурні	близьке розташування підприємства до основних джерел сировини та споживачів продукції
Ринкові	розмір ринку, темп зростання його потенціалу, циклічність попиту, еластичність цін, прибутковість, диференціація продукту
Технологічні	рівень технічних нововведень у галузі, складність продукції і виробництва, капіталоемкість і наукоємкість продукції

Фактори формування інвестиційної привабливості підприємства – це рушійні сили, які забезпечують створення переваг для підприємства у конкурентній боротьбі за обмежені інвестиційні ресурси.

Узагальнюючи, треба виділити основні з них, які найбільш досліджені у науковій літературі. А саме, всі чинники, які визначають і впливають на інвестиційну привабливість підприємства, слід розділити на дві групи: чинники прямого впливу та чинники непрямого впливу (рис. 1.1).

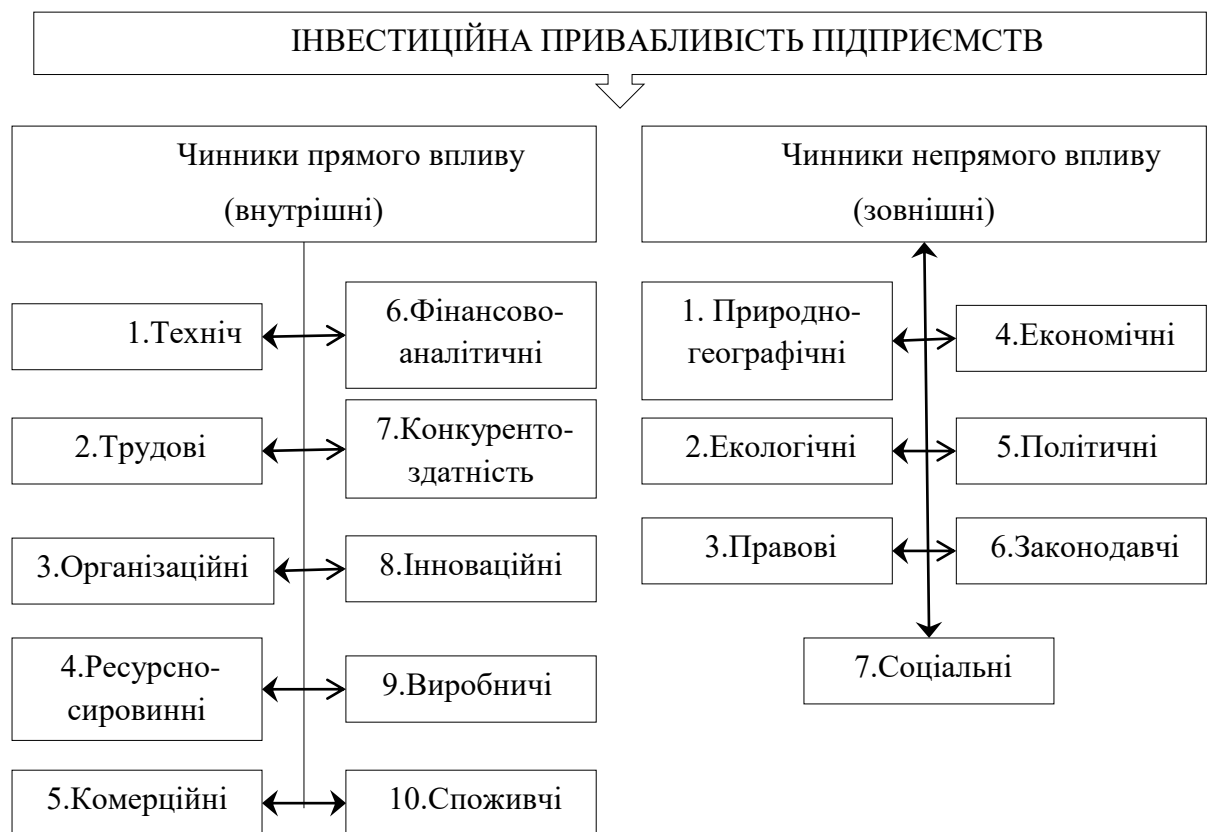


Рис. 1.1. Чинники, що визначають рівень інвестиційної привабливості підприємств [11, с. 25]

Необхідно проаналізувати всі фактори, що визначають формування інвестиційної привабливості компанії. За результатами оцінки аналізуються фактори та причини їх зміни, після чого приймається рішення щодо врегулювання внутрішніх відносин, а також встановлюються або коригуються планові завдання для кожного напрямку діяльності компанії відповідно до основного завдання. Формування інвестиційної привабливості

підприємства відбувається в процесі управління нею, а саме забезпечення позитивної динаміки стану системи інвестиційної привабливості підприємства. Для підвищення ступеня ймовірності виконання планових завдань щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства необхідна мотивація цього процесу, спрямована на поліпшення фінансово-економічної діяльності підприємства, результати якої контролюються та оцінюються, як і інші сфери діяльності.

Виходячи з основних завдань і напрямків діяльності щодо забезпечення інвестиційної привабливості можна виділити такі основні функції управління інвестиційною привабливістю підприємства: планування; організація; мотивація; оцінювання та контроль; аналіз; регулювання; координація.

Розглянемо основні рівні впливу факторів формування інвестиційної привабливості підприємства в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 - Рівні впливу факторів, що формують інвестиційну привабливість на різних рівнях економіки [51, с. 86]

Фактори	Рівень впливу	
	Макрорівень	Мікрорівень
1	2	3
Інституціональні	внутрішня і зовнішня політична стабільність країни; гарантія прав і свобод особи; ступінь державного втручання в економіку країни; торговельна політика країни; рівень інтегрованості національного законодавства у світове правове поле; стабільність господарського, фінансового та податкового права; захист інтелектуальної власності у країні; митна політика й участь і світових організаціях; захист прав вітчизняних та іноземних інвесторів	стабільність внутрішньої політики підприємства; гарантія прав і свобод працівника; ступінь державного втручання в економіку підприємства; торговельна політика підприємства; діяльність підприємства відповідно до чинного нормативно-правового законодавства; розвиток комунікаційної мережі на підприємстві.

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Економічні	загальна характеристика економіки й стабільність національної валюти; темпи росту ВВП; податки, тарифи, пільги; можливість репатріації капіталів; характеристика банківської системи та її послуг в економіці країни; екологічна обстановка: вимоги стандартизації, квотування та штрафи в економіці країни; валютні та фінансові ризики	загальна характеристика економіки підприємства; темпи росту валової продукції підприємств; норми середнього прибутку на підприємствах даного типу; легкість та доступність кредитних ресурсів для підприємств; фінансові ризики; рівень інформаційного забезпечення та доступу до глобальних мереж; вартість виробничих ресурсів
Соціальні	рівень соціального розвитку суспільства, соціальних умов та життя населення в країні; толерантність суспільства відносно інших віросповідань і національностей у країні; ступінь політичної активності населення в країні; рівень криміногенності в країні; рівень розвитку профспілкового руху в країні.	рівень освіченості та кваліфікаційної підготовки робочої сили; активність профспілок на підприємстві; соціально-психологічний клімат на підприємстві; стилі та форми управління на підприємстві.

Таким чином, визначивши факторну природу формування інвестиційної привабливості підприємства, можна зробити висновок, що всі розглянуті чинники тісно взаємодіють та взаємовпливають один на одного.

1.3 Методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства

У сучасних умовах інвестиції виступають важливим елементом розвитку як національної економіки, так і економіки в цілому. Залучення інвестицій забезпечує науково-технологічний прогрес, стрімке економічне зростання, збільшення показників господарської діяльності країни, регіону, підприємства тощо. Забезпечення сталого економічного розвитку країни є неможливим без модернізації засобів виробництва, впровадження сучасних технологій та нової техніки. Для цього необхідні значні інвестиції, яких на сьогодні вкрай не вистачає, насамперед, через низьку інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств.

О.В. Ситник під оцінкою інвестиційної привабливості підприємства розуміє процес визначення інтегрального кількісного показника на підставі узагальнення сукупності кількісних і якісних її характеристик, що дозволяє встановити певну якісну критеріальну оцінку доцільності вкладання інвестиційних ресурсів у розвиток підприємства [1, с. 129].

Кулик А.М., Корецька О.В. стверджують, що якщо інвестиційну привабливість підприємства розглядати в якості показника, який характеризує можливість генерування максимального прибутку, її оцінку необхідно проводити на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Якщо інвестиційну привабливість підприємства ототожнювати з інвестиційним ризиком, який визначає вірогідність фінансових втрат інвестора, то для її визначення необхідна якісна та кількісна оцінка фінансового ризику та вірогідності банкрутства підприємства. Визначаючи інвестиційну привабливість як міру ефективності фінансових потоків, для її аналізу необхідна оцінка рівня рентабельності підприємства. Крім того, інвестиційну привабливість можливо оцінити на підставі порівняльного аналізу, зіставляючи підприємства однієї сфери економічної діяльності, різних сфер економічної діяльності або держави [2, с. 9].

І. Ю. Матюшенко звертає увагу, що напрями аналізу інвестиційної привабливості підприємства і, відповідно, методика такого аналізу залежать від цілей, що стоять перед інвестором. Оцінка інвестиційної привабливості може здійснюватися як із позиції результатів аналізу показників фінансового стану підприємства, так і з позиції його виробничих можливостей. Оцінка інвестиційної привабливості з першої позиції є традиційною і широко використовується в інвестиційному менеджменті, з другої – здійснюється під час об'єктного аналізу [3, с. 333].

Шевченко Н. І., досліджуючи інвестиційну привабливість галузей господарського комплексу і промисловості регіону, визначає її через призму оцінки показників за певними блоками. У першому блоці пропонується проводити оцінку ефективності функціонування галузі за показниками

прибутковості, фінансового стану, ефективності виробничої діяльності, ефективності капітальних вкладень; у другому блоці – через оцінку перспективності розвитку галузі за її значимістю в економіці області й країни, стійкістю до економічного спаду виробництва, соціальною значимістю галузі в економіці області, ступенем її державної підтримки; третій блок – оцінка регіональних інвестиційних ризиків; четвертий блок – узагальнююча оцінка інвестиційної привабливості галузі [13, с. 11].

Основними етапами аналізу інвестиційної привабливості в економічній літературі є експрес-аналіз та поглиблений аналіз діяльності підприємства. Але ці напрямки аналізу можуть забезпечити лише прийняття внутрішніх рішень – розмір потреби в інвестиціях, визначення типу інвестицій (реальні чи фінансові), методів залучення інвестицій (шлях авансування коштів у капітал підприємства, або шлях залучення кредитів). Але для інвесторів цих показників недостатньо, тому що спосіб визначення доцільності інвестування в бізнес буде іншим, оскільки інвесторів більше цікавлять показники прибутків, доходів, витрат, капіталу, кількості акцій та динаміки активів, пасивів. Кредиторів більше цікавлять результати показників платоспроможності, ліквідності, стабільності.

Провівши аналіз економічної літератури, ми визначили, що основними методами визначення інвестиційної привабливості підприємства є, загалом, інтегральна оцінка інвестиційної привабливості.

Суть наведеної методики полягає в проведенні аналізу в наступні етапи:

- оцінка фінансового стану об'єкта інвестування;
- визначити важливість сукупних та індивідуальних показників за оцінками експертів;
- визначення частини діапазону варіаційної множини;
- визначення ранжованого значення для кожного показника;
- розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості.

Ця методика має свої недоліки, зокрема, в тому, що вона не враховує

міжгалузеву специфіку діяльності компаній. Наприклад, для одних підприємств ознакою нормального функціонування та розвитку є перевищення необоротних активів над оборотними, а для інших ця ознака може бути сигналом неплатоспроможності та банкрутства. Не враховуються ані сезонні фактори виробництва, ані державна підтримка компанії. Для аналізу сільськогосподарських підприємств взагалі не враховується такий необхідний об'єкт, як земля, яка є основним активом цієї галузі.

Фінансовий аналіз оцінки інвестиційної привабливості підприємства за цією методикою є досить громіздким, оскільки передбачає розрахунок понад сорока показників за напрямками господарської діяльності підприємства. Отримані результати потребують обробки та узагальнення для визначення більш значущих показників, для чого залучаються експерти (що тягне за собою додаткові витрати).

Досить часто виникають ситуації, коли показники різних блоків суперечать один одному, відображаючи протилежну тенденцію стану підприємства, що унеможлиблює його оцінку в кінцевому результаті.

Також розрізняють такі методи як внутрішня норма рентабельності, метод періоду повернення вкладання інвестицій, балансова норма рентабельності, індекс прибутковості, метод чистої сьогоденної вартості.

Одним із основних показників при аналізі інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання є прибуток, який є основним джерелом формування фінансових ресурсів і накопичення капіталу, зміцнення фінансових і ринкових позицій та механізмом захисту від можливості банкрутства. Це створює основу для економічного розвитку держави, підприємств, їх власників і найманого персоналу. Цей показник відіграє досить важливу роль в аналізі діяльності компанії, зокрема, аналізі привабливості інвестицій. Інвестори намагаються працювати на внутрішньому ринку переважно в секторах, де ризики менш сконцентровані, а прибуток гарантований. Основною метою інвестицій є збільшення майна інвестора. Але в сучасній економічній літературі досі немає однозначної думки щодо визначення

формування та аналізу цього показника. Особливо це стосується специфіки структури формування прибутків підприємств, оскільки їх прибуток є консолідованим.

Але в теорії та практиці фінансового аналізу використовуються різні показники рентабельності капіталу, які відрізняються за метою застосування, методикою їх розрахунку, а також за трактуванням: рентабельність сукупного капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність капітальних операцій, рентабельність власного капіталу, рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу тощо.

Таким чином, виділяють різні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства, серед яких виокремимо наступні.

Перший підхід заснований на виявленні головного фундаментального чинника, який однозначно визначає інвестиційну привабливість підприємства. Таким фактором може бути динаміка доходів і прибутку, імідж об'єкта інвестування тощо. Цей підхід характеризується відносною простотою аналізу та розрахунків. У цьому сенсі він є універсальним і може бути використаний для дослідження інвестиційної привабливості підприємств різного рівня, видів і напрямів діяльності.

Другий підхід ґрунтується на врахуванні сукупності факторів, які з точки зору впливу на інвестиційну привабливість економічних систем вважаються суттєво рівноправними. При цьому кожен фактор характеризується певним набором показників. Тут прийнято визначати характеристики економічного потенціалу; загальні комерційні умови; розвиток ринкової інфраструктури; соціально-економічні, фінансові та інші. Перевагою такого підходу є багатоаспектна оцінка інвестиційної привабливості економічних систем.

Такий підхід дає змогу визначити ступінь інвестиційної привабливості багатьох економічних систем, зокрема за допомогою статистично оцінених показників, що дає можливість підтвердити достовірність отриманих результатів (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 - Складові та узагальнюючі коефіцієнти інвестиційної привабливості підприємства [14, с. 87]

Складові	Узагальнюючі коефіцієнти	Область бажаних значень	Область ризику
Привабливість продукції для споживача	$K_{пп} = \text{попит на продукцію} / \text{пропозиція}$	≥ 1	< 1
Кадрова привабливість	$K_{кпп} = (\text{число прийнятих} - \text{число звільнених}) / \text{середньооблікова чисельність}$	≥ 0	< 0
Інноваційна привабливість	$K_{іпп} = \text{фонд накопичення} / \text{чистий прибуток}$	$> 0,7$	$< 0,7$
Територіальна привабливість	$K_{тпп} = \text{витрати обігу} / \text{сукупні витрати}$	$> 0,5$	$< 0,5$
Фінансова привабливість	$K_{фпп} = \text{прибуток} / \text{активи}$	$> 0,15$	$< 0,15$
Приватизаційна привабливість	$K_{Прпп} = \text{дохід} / \text{курс цінних паперів}$	$\geq 0,5$	$< 0,5$
Екологічна привабливість	$K_{епп} = \text{штрафи за екологічні порушення} / \text{чистий прибуток}$	0	> 0
Соціальна привабливість	$K_{спп} = \text{середня зарплата} / \text{вартість раціональної споживчої корзини}$	≥ 1	< 1

Третій підхід пов'язаний з аналізом на першому етапі широкого кола факторів, але на другому етапі інвестиційна привабливість підприємства розглядається як агрегований показник, який визначається двома характеристиками: інвестиційним потенціалом та інвестиційним ризиком. Такий підхід, з одного боку, збільшує інформаційну базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а з іншого – робить інформацію про інвестиційну привабливість підприємства більш доступною та зрозумілою для потенційного інвестора як кінцевого споживача.

Четвертий підхід пов'язаний із застосуванням методу експертної оцінки. Його головна перевага перед іншими методами полягає в тому, що експерт може використовувати не тільки інформацію, засновану на тимчасових статистичних показниках, а й нерегулярну, одноразову, але в той же час дуже значущу інформацію, хоча, як правило, суто якісну. природи.

П'ятий підхід базується на якісних оцінках, які є комбінацією методів факторного аналізу та експертних оцінок. Оцінка інвестиційної привабливості є основним етапом роботи при прийнятті інвестиційного рішення, виборі відповідного об'єкта тощо. Сам по собі процес розрахунку цієї інтегральної величини є непростим, оскільки, з одного боку, необхідно враховувати якомога більше значущих факторів, з іншого боку, це призводить до труднощів з ефективністю використання техніки, а також необхідність введення вагових коефіцієнтів, що впливають на кінцевий результат. Для вирішення цієї проблеми при розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості необхідно використовувати мінімальний набір показників одного рівня з максимальним охопленням суттєвих факторів.

За результатами дослідження встановлено, що існуючі методи оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств не повною мірою враховують особливості різних рівнів економіки, погано узгоджені між собою, мають різну методологічну базу, не використовують маркетинговий аспект підприємницької діяльності, що ускладнює їх практичне застосування. Для усунення виявлених суперечностей необхідно комплексно підходити до оцінки привабливості інвестування бізнесу і поряд з фінансово-економічними методами оцінки об'єкта інвестування використовувати підходи маркетингу, до яких належать метод експертизи, аналіз портфоліо та SWOT аналіз.

Таким чином, вивчення та аналіз комплексу взаємодіючих факторів та показників оцінки інвестиційної привабливості дасть змогу проаналізувати стан інвестиційної привабливості підприємства в Україні, що дозволить максимізувати соціально-економічний ефект від функціонування економіки України в цілому.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТОВ «МЕТАЛГАММА» ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

2.1 Організаційно – економічна характеристика ТОВ «Металгамма» та аналіз чинників формування інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма»

ТОВ «Металгамма» утворено з метою ведення торгівельної діяльності по реалізації відходів, брухту та інших товарів, не заборонених законодавством України.

Учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах вартості своїх вкладів.

ТОВ «Металгамма» є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банків, круглу печатку, товарний знак, штампи, бланки документів та інші реквізити.

ТОВ «Металгамма» має право:

- бути учасником спільних підприємств акціонерних та інших товариств, концернів, консорціумів, асоціацій, добровільних об'єднань;
- укладати угоди з юридичними та фізичними особами;
- наймати працівників на умовах контрактів і угод відповідно до законодавства України;
- купувати, брати і здавати в оренду, суборенду і безкоштовне користування землю, будівлі, споруди, транспортні засоби і інше майно; в тому числі майнові і земельні паї у селян, та інших осіб;
- самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність;
- користуватись іншими правами юридичної особи;
- відповідати за своїми зобов'язаннями як в грошовому так і в

матеріальному виразі майном господарства;

– вносити до статуту зміни та доповнення.

Юридична адреса: Україна, 70037, Запорізька обл., Запорізький р-н, село Люцерна, вул. Сонячна, будинок 4-А.

ТОВ «Металгамма» здійснює помітний внесок в сталий економічний розвиток сучасної металургійної галузі, реалізуючи якісну продукцію своїм клієнтам.

Підприємство діє на основі статуту. Підприємство самостійно веде фінансово-господарську діяльність, визначає самостійно стратегії та основні напрямки своєї діяльності та розвитку.

Організаційна структура ТОВ «Металгамма» представлена на рисунку 2.1.

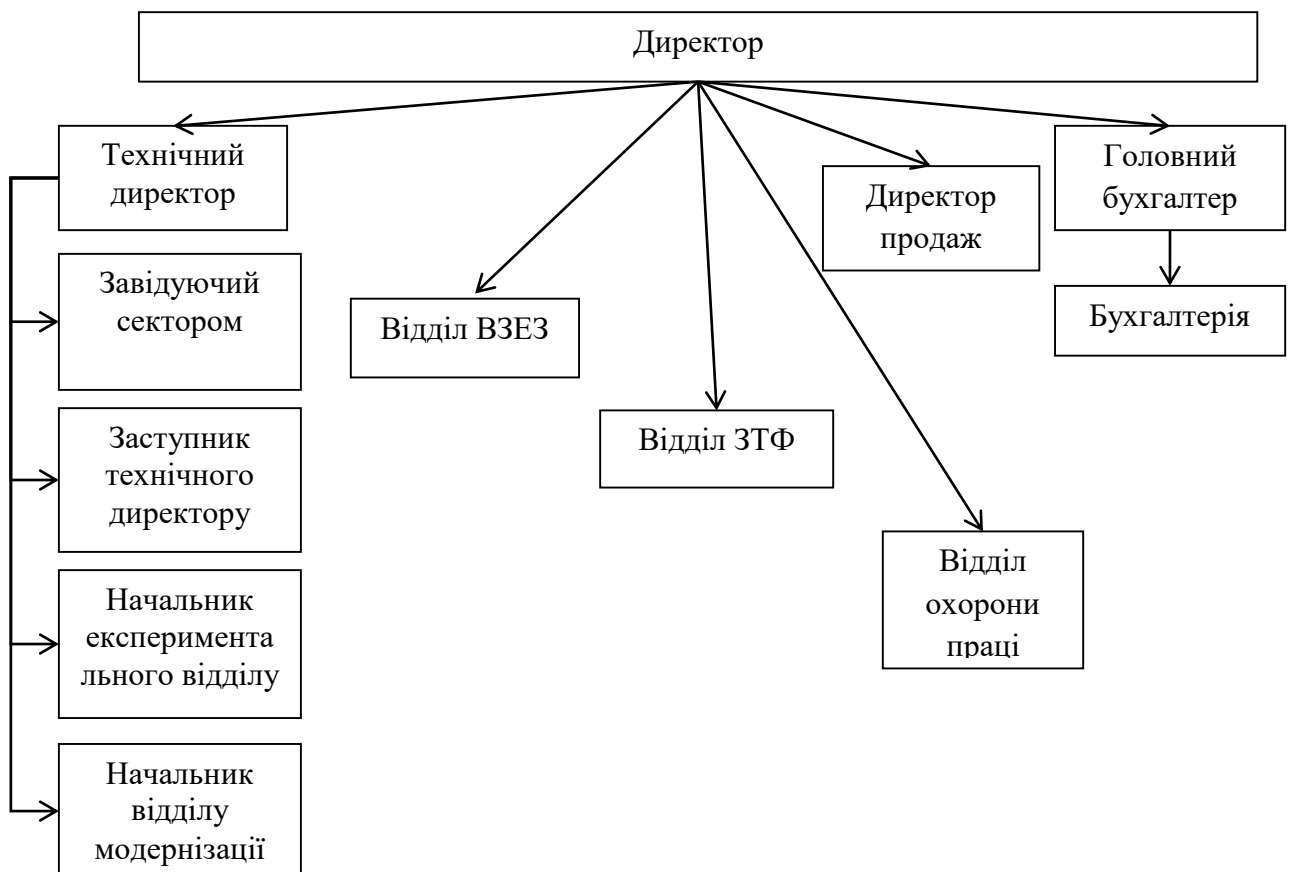


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Металгамма»

Відповідно до Статуту ТОВ «Металгамма» управління діяльністю підприємства здійснюється:

- вищий орган товариства - загальні збори учасників товариства;
- виконавчий орган товариства – Директор.

Функції кожної з цих структур відповідають чинному законодавству України та статутним документам товариства.

На ТОВ «Металгамма» існує певна ієрархічність рівнів управління. Рівень ієрархії – це та її частина, в межах якої можуть прийматися рішення без погодження з вище – чи нижче розташованими ланками управління. На ТОВ «Металгамма» виділяють наступні рівні управління: вищий, середній та нижчий.

До вищого рівня управління відносяться збори засновників, генеральний директор, які здійснюють загальне керівництво підприємством (розробляють та впроваджують головні перспективні – стратегічні – напрямки діяльності підприємства).

До середнього рівня управління відносяться керівники підрозділів, які здійснюють розробку та впровадження прогресивних технологій, визначення пріоритетів у розподілі ресурсів, узгодження інтересів структурних підрозділів, вироблення внутрішніх правил функціонування, безпосередню розробку та прийняття управлінських рішень, укладення угод.

До нижчого рівня управління відносяться працівники функціональних відділів.

Директор ТОВ «Металгамма» контролює відповідність якості продукції кращим світовим виробникам. Всі підрозділи підпорядковуються директору. Другою людиною на підприємстві є головний бухгалтер. Він очолює всю бухгалтерську службу.

Бухгалтерія ТОВ «Металгамма» – це структурний підрозділ, що призначений для ведення бухгалтерського обліку. Бухгалтерія забезпечує керівництво, повною та неупередженою інформацією про фінансове становище, результати діяльності та стан грошових коштів ТОВ «Металгамма».

Контроль за діяльністю на підприємстві головний бухгалтер

використовує різних видів. Найчастіше використовує інвентаризацію, як раптову так і планову, проводить суцільну або вибіркочу перевірку документів, буває присутня на відвантаженні або розвантаженні товарів, для забезпечення відповідності товару документам. Головний бухгалтер має виключні права на підприємстві. Всі відділи підпорядковані не лише директору, але й головному бухгалтеру. З наказу №3 від 11.01.2022 виходить, що без підпису головного бухгалтера грошові кошти не приймаються та не видаються, будь-яка звітність подається до державних органів лише після згоди головного бухгалтера.

Розвиток ТОВ «Металгамма» здійснюється за стратегічної програмою розробленою та затвердженою директором підприємства.

До стратегічного розвитку ТОВ «Металгамма» включено:

- розширення асортименту товарів;
- отримання сертифікатів якості на нові види товарів;
- розробка конструкторської документації на нові види товарів;
- підвищення кваліфікації персоналу;
- вихід на нові міжнародні ринки.

ТОВ «Металгамма» підтверджує високу марку надійного партнера і постійно працює над вдосконаленням своїх товарів та забезпеченням її гарантовано високої якості.

Для випуску продукції високої якості на підприємстві ведеться постійна робота по вдосконаленню виробничого середовища за рахунок модернізації та придбання передового устаткування, розробки та впровадження у виробництво нових технологій.

ТОВ «Металгамма» реалізує свою продукцію по цінам і тарифам, які встановлює самостійно або на договірній основі, а в випадках, передбачених законодавством, – за державними фіксованими та регульованими цінами.

ТОВ «Металгамма» самостійно здійснює свою господарську діяльність на принципах повного господарського розрахунку, відповідає за результати

своєї господарської діяльності, за винятком не взятих на себе обов'язків перед партнерами по укладеним договорам, перед державним бюджетом та банками, згідно діючого законодавства.

Також ТОВ «Металгамма» самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на продукцію, і необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, підвищення особистих доходів його робітників.

Підприємство враховує в своїй діяльності зацікавленість споживача в його потребах до якості товарів. Оперативний звіт виконується в установленому порядку, згідно законодавству України. Розрахунки з бюджетом та бюджетними організаціями проводяться робітниками бухгалтерії, у відповідності з законодавчими документами.

Стратегія ТОВ «Металгамма» щодо товарів визначена як диференціація, або модифікація товару, що дозволяє більш повно використовувати можливості ринків з урахуванням специфіки їх вимог в окремих регіонах країни і зарубіжних країнах, заповнювати ті товарні ніші, де немає конкуренції або вона незначна. Однак визначення такого напрямку в асортиментної стратегії - дорога справа, пов'язане з необхідністю модернізації та розширення виробничих потужностей, диверсифікації та перебудови збутової мережі і, звичайно, розширення комплексу маркетингу.

Важливо відзначити, що на даному підприємстві використовується універсальна автоматизована програма бухгалтерського обліку для персональних комп'ютерів «1С: Підприємство 8.3». Ця програма дозволяє організувати ефективний бухгалтерський, кадровий, оперативний, торговий, складський облік, а також розрахунок заробітної плати.

Задля забезпечення високої інвестиційної привабливості, велика увага керівництва ТОВ «Металгамма», приділяється конкурентам та потенційним споживачам, так як гарні відносини в галузі серед однаково спеціалізованих фірм – запорука успіху, а збільшення обороту пов'язано з залученням нових клієнтів. З постачальниками укладається договір поставки та передбачаються

жорсткі санкції щодо виконання або протекції з боку представництв з певних видів товарів. Слід відзначити, що йдуть зміни в демографічному та соціальному колі, система виховання та освіти не орієнтована на ринок, спеціалістів може не вистачати.

Тому на ТОВ «Металгамма» їх готують на фірмі із укладанням контракту та надають спеціалізовану інформацію, необхідну для успішного виконання покладеної на співробітника справи.

У головних внутрішніх факторах, що впливають на забезпечення високої інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма», слід визначити кваліфікацію та досвід керівництва. Директор ТОВ «Металгамма» має вищу освіту та великий досвід, проте частина керівників відділів призначені на посаду, хоча вища освіта відсутня, також досвід роботи в деяких менше 3 років.

Відповідно відсутність вміння керувати деяких управлінців на ТОВ «Металгамма» посилює дію такого фактору, що стримує розвиток підприємства, як недостатній контроль.

В той же час висока кваліфікація окремих працівників ТОВ «Металгамма» дозволяє формувати добрий імідж підприємства в очах покупців та конкурентів.

На ТОВ «Металгамма» зовнішньоекономічний апарат в даний час існує у вигляді:

- 1) відділу зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) в рамках діючого апарату управління;
- 2) відділ зовнішньої торгівлі підприємства (ЗТФ) (частина працівників відділу збуту – 2 чол.).

Кожний відділ має свої конкретні завдання і виконує відповідні функції. Наприклад, комерційний сектор повинен забезпечувати: виконання зобов'язань по міжнародних контрактах і угодах, участь у підготовці і проведенні комерційних переговорів; організацію поставок згідно контракту і контроль за їх виконанням; перегляд-рекламацій по експорту й імпорту та

ін.

Основними функціональними підрозділами ЗТФ є обслуговування ЗЕД підприємства: планово-економічних розрахунків, валютно-фінансових операцій, обліку і звітності, юридичних та інженерно-технічних питань. В компетенцію відділу входять:

- участь підприємства в розробці стратегії і планів ЗЕД підприємства;
- вивчення ринків збуту і можливостей виходу на них;
- забезпечення реклами і руху товару;
- підготовка конкурентних матеріалів і конкурентного листа, необхідних для формування базисних умов контракту;
- прогнозування кон'юнктури товарних ринків і динаміки цін;
- аналіз ефективності експортно-імпортних операцій і окремих угод;
- збирання, накопичення і обробка необхідної інформації;
- методичне забезпечення роботи по вивченню зовнішніх ринків і вимог до якості продукції;
- забезпечення участі підприємства у виставках, ярмарках та ін.;
- проведення переговорів з іноземними фірмами;
- підготовка комерційних розрахунків по базисних і валютно-фінансових умовах контракту;
- організація поставок (перевезення, страхування зовнішньоторгових вантажів) відповідно до контракту і контроль за їх виконанням;
- забезпечення технічного і гарантійного обслуговування експортної та імпортної продукції;
- перегляд рекламацій по експорту й імпорту;
- ведення комерційної переписки з іноземними фірмами та ін.

Забезпечення високої інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» також реалізовується за рахунок стратегії стандартизації. Виходячи на міжнародний ринок із стандартизованим товаром ТОВ «Металгамма» має такі економічні результати:

- 1) витрати на розробку розподіляються на більший обсяг реалізації;

- 2) стандартизація товару зменшує складські витрати;
- 3) витрати на просування товару зменшуються, тому що можливе забезпечення комплектуючими від головного підприємства;
- 4) забезпечення високих прибутків завдяки стабільному попиту та спільності смаків на однорідних ринках.

Здійснення зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Металгамма» проходить за наступною схемою (рис. 2.2).

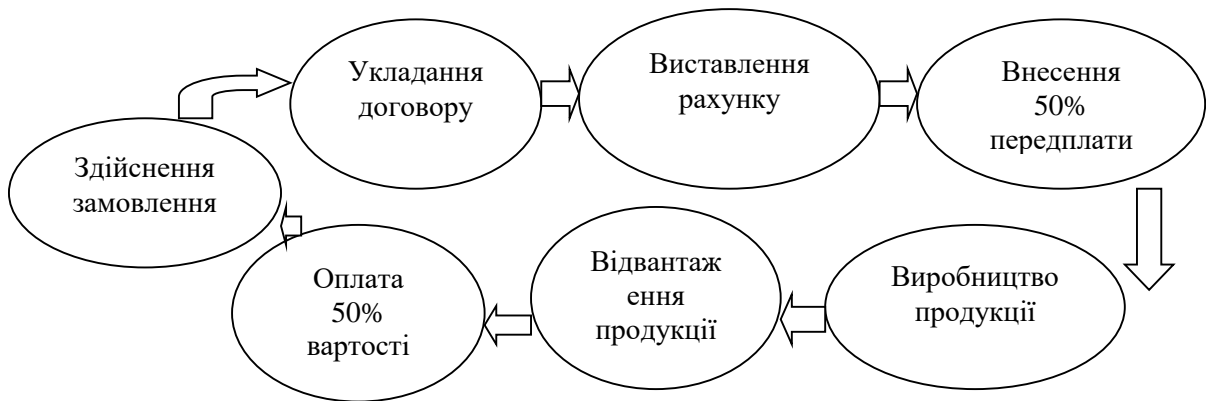


Рис. 2.2. Схема здійснення зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Металгамма»

З представленої схеми бачимо, що ТОВ «Металгамма» працює на умовах 50% передплати. Вивезення товарів за межі митної території України в режимі експорту на ТОВ «Металгамма» передбачає:

- 1) подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території України;
- 2) сплату податків і зборів, встановлених при експорті товарів;
- 3) дотримання експортером вимог, передбачених законом.

Слід зауважити, що ТОВ «Металгамма» заключає контракти з додержанням Інкотермс 2010. Експортно-імпортні операції ТОВ «Металгамма» звичайно здійснюються в комплексі заходів, що забезпечують транспортування, експедирування, зберігання, підріток і переробку товарів, їх страхування, платежі та інше. При своєму русі з країни в країну товари можуть неодноразово міняти власника, поки не дійдуть до кінцевого

споживача.

На забезпечення високої інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» здійснюють вплив наступні внутрішні і зовнішні фактори: якість товарів; співпрацювання з покупцями, конкурентами; якість надання сервісних послуг; конкурентоспроможність підприємства; імідж підприємства; наявність новітнього обладнання; цінова політика.

Представимо SWOT-аналіз ТОВ «Металгамма» в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 - SWOT-аналіз ТОВ «Металгамма»

	<p>Сильні сторони (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> належний рівень професійної підготовки працівників підприємства. доступні ціни; велика кількість постійних клієнтів; висока репутація фірми; значна частка на ринку. 	<p>Слабкі сторони (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> дебіторська та кредиторська заборгованість; зменшення власного капіталу; висока вартість електроенергії високий рівень зношеності обладнання
<p>Можливості (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> створення ще одної компанії; отримання пільг у оподаткуванні, кредитуванні зменшення вартості електроенергії 	<p>SO-стратегія</p> <ol style="list-style-type: none"> Розробка та впровадження нових технологій; Легкість залучення замовників; 	<p>WO-стратегія</p> <ol style="list-style-type: none"> Зменшення кількості заказів Недостатня кількість ресурсів для нововведень; Поява нових норм щодо введення бізнесу;
<p>Загрози (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> збільшення рівня конкуренції в галузі; подальше погіршення фінансового стану; 	<p>ST-стратегія</p> <ol style="list-style-type: none"> Утримання покупців від переходу до інших компаній з приємною ціновою політикою та високої якості товарі; Налагодження відносин із замовниками (унікнення кредиторської заборгованості) 	<p>WT-стратегія</p> <ol style="list-style-type: none"> Зайві витрати в період простоїв на підприємстві ; витіснення з ринку конкурентами; Старіння обладнання (недієдатне обладнання)

SWOT-аналіз ТОВ «Металгамма» показує, що підприємство має ряд сильних сторін і можливостей на ринку, займає досить стабільне становище на ньому та має перспективи для свого подальшого розвитку. В матриці показані конкретні напрями з потенціювання сильних сторін і можливостей за умови врахування й обмеження впливу слабких сторін і загроз, що забезпечить підприємству конкурентні переваги.

Шляхом проведення SWOT-аналізу вдалося визначити, що на меті ТОВ «Металгамма» є розширення ринків збуту товарів, реалізуючи стратегію, яка дозволить використовувати сильні сторони для зменшення чи усунення загроз.

Висока якість товарів є одним з основних факторів, що забезпечують високу інвестиційну привабливість ТОВ «Металгамма». Тому головним стандартом якості на досліджуваному підприємстві є стандарт з технічного стану товарів, дотримання цього стандарту проводиться у вигляді перевірки стану товарів та його характеристик у спеціальній лабораторії.

Якість товарів ТОВ «Металгамма» постійно відповідає технічним умовам контрактів. У противному разі покупці можуть пред'явити рекламачії, що наносять збиток авторитету фірми, як продавцю товарів неякісної продукції, і знижують розмір виручки за товари на суму задоволених рекламачій.

Для оцінки зовнішніх факторів, що впливають на забезпечення інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» використаємо PEST-аналіз. Суть якого полягає у виявленні й оцінці впливу факторів макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 - PEST-аналіз ТОВ «Металгамма»

Економічні фактори	Соціальні фактори
1	2
1. Загрозливо висока інфляція 2. Нестабільний курс гривні 3. Позитивна динаміка ВВП 4. Низький платоспроможний попит внутрішнього ринку 5. Нестача обігових коштів у підприємства 6. Висока облікова ставка НБУ, високі ставки кредитування комерційних банків 7. Криза у світовій фінансовій системі 8. Високий рівень матеріалоемності товарів 9. Неконтрольоване зростання цін на сировину та енергоресурси 10. Недостатній обсяг інвестицій 11. Високі вимоги міжнародних споживачів	1. Зменшення чисельності фахівців і робітників у найбільших промислових регіонах 2. Скорочення працездатного населення 3. Немає чітко вираженої орієнтації на якість як основу конкурентоспроможності 4. Зниження привабливості праці у галузі 5. Висока плинність кадрів основних робочих професій 6. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника

Продовження табл. 2.2

1	2
Політичні фактори	Технологічні фактори
1. Військові дії на території України 2. Необхідність додержання норм СОТ у законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту-експорту 3. Політична та економічна нестабільність України 4. Недовіра суспільства до влади і її органів	1. Відсутність новітнього обладнання для модифікації товарів 2. Технологічне відставання продукції від вимог, що висуваються до товарів 3. Невідповідність якості та вимог до сировини, матеріалів 4. Низький рівень механізації та автоматизації модернізації товарів

З проведеного дослідження випливає, що на сьогодні, політичні та економічні фактори України негативно впливають на фінансовий розвиток ТОВ «Металгамма».

За результатами PEST– аналізу можна зробити такі висновки щодо дій з реалізації фінансової стратегії ТОВ «Металгамма»:

- з чинних політичних факторів випливає:
 - a) військові дії на території України;
 - b) можливості законодавчого, нормативного, митного та іншого регулювання обмежено рамками норм СОТ;
- з чинних економічних факторів випливає, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту потрібні дійові заходи з формування платоспроможного ринку збуту;
- з чинних соціальних факторів випливає, що потрібно
 - a) підняти статус вітчизняного господарства в очах суспільства,
 - b) сформувати умови для забезпечення підприємства кадрами фахівців і робітників, з відповідним рівнем кваліфікації;
- з чинних технологічних факторів випливає, що потрібно:
 - a) розробити заходи з підвищення інноваційної активності, розробити й реалізувати програми дій з відновлення активної частини основних фондів;
 - b) стимулювати впровадження сучасних методів менеджменту.

Таким чином, розвиток зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Металгамма» виступає суттєвим фактором підвищення інвестиційної

привабливості як на рівні самого підприємства, так і в масштабах усієї країни.

Продукція ТОВ «Металгамма» розподіляється на три товарні групи:

- 1 група – відходи;
- 2 група – брухт;
- 3 група – інші товари.

Проаналізуємо реалізацію торгових груп на експорт за географічним сегментом, за допомогою таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 - Експорт продукції ТОВ «Металгамма» у 2019-2021 роках

Країна	2019 рік			2020 рік			2021 рік		
	Група 1	Група 2	Група 3	Група 1	Група 2	Група 3	Група 1	Група 2	Група 3
Польща, тис.грн.	486	28,1	155,4	350,5	132,6	204	775,4	75,9	248,7
Грузія, тис.грн.	1409	61,8	354,2	1739	171,8	547	1140,2	367,4	659,4
Угорщина, тис.грн.	155,6	116,5	102,3	201,5	19,6	214,6	885,3	245,5	429,2
Румунія, тис.грн.	137,2	105,6	14,1	567,2	60	59,4	595,1	34,2	109,7
Разом:	2188	312	626	2858	384	1025	3396	723	1447

З таблиці 2.3 бачимо, що найбільша частина продукції експортується до Грузії. Також високим попитом користується група 2, адже експорт за цією категорією товарів також постійно зростає. Так у 2021 році було реалізовано цієї продукції на загальну вартість 1447 тис. грн., що на 422 тис. грн. більше ніж у 2020 році. Саме Грузія є найперспективнішим ринком збуту та ТОВ «Металгамма» має частину ринку переорієнтувати саме на цей ринок. Більше досліджень проводити для визначення шляхів збільшення ринків збуту саме в цій країні.

Проаналізуємо відхилення показників 2021 року до 2020, 2020 року до

2019, задля визначення тенденції експорту товарів у цей період (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 - Аналіз відхилень з реалізації продукції по товарним групам за географічним сегментом

Країна	Відхилення 2020/2019, тис.грн.			Відхилення 2021/2020, тис. грн.		
	Група 1	Група 2	Група 3	Група 1	Група 2	Група 3
Польща	-135,5	104,5	48,6	424,9	-56,7	44,7
Грузія	329,6	110	192,8	-598,6	195,6	112,4
Угорщина	45,9	-96,9	112,3	683,8	225,9	214,6
Румунія	430	-45,6	45,3	27,9	-25,8	50,3

Отже, з таблиці 2.4 бачимо, що у 2020 році експорт товарів до всіх країн по товарній групі 3 зріс, в той час як експорт товарної групи 2 та 1 дещо знизився у деякі країни.

Щодо цінової стратегії, то ТОВ «Металгамма» використовують стратегію цінової диференціації. Яка полягає в тому, що на один самий товар встановлюється різний рівень цін для різних груп споживачів. Так однаковий товар має різну ціну у різних країнах. Також підприємство використовує різні матеріали та собівартість товарів, що експортується у різні країни значно відрізняється.

Найбільш перспективним ринком збуту є Грузія та ТОВ «Металгамма» має особливу увагу приділити саме цьому ринку, але також слід відзначити значне збільшення експорту товару до Угорщини.

Таким чином, можна зробити висновок, що ТОВ «Металгамма» має велику кількість внутрішніх та зовнішніх чинників, які позитивно впливають на інвестиційну привабливість досліджуваного підприємства. Втім наявні й негативні моменти, які її зменшують і потребують впровадження заходів щодо їх усунення та підвищення інвестиційної привабливості.

2.2 Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма»

Важливим чинником інвестиційної привабливості підприємства є його фінансовий стан. На ТОВ «Металгамма» регулярно проводиться внутрішній аналіз фінансово-господарської діяльності, проте як результати, так і деякі початкові дані цього аналізу не розголошуються, оскільки керівництво ТОВ «Металгамма» відносить цю інформацію до комерційної таємниці.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів діяльності даного підприємства є документи фінансової звітності: форма №1 «Бухгалтерський баланс» (Додаток А, Б), форма №2 «Звіт про фінансові результати» (Додаток В, Г).

Постійний аналіз фінансового стану та результатів діяльності ТОВ «Металгамма» полягає в намаганні завчасно врахувати за можливістю всі внутрішні та зовнішні фактори, що забезпечують інвестиційну привабливість. Результати аналізу представлено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 - Економічні показники господарської діяльності ТОВ «Металгамма» за 2019 - 2021 рр.

Назва показника	Од. вим.	Період		Відхилення		Період 2021 рік	Відхилення	
		2019 рік	2020 рік	тис. грн.	%		тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт)	тис. грн.	50049	57925	7876	115,74	79284	21359	136,87
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	26666	29279	2613	109,80	46504	17225	158,83
Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	23383	28646	5263	122,51	32780	4134	114,43
Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	12334	13442	1108	108,98	16195	2753	120,48
Всього активів на кінець року, у т.ч.	тис. грн.	61419	81823	20404	133,22	114788	32965	140,29

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оборотні кошти	тис. грн.	42566	56258	13692	132,17	70155	13897	124,70
Необоротні кошти	тис. грн.	18817	25437	6620	135,18	44621	19184	175,42
Позиковий капітал на кінець року, у т.ч.	тис. грн.	23569	30733	7164	130,40	38639	7906	125,72
поточні зобов'язання	тис. грн.	20839	24521	3682	117,67	25815	1294	105,28
довгострокові зобов'язання та забезпечення	тис. грн.	2730	6212	3482	227,55	12824	6612	206,44
Власний капітал	тис. грн.	37851	51088	13237	134,97	76145	25057	149,05
Рентабельність продажу	%	31,76	36,03	4,27	113,45	28,80	-7,23	79,94

З даних таблиці 2.5 бачимо, що розмір чистого доходу від реалізації продукції коливається, якщо в 2019 році підприємство отримало дохід в розмірі 50049 тис. грн., то в 2020 році – 57925 тис. грн., а в 2021 році – 79284 тис. грн. Позитивний характер змін відзначився у тому що, коливання відбулось у сторону зростання, так темп росту склав 115,74% та 136,87% у 2020 році та 2021 році відповідно.

ТОВ «Металгамма» протягом аналізованого періоду є прибутковим підприємством, про що свідчить позитивна величина чистого прибутку. З таблиці 2.5 бачимо, що у 2020 році в порівнянні з 2019 роком значно збільшився чистий прибуток, на 1108 тис.грн., або на 8,98%. Ця позитивна тенденція зберігалася й у 2021 році, збільшення склало 2753 тис.грн., а темп росту 20,48%.

Збільшення чистого доходу від реалізації продукції, товарів та послуг на ТОВ «Металгамма» відбувалося через достатню величину маркетингових заходів з просування продукції. Незважаючи на таке збільшення реалізації у 2021 році собівартість зросла на 17225 тис.грн., темп росту склав 158,83%, він перевищив темп росту чистого доходу. Зростання собівартості продукції відбулось за рахунок підвищення цін на матеріали, комунальних послуг,

підвищення заробітної плати працівників.

Графічно дані представлені на рисунку 2.3.

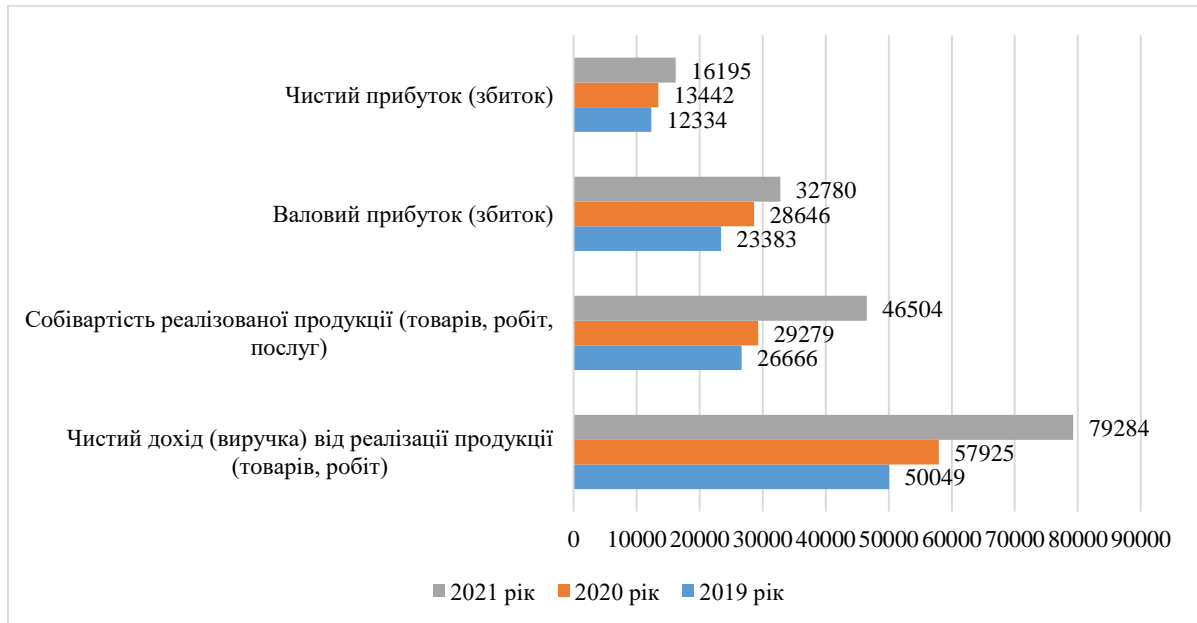


Рис. 2.3. Основні економічні показники діяльності ТОВ «Металгамма» протягом 2019 – 2021 рр.

Отже, керівництву ТОВ «Металгамма» необхідно зробити перегляд витрат на собівартість продукції та збільшити контроль за всіма витратами як виробництва так і діяльності підприємства.

Вартість активів (капіталу) ТОВ «Металгамма» протягом 2019 – 2021 років неупинно зростала, збільшення відбувалось як за рахунок оборотних, так і необоротних коштів. Останні зросли на 6620 тис.грн. у 2020 році та на 19184 тис.грн. у 2021 році. Бачимо, що у 2021 році відбулось дуже значне зростання необоротних коштів за рахунок капітальних інвестицій у виробничі фонди, так темп зростання склав 75,42%.

У 2021 році також зросли оборотні кошти на 13897 тис.грн. (24,7%), які у 2020 році склали 56258 тис.грн., це викликано тим, що збільшення обсягів реалізації призвело до необхідності збільшення залишків виробничих запасів.

Також слід відзначити збільшення поточних та довгострокових зобов'язань у 2021 році на 1294 тис.грн. та 968 тис.грн. відповідно. Це

свідчить про збільшення заборгованості підприємства перед постачальниками, підрядниками та іншими суб'єктами господарювання. Слід відзначити позитивну тенденцію збільшення власного капіталу в кожному році.

Таким чином, протягом 2019- 2021 років на ТОВ «Металгамма» мала місце тенденція неухильного зростання обсягів виробництва та доходів від реалізації товарів, робіт, послуг. Порівняно з 2020 роком чистий дохід від реалізації промислової продукції у 2021 році зріс на 36,87%, у цей же час собівартість реалізованої продукції збільшилась на 58,83%, що свідчить про зростання інвестиційної привабливості даного підприємства.

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства. Найважливіші серед них є показники прибутку, який в умовах ринкової економіки складає основу економічного розвитку підприємства.

Проведемо аналіз фінансових результатів «Металгамма» за 2019-2020 роки в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 - аналіз фінансових результатів «Металгамма» за 2019-2020 рр.

Показник	Абсолютне значення, тис.грн.		Питома вага, %		Відхилення		
	2019 рік	2020 рік	2019 рік	2020 рік	тис. грн.	%	Темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	50018	57925	100,00	100,00	7907	0,00	115,81
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	26666	29279	53,31	50,55	2613	-2,77	109,80
Валовий: прибуток	23352	28646	46,69	49,45	5294	2,77	122,67
Інші операційні доходи	31659	41945	63,30	72,41	10286	9,12	132,49
Адміністративні витрати	3726	4741	7,45	8,18	1015	0,74	127,24
Витрати на збут	2866	3151	5,73	5,44	285	-0,29	109,94
Інші операційні витрати	32535	41830	65,05	72,21	9295	7,17	128,57

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	15884	20870	31,76	36,03	4986	4,27	131,39
Дохід від участі в капіталі	254	260	0,51	0,45	6	-0,06	102,36
Інші фінансові доходи	26	28	0,05	0,05	2	0,00	107,69
Інші доходи	508	278	1,02	0,48	-230	-0,54	54,72
Фінансові витрати	750	424	1,50	0,73	-326	-0,77	56,53
Втрати від участі в капіталі	117	157	0,23	0,27	40	0,04	134,19
Інші витрати	473	288	0,95	0,50	-185	-0,45	60,89
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	15333	20567	30,65	35,51	5234	4,85	134,14
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2852	7124	5,70	12,30	4272	6,60	249,79
Чистий фінансовий результат: прибуток	12480	13442	24,95	23,21	962	-1,75	107,71
Матеріальні затрати	20647	28799	41,28	49,72	8152	8,44	139,48
Витрати на оплату праці	7374	9422	14,74	16,27	2048	1,52	127,77
Відрахування на соціальні заходи	2707	3438	5,41	5,94	731	0,52	127,00
Амортизація	1565	1972	3,13	3,40	407	0,28	126,01
Інші операційні витрати	5669	6296	11,33	10,87	627	-0,46	111,06
Разом	37962	49928	75,90	86,19	11966	10,30	131,52

За даними таблиці 2.6 на ТОВ «Металгамма» рівень показників фінансових результатів має тенденцію до зростання у 2020 році, що є позитивними змінами в діяльності підприємства. Насамперед, це стосується зміни чистого прибутку підприємства. У 2020 році даний показник зріс на 962 тис.грн., до 13442 тис.грн.

Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 7907 тис. грн. та склав 57925 тис.грн. у 2020 році, що свідчить про зростання обсягів виробництва. Інші операційні доходи також зросли у 2020 році на 10286 тис.грн, або на 32,49%.

Собівартість реалізованої продукції за 2020 рік зросла на 9,8%, та склала на кінець періоду 29279 тис.грн. Щодо інших витрат, то адміністративні витрати зросли на 1015 тис. грн; витрати на збут – на 285 тис.грн; інші операційні витрати – на 9295 тис. грн.

Фінансовий результат від операційної діяльності, а саме прибуток у

2020 році продемонстрував позитивну тенденцію до зростання (4986 тис. грн), склавши на кінець періоду 20870 тис. грн. Також «Металгамма» протягом 2019 – 2020 років здійснювало й інші види діяльності, а саме від фінансової діяльності було отримано дохід від участі в капіталі на суму 254 тис.грн. у 2019 році та 260 тис.грн. у 2020 році. Але слід зазначити, що фінансові витрати значно перевищують отримані доходи, тобто фінансова та інша діяльність «Металгамма» протягом 2019 – 2020 років були неефективними, адже збитковими.

Фінансовий результат до оподаткування, а саме прибуток за 2019-2020 роки зріс на 34,14%, до 20567 тис. грн.

Таким чином, за 2019-2020 роки на «Металгамма» чистий прибуток від всіх видів діяльності склав 12480 тис.грн. у 2019 році та 13442 тис.грн. у 2020 році. Такі зміни свідчать про підвищення ефективності, прибутковості діяльності.

Проведемо аналіз фінансових результатів «Металгамма» за 2020-2021 роки в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 - Аналіз фінансових результатів «Металгамма» за 2020-2021 рр.

Показник	Абсолютне значення, тис.грн.		Питома вага, %		Відхилення		
	2020 рік	2021 рік	2020 рік	2021 рік	тис. грн.	%	Темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	57925	79284	100,00	100,00	21359	0,00	136,87
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	29279	46504	50,55	58,65	17225	8,11	158,83
Валовий: прибуток	28646	32780	49,45	41,35	4134	-8,11	114,43
Інші операційні доходи	41945	52924	72,41	66,75	10979	-5,66	126,17
Адміністративні витрати	4741	5665	8,18	7,15	924	-1,04	119,49
Витрати на збут	3151	3995	5,44	5,04	844	-0,40	126,79
Інші операційні витрати	41830	53211	72,21	67,11	11381	-5,10	127,21

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	20870	22834	36,03	28,80	1964	-7,23	109,41
Дохід від участі в капіталі	260	244	0,45	0,31	-16	-0,14	93,85
Інші фінансові доходи	28	220	0,05	0,28	192	0,23	785,71
Інші доходи	278	275	0,48	0,35	-3	-0,13	98,92
Фінансові витрати	424	497	0,73	0,63	73	-0,11	117,22
Втрати від участі в капіталі	157	74	0,27	0,09	-83	-0,18	47,13
Інші витрати	288	466	0,50	0,59	178	0,09	161,81
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	20567	22535	35,51	28,42	1968	-7,08	109,57
Витрати (дохід) з податку на прибуток	7124	6340	12,30	8,00	-786	-4,30	88,99
Чистий фінансовий результат: прибуток	13442	16195	23,21	20,43	2753	-2,78	120,48
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ							
Матеріальні затрати	28799	37290	49,72	47,03	8491	-2,68	129,48
Витрати на оплату праці	9422	11341	16,27	14,30	1919	-1,96	120,37
Відрахування на соціальні заходи	3438	4177	5,94	5,27	739	-0,67	121,50
Амортизація	1972	3852	3,40	4,86	1880	1,45	195,33
Інші операційні витрати	6296	8367	10,87	10,55	2071	-0,32	132,89
Разом	49928	65027	86,19	82,02	15099	-4,18	130,24

Наведені дані свідчать, що у підприємства, яке аналізується, наявні істотні резерви збільшення чистого прибутку. Про це свідчить хоча б той факт, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції підприємства в звітному періоді порівняно із минулим періодом зріс на 21359 тис.грн., тобто на 36,87%. Це свідчить про те, що ТОВ «Металгамма» має велику кількість потенційних клієнтів, які співпрацюють з досліджуваним підприємством.

Особливо слід відзначити, що у 2021 році фінансовим результатом діяльності «Металгамма» став чистий прибуток, який склав 16195 тис.грн. Отже, темп зростання чистого прибутку був високим, а саме 20,48%. Основною причиною цього є зростання у звітному, порівняно із минулим періодом, чистого доходу від реалізації. Інші операційні доходи у 2021 році також значно зросли, а саме на 10979 тис.грн. Собівартість реалізованої продукції у 2021 році зросла на 17225 тис.грн., також відбулось зростання

адміністративних витрат на 924 тис.грн., витрат на збут – на 844 тис.грн., інших операційних витрат – на 11381 тис.грн.

Горизонтальний аналіз свідчить про приріст в звітному році порівняно з попереднім усіх складових прибутку підприємства. Так, валовий прибуток у 2021 році склав 32780 тис.грн., що на 4134 тис.грн. більше аніж у 2020 році, тобто темп росту склав 114,43%.

Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності збільшився на 1964 тис.грн. Фінансовий результат до оподаткування, як і чистий фінансовий результат ТОВ «Металгамма» у 2021 році також зросли, це дуже важливо адже нерозподілений прибуток це джерело розвитку підприємства.

Взагалі чистий прибуток підприємства у 2021 році збільшився на 2753 тис. грн. На прибуток від реалізації продукції мало позитивний вплив зростання обсягів реалізації.

Таким чином, проведений аналіз фінансових результатів «Металгамма» протягом 2019 – 2021 років свідчить, що діяльність протягом досліджуваного періоду була прибутковою, ефективною. Кожний рік відбувалось зростання чистого доходу від реалізації, чистого прибутку.

Оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства та його економічної ефективності неможливо провести одним яким-небудь показником. Існує ціла система показників рентабельності. Зокрема, дуже важливим показником є рентабельність активів (майна), яка показує скільки прибутку припадає на одну гривню вартості активів (майна) підприємства.

Проведемо аналіз показників рентабельності ТОВ «Металгамма» протягом 2019 – 2021 років за допомогою аналітичної таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 - Аналіз рентабельності ТОВ «Металгамма» за 2019 – 2021 рр.

Назва показника	2019 рік	2020 рік	Відх.	2021 рік	Відх.
1	2	3	4	5	6
Рентабельність продажу, %	31,76	36,03	4,27	28,80	-7,23

Продовження табл. 2.8

1	2	3	4	5	6
Рентабельність сукупного капіталу (RROA)	29,55	28,72	-0,84	21,53	-7,19
Рентабельність власного капіталу(RROE)	39,25	30,23	-9,02	24,13	-6,09
Валова рентабельність інвестованого капіталу (ROICв)	68,23	58,53	-9,69	41,21	-17,32
Чиста рентабельність інвестованого капіталу (ROICч)	36,46	27,46	-9	20,36	-7,10
Валова рентабельність продаж(RGPM)	46,69	49,45	2,77	41,35	-8,11
Операційна рентабельність продаж(ROIM)	31,76	36,03	4,27	28,80	-7,23
Чиста рентабельність продаж(RNPM)	24,95	23,21	-1,75	20,43	-2,78
Валова рентабельність виробництва(РПВ)	87,58	97,84	10,26	70,49	-27,35
Чиста рентабельність виробництва(РПЧ)	46,80	45,91	-0,89	34,82	-11,08
Чиста рентабельність активів (ROАч)	24,05	18,77	-5,29	15,47	-3,30
Валова рентабельність активів (ROАв)	45,01	40,00	-5,01	31,31	-8,68
Валова рентабельність поточних активів (ROСАв)	66,08	57,97	-8,11	52,20	-5,78
Рентабельність поточних активів (ROСАч)	35,32	27,20	-8,11	25,79	-1,42

Дані таблиці 2.8 свідчать, що діяльність ТОВ «Металгамма» була рентабельною протягом всього аналізованого періоду, а саме протягом 2019 – 2021 років.

ТОВ «Металгамма» має високі показники рентабельності проте протягом 2019 – 2021 років тенденція була неоднозначною. У 2020 році спостерігаємо позитивну тенденцію до підвищення таких показників рентабельності, як:

- валова рентабельність продаж у 2020 році склала 49,45%, що на 2,77% більше ніж у 2019 році;
- операційна рентабельність продаж у 2020 році склала 36,03%, що на 4,27% більше ніж у 2019 році;
- валова рентабельність виробництва у 2020 році склала 97,84%, що на 10,46% більше ніж у 2019 році.

В той же час у 2020 році на спад пішли наступні показники рентабельності:

- рентабельність сукупного капіталу у 2020 році склала 28,72%, що на 0,84% менше ніж у 2019 році;

- рентабельність власного капіталу у 2020 році склала 30,23%, що на 9,02% менше аніж у 2019 році;
- валова рентабельність інвестованого капіталу у 2020 році склала 58,53%, що на 9,69% менше аніж у 2019 році;
- чиста рентабельність інвестованого капіталу у 2020 році склала 27,46%, що на 9% менше аніж у 2019 році;
- чиста рентабельність продаж у 2020 році склала 23,21%, що на 1,75% менше аніж у 2019 році;
- рентабельність активів, як за чистим прибутком так і за валовим також впала на 5,29% та 5,01% відповідно;
- рентабельність поточних активів, як за чистим прибутком так і за валовим також впала на 8,11%.

З отриманих даних бачимо, що у 2020 році більшість показників рентабельності впала, проте частина змін, як було зазначено позитивна. А от у 2021 році бачимо, що всі зміни мали негативний характер. У 2021 році жодний показник рентабельності не підвищився.

Таким чином, у 2021 році в системі показників рентабельності відбувся спад рентабельності за такими показниками:

- рентабельність сукупного капіталу у 2021 році склала 21,53%, що на 7,19% менше аніж у 2020 році;
- рентабельність власного капіталу у 2021 році склала 24,13%, що на 6,09% менше аніж у 2020 році;
- валова та чиста рентабельність інвестованого капіталу у 2021 році склали 41,21% та 20,36% відповідно, що на 17,32% та 7,1% менше аніж у 2020 році;
- чиста та валова рентабельність продаж у 2021 році склали 20,43% та 41,35% відповідно, що на 2,78% та 8,11% менше аніж у 2020 році;
- валова та чиста рентабельність виробництва у 2021 році склали 70,49% та 34,82% відповідно, що на 27,35% та 11,08% менше аніж у 2020 році;

- рентабельність активів, як за чистим прибутком так і за валовим також впала на 3,3% та 8,68% відповідно;

- рентабельність поточних активів, як за чистим прибутком так і за валовим також впала на 5,78% та 1,42% відповідно.

Отже, можемо зробити висновок, що протягом 2019 – 2021 років діяльність ТОВ «Металгамма» була ефективною, але протягом аналізованого періоду відбувся спад показників рентабельності, як капіталу, активів, виробництва так і продаж. Лише валова рентабельність продаж та виробництва мала позитивні зміни у 2020 році, проте у 2021 році й їх не було.

Проведемо оцінку інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» за 2019-2021 рр. в таблиці 2.9.

Представлені дані свідчать, що у 2020 році інвестиційна привабливість ТОВ «Металгамма» дещо впала, проте як і у 2019 році залишається на високому рівні. У 2021 році інвестиційна привабливість значно підвищилась.

Протягом 2019 – 2021 років діяльність ТОВ «Металгамма» була ефективною, прибутковою та рентабельною, що свідчить про високу інвестиційну привабливість підприємства. Проте враховуючи мінливість середовища керівництву ТОВ «Металгамма» все одно необхідно постійно здійснювати пошук шляхів підвищення інвестиційної привабливості.

Завдяки налагодженій роботі та чіткій політиці, ТОВ «Металгамма» має високу інвестиційну привабливість, адже має позитивні результати фінансової діяльності та подальші перспективи розвитку, що пояснюється вже завойованими позиціями і долею ринку, послідовною торгівельною політикою і напрямом на довгострокову співпрацю з іноземними партнерами, а також продовженням зростання попиту на реактори як серед підприємців вітчизняного ринку, так і закордонного. Якість товарів ТОВ «Металгамма» відповідає технічним умовам контрактів.

Таблиця 2.9 - Оцінка інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» за 2019-2021 рр.

Складові	Узагальнюючі коефіцієнти	Норма	Ризик	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відх. 2020 р.	Відх. 2021 р.
Привабливість продукції для споживача	Кппп = попит на продукцію/ пропозиція	≥ 1	<1	0,97	1,02	1,07	0,05	0,05
Кадрова привабливість	Ккпп = (число прийнятих-число звільнених)/ середньооблікова чисельність	≥ 0	<0	0,01	0	0,01	-0,011	0,010
Інноваційна привабливість	Кіпп = фонд накопичення/ чистий прибуток	>0,7	<0,7	0,047	0,046	0,021	-0,002	-0,03
Територіальна привабливість	Ктпп = витрати обігу/сукупні витрати	>0,5	<0,5	0,58	0,58	0,61	0,00	0,023
Фінансова привабливість	Кфпп = прибуток/ активи	>0,15	<0,15	0,13	0,10	0,18	-0,03	0,077
Приватизаційна привабливість	КПрпп = дохід/ курс цінних паперів	$\geq 0,5$	<0,5	1,53	1,50	1,67	-0,03	0,167
Екологічна привабливість	Кепп = штрафи за екологічні порушення/ чистий прибуток	0	>0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,000
Соціальна привабливість	Кспп = середня зарплата/ вартість раціональної споживчої корзини	≥ 1	<1	1,19	1,15	1,48	-0,04	0,336

Отже, проаналізовані основні зовнішні та внутрішні чинники формування інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» показали, що підприємство знаходиться на високому рівні розвитку, має висококваліфіковані кадри, великий асортимент товарів та послуг, довготривалі взаємини з великим числом покупців та постачальників, все це

свідчить про високу інвестиційну привабливість досліджуваного підприємства для інвесторів.

2.3 Напрямки підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма»

Інвестиційна привабливість ТОВ «Металгамма» визначається ефективністю вже реалізованих інвестиційних проектів у галузі й відображає економічні, соціальні, екологічні, правові, організаційні та інші інтереси інвесторів щодо розміщення інвестицій у діяльність досліджуваного підприємства.

Дослідивши фактори, що обмежують і стримують інвестиційну привабливість ТОВ «Металгамма», виявили, найбільш значущі:

- військові дії на території України;
- дефіцит власних ресурсів на розробки, що вимагають значних інвестицій у галузь;
- невизначеність економічної ситуації в країні;
- недосконалість нормативно-правової бази, що регулює інвестиційні процеси, яка містить суперечності щодо аспектів інвестиційної та інноваційної діяльності, фондового ринку, державної фінансової допомоги та умов її надання, податкових пільг тощо;
- нестабільність політичного курсу та законодавства;
- високий рівень і велика кількість податків;
- обмежений внутрішній попит;
- низький рівень інноваційної активності;
- залежність від постачань сировини з інших країн;
- корумпованість державного апарату.

Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, керівники ТОВ «Металгамма» обов'язково аналізують її ефективність. Для досягнення найбільшого економічного ефекту від зовнішньоекономічної діяльності слід

розвивати виробництво експортної продукції, яка дозволяє одержати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат, та імпортувати ті товари, власне виробництво яких викликало б найбільші затрати на одиницю вкладених валютних коштів.

З метою підвищення ефективності господарювання ТОВ «Металгамма» та зростання рівня інвестиційної привабливості рекомендуємо:

- запровадити стратегічне планування ЗЕД з огляду на перспективи реалізації експортного потенціалу підприємства з використанням карти стратегічного розвитку на основі збалансованої системи показників;

- удосконалити механізм управління ЗЕД, основними блоками якого є: фінансово-економічний, організаційний, мотиваційний, політичний та науково-технічний, кожен з яких передбачає забезпечення виконання внутрішніх та зовнішніх цілей в аспектах міжнародного співробітництва та валютно-фінансової діяльності ТОВ «Металгамма»;

- удосконалити організаційну структуру підприємства, зокрема: створити відділ маркетингу та ЗЕД;

- забезпечити дотримання технічних стандартів виготовлення продукції, її високої якості, використання міжнародних стандартів сертифікації продукції;

- провести роботу по залученню інвестиційних ресурсів, в т.ч. іноземних;

- проводити подальше удосконалення, модернізацію, модифікацію технічного оснащення та підвищення загального рівня фондоозброєності праці;

- здійснювати ефективну цінову політику при експортних і інших операціях на міжнародному ринку, раціонально виконувати управління валютними ресурсами підприємства.

Підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Металгамма», в першу чергу експортних операцій, знаходиться у великій

залежності від удосконалювання системи управління зовнішньоекономічними зв'язками. В цьому випадку значний інтерес представляє питання, пов'язане із можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно задач, націлених на підвищення конкурентоздатності підприємства, а також узгодження його ефективної виробничої і збутової діяльності.

Серед основних можливих заходів по удосконаленню організації ЗЕД на ТОВ «Металгамма» можна виділити наступні:

- створення окремого структурного підрозділу, що відповідав би за успішність ведення ЗЕД на підприємстві;
- маркетингові дослідження нових ринків за умови виходу на них, вибір партнерів для ведення зовнішньоторговельної діяльності шляхом збору необхідної інформації про них;
- впровадження інноваційних технологій;
- випуск нових видів продукції.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів з підвищення ефективності діяльності ТОВ «Металгамма» на національному та міжнародному ринках дозволить отримати додаткові прибутки та підвищити ефективність діяльності.

Пропонуємо вдосконалити організаційну структуру ТОВ «Металгамма» наступним чином – внести до організаційної структури посаду директора ЗЕД, який об'єднає у собі ВЗЕЗ та ЗТФ.

Також для підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Металгамма» необхідно встановити наступні обов'язки директора ЗЕД.

До його обов'язків буде входити:

- 1) здійснення зовнішньоекономічної діяльності, виходячи із запланованих обсягів продажу та забезпечення необхідної прибутковості виробів підприємства, що поставляються на експорт; підготовка, укладання та супроводження контрактів з інофірмами на поставку виробів

підприємства;

2) здійснення операцій з імпорту, виходячи з економічного витрачання коштів в іноземній валюті, з урахуванням вимог до якості і технічного рівня імпортованої продукції та послуг для своєчасного забезпечення служб об'єднання матеріалами, комплектуючими в першу чергу для реалізації найбільшим клієнтам;

3) проведення маркетингових досліджень ринку з імпорту та реалізованої продукції з експорту, розширення кола фірм-продавців і фірм-покупців з метою забезпечення необхідних обсягів продажів і досягнення запланованої прибутковості;

4) систематичне вивчення та аналіз досягнень світової науки і техніки, напрямків НТП, досвід застосування аналогічної закордонної метало продукції та вторинних відходів.

Крім того, для більш ефективного управління необхідно більш повно визначити обов'язки спеціалістів відділу ВЗЕЗ та ЗТФ на ТОВ «Металгамма», отже пропонуємо сформулювати їх наступним чином:

1) виявлення існуючих і потенційних потреб ринку в продукції підприємства;

2) вивчення та аналіз зовнішніх ринків по регіонах;

3) визначення ємності ринку, аналіз тенденцій його розвитку у відповідних регіонах;

4) встановлення прямих контактів з інофірмами з метою підготовки створення спільних підприємств та пошуку інших форм співробітництва для організації дилерської мережі за кордоном;

5) систематичне вивчення діяльності фірм-покупців продукції;

6) порівняльний аналіз продукції фірм потенційних конкурентів;

7) участь у роботах з проведення економічного аналізу варіантів номенклатурного плану, експертизі нових виробів з урахуванням досягнутих рівнів прибутковості виробництва, у забезпеченні реалізації продукції підприємства в різних регіонах з урахуванням їх специфіки;

8) участь у семінарах, конференціях, виставках, ярмарках, що проводяться за кордоном за напрямками металургії, використання вторинних відходів;

9) участь та проведення переговорів з представниками іноземних фірм;

10) організація і проведення листування, телексного та телетайпного зв'язку з представниками зарубіжних організацій і фірм;

11) організація відправки інформаційно-рекламних матеріалів, зразків продукції об'єднання через прискорені види пошти та інше;

12) підготовка та укладення контрактів з фірмами на поставку виробів;

13) супровід контрактів з інофірмами з метою забезпечення їх виконання за термінами поставки і номенклатурі виробів;

14) участь у плануванні обсягів виробництва продукції та надходження валютної виручки з урахуванням укладених і проєктованих контрактів;

15) аналіз діяльності фірм з метою підвищення її ефективності;

16) розробка і здійснення заходів, спрямованих на систематичне вивчення діяльності фірм-покупців продукції;

17) систематичне вивчення діяльності фірм-потенційних постачальників продукції, що закуповується за імпортом, порівняльний аналіз характеристик продукції фірм-потенційних постачальників;

18) вивчення номенклатури імпортованих матеріалів, комплектуючих, устаткування, запасних частин та ін. спільно з відповідними фірмами.

Саме виконання цих обов'язків дасть змогу перейти ТОВ «Металгамма» на якісно новий рівень управління зовнішньоторговельною діяльністю.

Основною проблемою підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» є недостатня конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку. Тому на даний момент обрано стратегію підвищення конкурентоспроможності продукції ТОВ «Металгамма», що дасть змогу розширити ринки збуту за кордоном.

На інвестиційну привабливість ТОВ «Металгамма» впливає ряд

негативних явищ, таких як: невідповідність структури українського експорту попиту інших країн на продукцію; недотримання частини міжнародних вимог до продукції; обмеженість в свої фінансових та інформаційних ресурсах; низька ефективність даної галузі порівняно з іншими країнами.

Попит зовнішнього та внутрішнього ринку на товари й послуги ТОВ «Металгамма» досліджують фахівці відділу продаж. Проте вважаємо доцільним створення служби маркетингу на ТОВ «Металгамма». Адже попит зовнішнього та внутрішнього ринку на товари й послуги має вивчати служба маркетингу підприємства, яка має проводити ринкові дослідження з допомогою виставок, ярмарків та інших форм, на яких виявляють попит на відповідні вироби й послуги, приймають замовлення, укладають договори на поставку тощо.

В компетенцію маркетингової служби ТОВ «Металгамма» буде входити:

- участь фірми в розробці стратегії і планів ЗЕД підприємства;
- вивчення ринків збуту і можливостей виходу на них;
- забезпечення реклами і руху товару;
- підготовка конкурентних матеріалів і конкурентного листа, необхідних для формування базисних умов контракту;
- прогнозування кон'юнктури товарних ринків і динаміки цін;
- аналіз ефективності експортно-імпортних операцій і окремих угод;
- збирання, накопичення і обробка необхідної інформації;
- методичне забезпечення роботи по вивченню зовнішніх ринків і вимог до якості продукції;
- забезпечення участі фірми у виставках, ярмарках, аукціонах, торгах.

Для успішної реалізації поставлених завдань ТОВ «Металгамма» повинно розробити різні маркетингові стратегії: охоплення ринків і ринкових сегментів, конкурентні, виходу на нові ринки, виходу на ринки з новим товаром, цільові, ринкового попиту, товарної політики і т.д. Їх зміст багато в чому залежить від загальної стратегії підприємства, в т.ч. в галузі ЗЕД.

Основою планування виходу підприємства на зовнішні ринки являється вибір оптимального способу проникнення його на ці ринки.

Організувавши вихід на іноземні ринки з попереднім дослідженням попиту на свої товари в цій країні, ТОВ «Металгамма» може значно підвищити ефективність ЗЕД. Однак при цьому необхідно добре знати умови діяльності в даній країні, її закони. На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних ринків, повинна розроблятися товарна, цінова, збуту та інші види політики, тобто заходи маркетингового комплексу, що входять в стратегічну маркетингову програму.

Дуже важливо визначити країну, в яку найбільш вигідно експортувати чи з якої найбільш вигідно імпортувати товар (послуги). При порівнянні варіантів з виходу на ринок різних країн керівництво підприємства повинно брати до уваги такі фактори: політична й економічна стабільність; витрати виробництва; транспортна інфраструктура; державні пільги й стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; ємність ринку даної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів.

Крім економічних критеріїв, важливо враховувати й характер торгово-політичних відносин з даною країною. Перевага повинна надаватись тій, з якою налагоджені нормальні ділові відносини, підтверджені договірно-правовою основою. Для ТОВ «Металгамма» такими країнами являється Грузія та Молдова, отже підприємству необхідно більше уваги приділити саме цим країнам.

Тож на ТОВ «Металгамма» доцільно в організаційну структуру впровадити маркетинговий відділ (рис. 2.4).

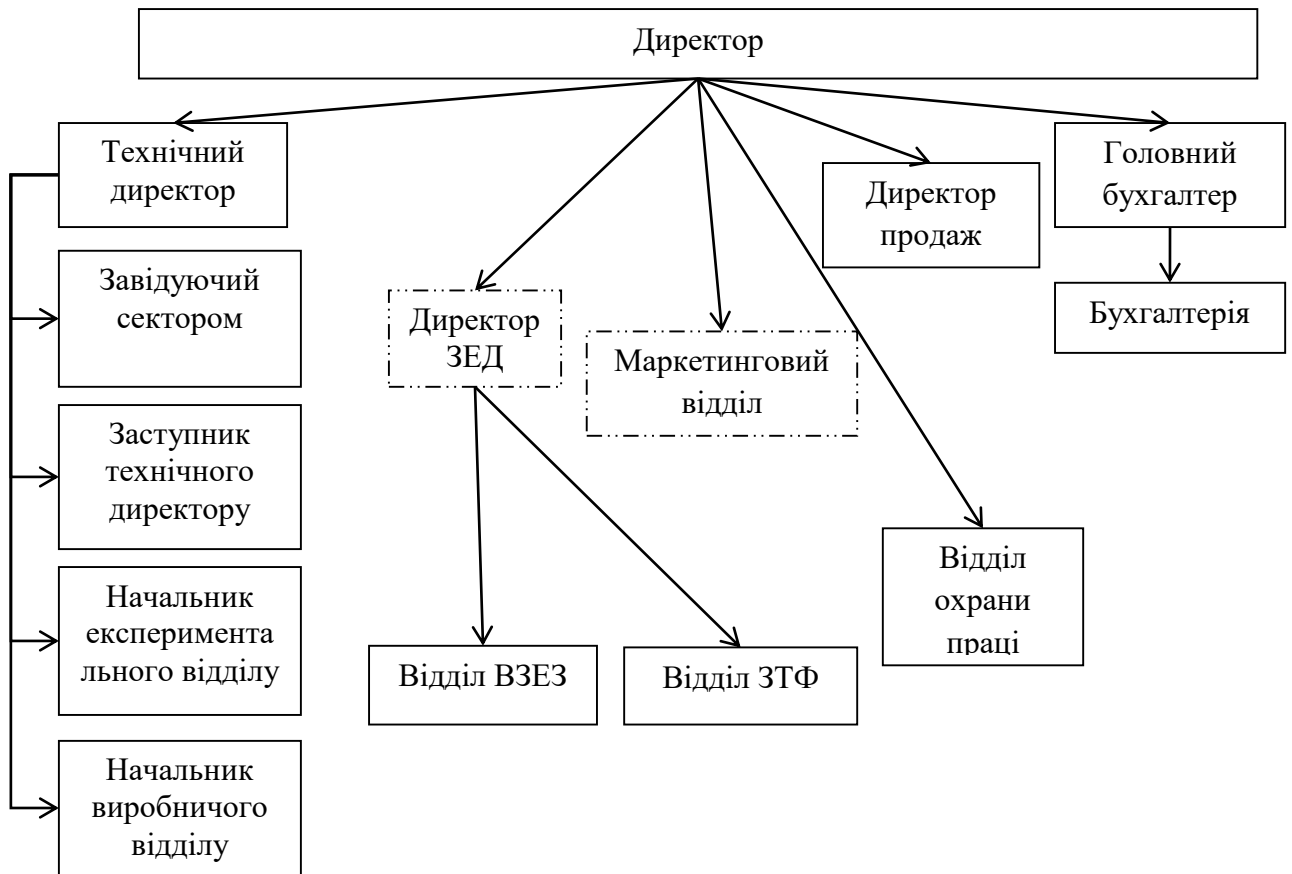


Рис. 2.4. Вдосконалена організаційна структура ТОВ «Металгамма»

Концепція маркетингового управління ТОВ «Металгамма» передбачає обґрунтований вибір ефективних каналів збуту своєї продукції і використання гнучкої системи товароруху, при якій виробник самостійно вибирає один із альтернативних шляхів виведення товарів на ринок.

Важливим напрямком підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» є систематизоване проведення маркетингових досліджень з метою ефективного формування інструментарію конкурентних переваг, вивчення споживчих уподобань та обсягів споживання у досліджуваному регіоні, а також визначення стратегії розвитку ринку.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів дозволить ТОВ «Металгамма» отримати додатковий прибуток, якісний рівень використання ресурсів зросте, в результаті зростання обсягів реалізації можна очікувати відносну економію сукупних ресурсів. Слід відзначити, що з кожним роком прибуток буде зростати, адже число постійних клієнтів збільшиться, також

неможливо розрахувати цінність підвищення іміджу фірмі «Металгамма» завдяки проведеним змінам як у організаційній структурі, так і в господарській діяльності. Зазначені зміни дадуть змогу ТОВ «Металгамма» вийти на новий рівень та значно збільшити свою інвестиційну привабливість.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «Металгамма» утворено з метою ведення виробничої діяльності по реалізації відходів, брухту та інших товарів, не заборонених законодавством України. Протягом 2019-2021 років на ТОВ «Металгамма» мала місце тенденція неухильного зростання обсягів доходів від реалізації товарів, робіт, послуг. Порівняно з 2020 роком чистий дохід від реалізації промислової продукції у 2021 році зріс на 36,87%, у цей же час собівартість реалізованої продукції збільшилась на 58,83%. Це відбулось за рахунок впровадження маркетингових заходів та підвищення рекламної діяльності.

На ТОВ «Металгамма» зовнішньоекономічний апарат в даний час існує в у вигляді: відділу зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) в рамках діючого апарату управління; відділ зовнішньої торгівлі підприємства (ЗТФ) (частина працівників відділу збуту).

Найбільша частина продукції експортується до Грузії. Також високим попитом користується група 2, адже експорт за цією категорією товарів також постійно зростає. Так у 2021 році було реалізовано цієї продукції на загальну вартість 1447 тис. грн., що на 422 тис. грн. більше аніж у 2020 році. Саме Грузія є найперспективнішим ринком збуту та ТОВ «Металгамма» має частину ринку переорієнтувати саме на цей ринок. Більше досліджень проводити для визначення шляхів збільшення ринків збуту саме в цій країні.

Завдяки налагодженій роботі та чіткій політиці, ТОВ «Металгамма» має високу інвестиційну привабливість, адже має позитивні результати фінансової діяльності та подальші перспективи розвитку, що пояснюється вже завойованими позиціями і долею ринку, послідовною торгівельною політикою і напрямом на довгострокову співпрацю з іноземними партнерами, а також продовженням зростання попиту на реактори як серед підприємців вітчизняного ринку, так і закордонного. Якість товарів ТОВ «Металгамма» відповідає технічним умовам контрактів.

Отже, проаналізовані основні зовнішні та внутрішні чинники

формування інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» показали, що підприємство знаходиться на високому рівні розвитку, має висококваліфіковані кадри, великий асортимент товарів та послуг, довготривалі взаємини з великим числом покупців та постачальників, все це свідчить про високу інвестиційну привабливість досліджуваного підприємства для інвесторів.

Серед основних можливих заходів по удосконаленню організації ЗЕД на підприємствах можна виділити наступні:

- створення окремого структурного підрозділу, що відповідав би за успішність ведення ЗЕД на підприємстві;
- маркетингові дослідження нових ринків за умови виходу на них, вибір партнерів для ведення зовнішньоторговельної діяльності шляхом збору необхідної інформації про них;
- впровадження інноваційних технологій;
- випуск нових видів продукції.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів з підвищення інвестиційної привабливості ТОВ «Металгамма» на національному та міжнародному ринках дозволить отримати додаткові прибутки та підвищити ефективність діяльності.

Запропоновано вдосконалити організаційну структуру ТОВ «Металгамма» наступним чином – внести до організаційної структури посаду директора ЗЕД, який об'єднає у собі ВЗЕЗ та ЗТФ. Крім того, попит зовнішнього та внутрішнього ринку на товари й послуги ТОВ «Металгамма» досліджують фахівці відділу продаж. Проте вважаємо доцільним створення служби маркетингу на ТОВ «Металгамма».

Отже, впровадження ефективної системи менеджменту та відділу маркетингу дасть можливість ТОВ «Металгамма» забезпечити підвищення ефективності виробництва, зростання продуктивності праці, знизити ризик можливих фінансових потрясінь в умовах ринку, зменшити рівень соціальної напруженості на підприємстві і в суспільстві, а також покращить реальні

можливості і збільшити отримані доходи, що позитивно вплине на інвестиційну привабливість досліджуваного підприємства.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Ситник О. В. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 23. С. 127–130.
2. Кулик А. М., Корецька О. В. Економічна сутність поняття інвестиційної привабливості. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. № 15 (1291). С. 7-11.
3. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України). Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019. 396 с.
4. Скалюк Р.В, Лоїк О.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2018. № 1. С. 115-122.
5. Ткаченко Р.Р. Інвестиційна привабливість підприємства та методичні підходи до її визначення: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра; спец.: 072 – фінанси, банківська справа та страхування / Р.Р. Ткаченко; керівник Ю.М. Шкодкіна. Суми: СумДУ, 2020. 48 с.
6. Поліщук А. С. Економічні підходи до аналізу інвестиційної привабливості підприємства : робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра : спец. 051 - економіка / наук. кер. Б. Л. Ковальов. Суми : Сумський державний університет, 2022. 38 с.
7. Крамаренко К. М. Інвестиційна привабливість підприємства та методичні підходи до її визначення. Причорноморські економічні студії. 2016. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_10_22.
8. Єпіфанова І. Ю., Гладка Д. О. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2019. №4. С. 49-53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2019_24_4_10.
9. Коюда В.О. Основи інвестиційного менеджменту/ В.О. Коюда, Т.І.

Лепейко, О.П. Коюда.- К.: Кондор, 2018.- 340с.

10. Ястремська О.М. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства. Х: ХНЕУ, 2016. 191с.

11. Гуляєва Н.М. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування. Вісник Запорізького національного університету. 2022. № 1(13). С. 22 – 28.

12. Гончаров В. М., Білоусова М. М. – Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та фактори впливу // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Полтава : ПДАА. 2022. №1. С. 31-39.

13. Шевченко Н. І. Напрямки регулювання інвестиційних процесів у регіоні. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 6. С. 10–12.

14. Гунько В.І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємств. Фінансовий простір. 2023. № 1. С. 85-88.

15. Гунько В. І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємств URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_1_18. (дата звернення: 01.06.2023)

16. Боровик М. В. Ризик-менеджмент : конспект лекцій для студентів магістратури усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент / М. В. Боровик ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. – 65 с.

17. Дибя М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2018. № 635 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 22–28.

18. Міністерство фінансів України URL : <https://minfin.com.ua/ua/> (дата звернення: 01.06.2023)

19. Державна служба статистики України - URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.06.2023).

20. Пономаренко В. С., Піддубна Л. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2018. 328 с.

21. Дзеніс В.О. 1. Міжнародна інвестиційна привабливість підприємства URL *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. : http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/5_2017_ukr/6.pdf (дата звернення: 01.06.2023).

22.Зелінська О.М. Теоретичні засади визначення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств в умовах сучасних євроінтеграційних процесів URL: <http://globalnational.in.ua/archive/22-2018/12.pdf> (дата звернення: 01.06.2023).

23. Короткова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства та методика її оцінювання URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2132> (дата звернення: 01.06.2023).

24. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації від 26.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0121-01#o52>. (дата звернення: 01.06.2023)

25. Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічний аспекти. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки*. 2019. № 4(50). С. 120-127.

26.Яцух О.О. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки *Гроші, фінанси і кредит*. 2018. С. 35-45

27.Krupka Y. D., Bachinskiy V. Estimation of investment attractiveness for enterprises in Ukraine. *The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection*, vol. 25, iss. 2, December 2019. P. 117-125.

28.Іщук О.С. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансовогосподарської діяльності промислових підприємств регіону *Регіональна економіка*. 2018. № 2. С. 25–33.

29.Мізіна О.В. Вдосконалення методики оцінки використання та відтворення майна на підприємстві. URL.:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2403>. (дата звернення:
01.06.2023)

30.Мочаліна З.М. URL.: <https://core.ac.uk/download/pdf/11336442.pdf>.
(дата звернення: 01.06.2023)

31.Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: К.: Знання, 2018. 483 с.