

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**на тему: «Управління інвестиційним потенціалом промислового
підприємства»**

**студентки 2 року магістратури
денної форми навчання**

**галузь знань 07 «УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»
спеціальність 073 «МЕНЕДЖМЕНТ»
освітньо-наукова програма
«МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ І АДМІНІСТРУВАННЯ»**

Микитчак Дарини Василівни

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Степанова Алла Адамівна

Рекомендовано до захисту
на засіданні кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
протокол №14 від 22.05.2023 р.

Завідувач кафедри
д.е.н., проф. Ситницький М. В.

Київ – 2023

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Економічний факультет
Кафедра менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності

"Затверджую"

Завідувач кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, проф. **Ситницький М.В.**
«01» листопада 2022 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу магістра
здобувача освіти за ОС «магістр» денної форми навчання
галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальність 073 «Менеджмент»
освітньо-наукова програма «Менеджмент інноваційної діяльності»
Микитчак Дарини Василівни

1. Тема роботи: «Управління інвестиційним потенціалом промислового підприємства»

затверджена на засіданні кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності 27.09.2022, протокол №3.

2. Строк завершення роботи: 15.05.2023

3. Попередній захист роботи: 01.05.2023 - 03.05.2023

4. Предмет дослідження: сукупність теоретичних питань та практичних аспектів формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства.

5. Об'єкт дослідження: соціально-економічні відносини, що виникають в процесі формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства.

6. Мета і завдання дослідження:

Мета - обґрунтування теоретичних засад дослідження інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» та розробка практичних рекомендацій по його зміцненню та використанню.

Завдання:

6.1. визначити інвестиційний потенціал, його сутність, особливості та принципи;

6.2. провести дослідження позиції на ринку України ПрАТ «Світ меблів Україна»;

6.3. проаналізувати інвестиційний потенціалом ПрАТ «Світ меблів Україна»;

6.4. розробити рекомендації щодо напрямів зміцнення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна»;

6.5. обґрунтувати стратегію оптимального використання інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна».

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Степанова Алла Адамівна

Студентка

Микитчак Дарина Василівна

Календарний план виконання завдання

	Зміст виконаної роботи	Строки виконання	Відмітка керівника про виконання
1.	Вибір теми магістерської роботи	червень 2022	
2.	Затвердження теми магістерської роботи	вересень 2022	
3.	Розробка плану виконання роботи і узгодження його з науковим керівником		
4.	Пошук інформаційних та наукових джерел для написання першого розділу, робота над першим розділом	вересень – грудень 2022 січень-квітень 2023	
5.	Оформлення першого розділу та подання його на розгляд науковому керівникові	лютий 2023	
6.	Пошук інформаційних матеріалів і робота над другим розділом	лютий – березень 2023	
7.	Оформлення другого розділу та подання його на розгляд науковому керівникові	березень – квітень 2023	
8.	Підготовка третього (конструктивного) розділу	квітень – травень 2023	
9.	Попередній захист роботи. Остаточне затвердження структури та змісту роботи	лютий-квітень 2023	
10.	Консультація з приводу оформлення роботи	10.04.-12.04.2023	
11.	Остаточне оформлення роботи з урахуванням пропозицій попереднього захисту і зауважень наукового керівника	квітень 2023	
12.	Подача роботи на відзив науковому керівникові	01.05-03.05.2023	
13.	Підсумковий передзахист магістерської роботи	до 09.05.2023	
14.	Усунення зауважень, що були зроблені на підсумковому передзахисті магістерської роботи, остаточне оформлення роботи	до 10.05.2023	
15.	Завершення написання роботи	11.05.-15.05.2023	
16.	Перевірка роботи щодо текстових збігів та відсутності плагіату	травень 2023	
17.	Зовнішнє рецензування магістерської роботи	травень 2023	
18.	Рекомендація магістерської роботи до захисту на засіданні кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності	Травень 2023	

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Степанова Алла Адамівна

Студентка

Микитчак Дарина Василівна

Графік консультацій

Дата консультації	Консультант	Зміст консультації	Підпис консультанта
10 жовтня 2022	Степанова А. А.	Узгодження теми з науковим керівником	
20 листопада 2022	Степанова А. А.	Узгодження завдання на виконання роботи. Визначення мети і завдань дослідження	
10 грудня 2022	Степанова А. А.	Розробка плану роботи. Консультації з приводу підбору інформації для написання роботи	
25 січня 2023	Степанова А. А.	Визначення теоретичної та методичної бази дослідження	
25 лютого 2023	Степанова А. А.	Формування бібліографічного списку за проблематикою дослідження, остаточне узгодження плану роботи	
30 березня 2023	Степанова А. А.	Розгляд попереднього варіанту першого розділу	
20 квітня 2023	Степанова А. А.	Розгляд попереднього варіанту другого розділу	
25 квітня 2023	Степанова А. А.	Узгодження структури та змісту третього розділу	
25 квітня 2023	Степанова А. А.	Розгляд попереднього варіанту третього розділу	
30 квітня 2023	Степанова А. А.	Опрацювання висновків роботи	
5 травня 2023	Степанова А. А.	Розгляд загального варіанту роботи	
10 травня 2023	Степанова А. А.	Узгодження кінцевого варіанту роботи після доопрацювання зауважень	

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Степанова Алла Адамівна

Студентка

Микитчак Дарина Василівна

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	6
1.1. Інвестиційний потенціал: сутність та особливості формування.....	6
1.2. Методичні підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства.....	11
РОЗДІЛ 2 ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА»	18
2.1. Конкурентна позиція підприємства на ринку України	18
2.2. Аналіз інвестиційного потенціалу підприємства	29
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА»	40
3.1. Рекомендації щодо вдосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна»	40
3.2. Оцінка ефективності пропозицій щодо удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна»	46
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54
ДОДАТКИ	
АНОТАЦІЇ	

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний соціально-економічний розвиток підприємства залежить від ефективного відтворення його інвестиційного потенціалу. Інвестиційний потенціал формується в процесі відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства. З одного боку, це результат ефективного використання можливостей підприємства, а з іншого – фактор майбутнього розвитку. Потенційний інвестор повинен мати простий, але надійний інструмент оцінки інвестиційного потенціалу українських підприємств. Виготовлення та продаж меблевої продукції в сучасних умовах – складне завдання для українських компаній. З одного боку, ситуацію посилює політична обстановка. У ході війни, багато меблевих фабрик були змушені зупинити виробничий процес. З іншого боку, насиченість ринку диктує підприємцям свої умови. Конкурентоспроможне виробництво повинно пропонувати своїм споживачам або унікальність та високу якість товару, або привабливу ціну. Тому визначення управління інвестиційним потенціалом є досить актуальним питанням сьогодні.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних засад дослідження інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» та розробка практичних рекомендацій по його зміцненню та використанню.

Визначена мета зумовила необхідність вирішення таких **завдань**:

- визначити інвестиційний потенціал, його сутність, особливості та принципи;
- провести дослідження позиції на ринку України ПрАТ «Світ меблів Україна»;
- проаналізувати інвестиційний потенціалом ПрАТ «Світ меблів Україна»;
- розробити рекомендації щодо напрямів зміцнення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна»;

– обґрунтувати стратегію оптимального використання інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна».

Об'єктом роботи є соціально-економічні відносини, що виникають в процесі формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних питань та практичних аспектів формування та використання інвестиційного потенціалу підприємства. Дослідження здійснювалося на матеріалах ПрАТ «Світ меблів Україна».

Методи дослідження. В роботі було використано системний підхід, спостереження, абстрагування, аналіз і синтез, індукцію і дедукцію, математичне моделювання, метод експертних оцінок, індексний метод, проектний метод, екстраполяцію тощо.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з теорії та практики інвестицій та інвестиційної діяльності, а саме Ю.Єханурова, С.Ілляшенка, Т.Майорової, С.Кального, П.Кухти, Т.Овчаренко, В.Осецького, А.Степанової, Д.Черваньова, З.Шершньової, та інших. Вказана проблематика аналізується у працях багатьох іноземних авторів, зокрема у роботах Р.Акоффа, І.Ансоффа, В.Барда, Дж.Грейсона, Дж.Кейнса, Ф.Моділіані, Г.Мінцберга, К.О'Дейла, М.Портера, П.Самуельсона, Дж.Сороса, А.Стрікланда, А.Томпсона, А.Чандлера, І.Фішера, М.Фрідмана та ін.

Робота базується на діалектичному методі пізнання з використанням системного підходу до вивчення теоретичних і практичних положень щодо інвестиційного управління потенціалом підприємства. Дослідження сучасного рівня забезпечення ефективного процесу інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» в Україні як країні члена ЄС у післявоєнний період.

Інформаційну базу наукової роботи становлять наукові праці вітчизняних та іноземних вчених дослідників та фахівців з проблематики управління інвестиційним потенціалом господарюючих суб'єктів, офіційні

матеріали обласного управління статистики, періодичні видання та інформаційні ресурси світової комп'ютерної мережі Internet.

Практичне значення одержаних результатів. Основні теоретичні положення та рекомендації щодо напрямків вдосконалення інвестиційного потенціалу виробничого підприємства, здійснені у ході написання кваліфікаційної роботи, можуть бути широко використані у практичній діяльності ПрАТ «Світ меблів Україна» при впровадженні заходів із вдосконалення управління інвестиційним потенціалом у Україні.

Апробація результатів дипломної роботи. Основні наукові положення та результати досліджень були представлені та опубліковані у вигляді тез на VI Міжнародній науково-практичній конференції SCIENCE AND INNOVATION OF MODERN WORLD, яка відбулася 23-25.02.2023 у Лондоні, Великобританія за темою: «Інвестиційний потенціал підприємства в умовах економічної нестабільності: потенційні загрози та шляхи подолання» (Додаток А).

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

1.1. Інвестиційний потенціал: сутність та особливості формування

Поняття «інвестиційний потенціал» розглядається як можливість вкладення капіталу з метою його наступного збільшення або інвестиційні можливості щодо ведення, підтримки чи підтримки. Також визначається інвестиційний потенціал як комплекс внутрішніх і зовнішніх економічних ресурсів, що створюють можливості для господарської діяльності суб'єктів господарювання. Автори Бровкова О. Г. та Киртока М. М. [5, с. 17] пояснюють інвестиційний потенціал як сукупність інструментів і умов, необхідних для фінансування простого і розширеного відпочинку у виробничій і невиробничій сферах.

У працях Гринько Т. В. та Смирнова С. О. [13] інвестиційний потенціал визначається як сукупність ресурсів, віднесених до інвестування за критерієм їх можливого вкладення до статутного капіталу підприємства. Інвестиційним потенціалом В. Серов називає сукупність грошової ліквідності, нематеріальних активів і матеріальних активів, які можуть бути спрямовані підприємствами на інвестиційні цілі [31, с. 45]. З цього виходить, що багато авторів визначають інвестиційний потенціал як сукупність інвестиційних ресурсів.

Поєднання сучасних уявлень про сутність і зміст в інвестиційний потенціал підприємства дозволяє визначити це поняття як сукупність інвестиційних ресурсів, поєднаних з можливостями, засобами та умовами їх залучення та використання в інвестиційній діяльності підприємства.

Елементами інвестиційного потенціалу є сукупний ресурс і компонентні можливості на рівні окремих підприємств, регіонів і територій країни, що забезпечують мобілізацію та перетворення на інвестиції в конкурентних умовах. Механізми підприємства, які перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал, є дуже важливими, створюють умови для розвитку циклу і

можливості для розширення інвестицій, як всередині компанії, так і в рамках суміжної діяльності, створення дочірніх і спільних підприємств [41, с. 123].

В економічній літературі представлені дослідження інвестиційного потенціалу підприємства розглядаються як складова його економічного потенціалу. Економічний потенціал описує можливості економічного та соціального зростання підприємства шляхом кількісної та якісної характеристики всіх наявних і можливих ресурсів. Він відображає рівень конкуренції на інвестиційному ринку, а також вплив цін і зміни кон'юнктури на інвестиційну діяльність. Потенціал господарюючого суб'єкта, що стосується структурно-інвестиційного спрямування, взаємопов'язаний з виробничо-технічним, інноваційним, кадровим, фінансово-економічним потенціалом. Всі ці елементи служать коштами для їх подальшого перетворення в інвестиції. Для належного розуміння інвестиційного потенціалу важливим є стратегічний підхід до прогнозування майбутнього організації. Однак, досить важливо враховувати специфічні особливості реалізації інвестиційних процесів господарюючого суб'єкта, які, поєднуючись між собою «вважаються одним з найбільш радикальних способів досягнення організаційних цілей за обставин високого рівня невизначеності» [26, с. 261].

Інвестиційний потенціал є ключовим для розвитку будь-якого підприємства, оскільки він дозволяє покращувати процеси виробництва, розширювати асортимент продукції, залучати нових клієнтів та підвищувати прибуток. Крім того, стратегія повинна бути узгоджена з іншими функціональними стратегіями, такими як маркетингова, виробнича, фінансова та інші. Це дозволить уникнути синергії між різними напрямками діяльності підприємства та досягти максимальної ефективності використання інвестиційних ресурсів. Для того, щоб підприємство могло успішно конкурувати на ринку та просуватись до змін зовнішнього середовища, інвестиційна стратегія повинна бути гнучкою та оперативною [10].

Залежно від того, як внутрішні та зовнішні фактори впливають на інвестиційний потенціал, існує три основні варіанти формування його.

Перший варіант полягає в тому, що при домінуванні внутрішніх негативних факторів та сприятливих зовнішніх, інвестиційний потенціал може бути реалізований шляхом оптимізації бізнесу підприємства, незалежно від зовнішньої кон'юнктури. У такому випадку, наявні інвестиційні можливості можуть бути реалізовані досить швидко, але інвестиційний потенціал зазвичай буде помірним. Другий варіант передбачає переважання зовнішніх негативних факторів та сприятливих внутрішніх, тоді інвестиційний потенціал може досягти значних розмірів, але інвестиції при цьому будуть досить ризиковані (рис. 1.1.1).



Рис. 1.1.1 Основні елементи інвестиційного потенціалу

*Розроблено автором на основі [22, с. 104]

Третій варіант, якщо існують негативні внутрішні та зовнішні фактори, інвестиційний потенціал може бути дуже великим, але при цьому капіталовкладення будуть дуже ризиковані, оскільки контрагенти будуть утримуватися від інвестування [18, с. 85].

Якщо взяти до уваги розширену класифікацію складових інвестиційного процесу, яка враховує додаткові критерії (стадії розвитку підприємства, характер зв'язків та інтенсивність взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності) та включає наступні складові: потенціал конкурентоспроможності, потенціал виживання, потенціал інноваційного розвитку, виробничий потенціал, стратегічний потенціал, ринковий потенціал, потенціал маркетингового управління, фінансовий потенціал та потенціал зростання, то можна більш глибоко досліджувати внутрішню структуру інвестиційного потенціалу і виділяти фактори інтенсивного інноваційного розвитку (рис. 1.1.2) [40, с. 11].

Інвестиції – це особливий продукт, який працює на ринку. Тому можливість його отримання залежить від розуміння та врахування взаємних інтересів партнерів, уміння побачити об'єкт інвестування з позиції стратегічного інвестора та оцінити інвестиційний клімат на підприємстві. Інвестиційна спроможність підприємства – це здатність реалізувати інвестиційні можливості для генерації додаткових потоків капіталу за рахунок мобілізації наявних ресурсів для підвищення вартості інвестицій [39, с. 115]. Слід зазначити, що в умовах трансформації економіки відбуваються суттєві зміни у сфері змістової категорії «інвестиційний потенціал». Акценти інвестиційної діяльності та механізми її реалізації перемістилися в конкурентну, децентралізовану систему, а нові механізми перебувають у процесі формування, розвитку та вдосконалення. Тому на категорію «інвестиційний потенціал» впливають протидіючі чинники та тенденції.

Потенціал конкурентоспроможності	– специфічні виробничі, фінансові, інтелектуальні та трудові переваги підприємства, що отримуються за допомогою залучених інвестиційних ресурсів
Потенціал виживання	– ресурси, необхідні для забезпечення функціональної діяльності підприємства в умовах ризику і нестабільного розвитку
Потенціал інноваційного розвитку	– зовнішні та внутрішні ресурси, що можуть бути оперативно залучені для виконання господарських завдань
Виробничий потенціал	– сукупність фізичних, інтелектуальних і фінансових ресурсів необхідних для забезпечення екстенсивного або інтенсивного розвитку підприємницької діяльності
Стратегічний потенціал	– наявність досвіду та методів вирішення стратегічних завдань
Ринковий потенціал	– наявність цільових сегментів для роботи підприємства, не відноситься до безпосередньої власності підприємства
Потенціал маркетингового управління	– це наявність достатнього управлінського досвіду для реалізації однієї з форм маркетингової управлінської агресивності компанії
Фінансовий потенціал	– наявні фінансові ресурси, можливості залучення та найбільш ефективного способу управління, що стосується глобальної стратегічної мети суб'єкта господарювання та тактичних цілей
Потенціал зростання	– ресурси необхідні для забезпечення ефективного розширеного відтворення

Рис. 1.2. Складові інвестиційного потенціалу промислового підприємства

*Розроблено автором на основі [40, с. 12]

Процес формування інвестиційного потенціалу відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, які в свою чергу можуть чинити позитивний або негативний вплив на його можливості розвитку. Сучасний етап економічного розвитку характеризується можливістю застосування факторів обох окреслених груп. Процес зародження інвестиційного потенціалу відображає певні закономірності і залежить від того, яка група переважає. Досягнення потенціалу полягає в усуненні впливу негативних факторів, які заважають реалізації інвестиційних можливостей, з метою максимізації прибутку компанії. Відповідно до їх вартості потенційні

інвестори приймають рішення про доцільність інвестування, а підприємство обирає інвестиційну стратегію. Таким чином, до факторів внутрішнього позитивного впливу на інвестиційний потенціал належать кваліфіковане управління, висока рентабельність та оборотність капіталу, а до зовнішніх позитивних – приваблива політика інвестиційної діяльності та потужна динаміка ринкового розвитку. Одними з найбільш впливовими негативними факторами внутрішнього спрямування вважаються технології, що не відповідають сучасним вимогам та рівню розвитку суспільства, погана маркетингова політика, високий ризик інвестицій та ін. Негативними зовнішніми чинниками є низький рівень виконання законів України у сфері інвестування, корупція на різних рівнях влади та високий рівень інфляції [42]. Під впливом наведених факторів накопичення та реалізація інвестиційного потенціалу постійно беруть участь у реінвестуванні прибутку підприємства та залученні інвестицій в інноваційні проекти. Водночас дослідження показали, що значне накопичення інвестиційного потенціалу призводить до підвищення прибутковості інвестицій. З часом накопичення інвестиційного потенціалу може негативно вплинути на його прибутковість через нереалізовані інвестиційні можливості. Тобто існує межа, за якою інвестиційний потенціал починає знижуватися [8, с. 125].

Таким чином, інвестиційний потенціал підприємства включає, з одного боку, суперечливість сучасного економічного розвитку, з іншого змістовні характеристики інвестиційного процесу, зокрема поєднання ринкових і державних механізмів, оціночних і природно-матеріальних форм руху інвестиції, різноманітні інвестиції та інші джерела.

1.2. Методичні підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства

Важливим питанням у категорії дослідження інвестиційного потенціалу підприємства є теоретико-методологічні основи його оцінки. При побудові системи оцінки інвестиційного потенціалу підприємства, перш за все, слід

враховувати потреби та запити імовірних іноземних та вітчизняних інвесторів. Це твердження дозволяє виділити принципи, які повинні бути в основі оцінювання інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання, зокрема – необхідність дотримання принципу достовірності, тобто забезпечення загального доступу до вхідних даних, значення яких є зрозумілим та загальноновизнаним; комплексність – це означає врахування внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку та інвестиційного потенціалу; прикладний характер – система оцінки повинна бути адаптована для використання в практиці компаній. Результати повинні бути основою для стратегії інвестування та розвитку підприємства; однозначність - результати не повинні допускати подвійного тлумачення; універсальність – система оцінки повинна бути адаптована до оцінки різних галузей і регіонів, але повинна враховувати їх специфічні якості [22, с. 65]. Інвестиційний потенціал необхідний для здійснення цілого ряду завдань (рис. 1.2.1).

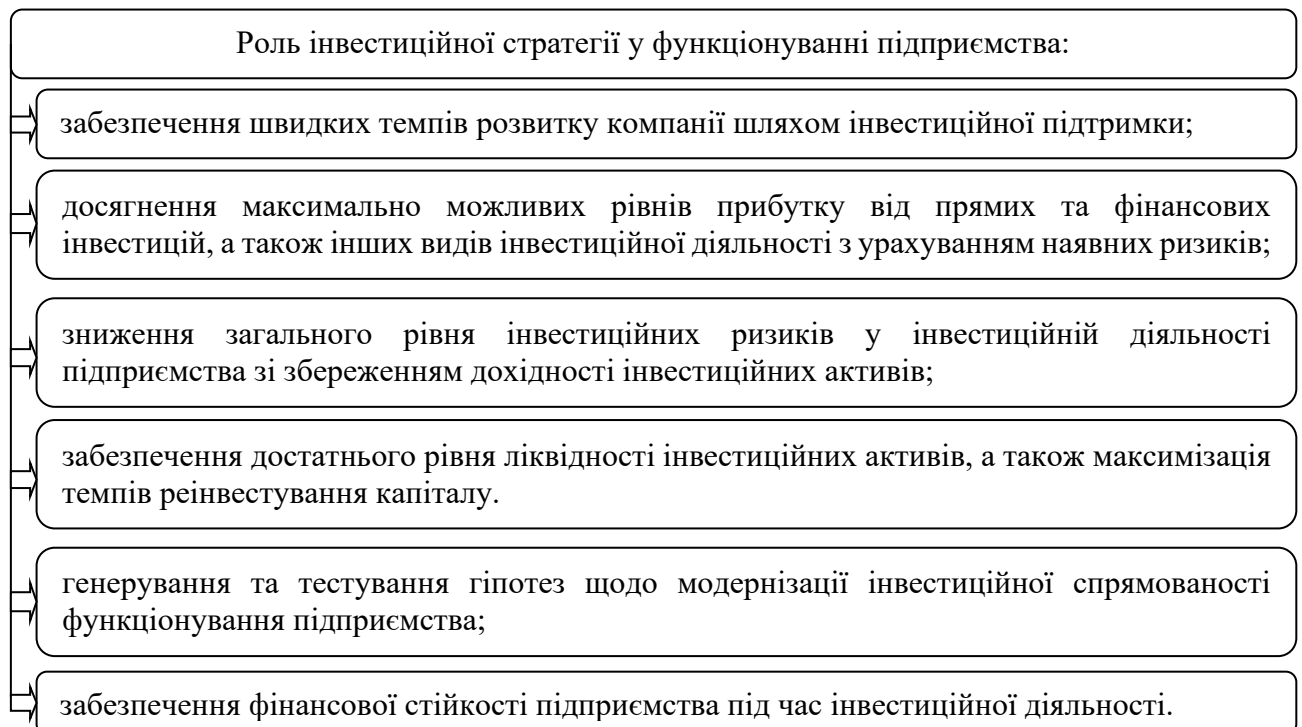


Рис. 1.2.1. Роль інвестиційного потенціалу у функціонуванні підприємства

*Розроблено автором на основі [26, с. 112]

Дослідження теоретичних та методичних аспектів інвестиційного потенціалу свідчать, що його реалізація на практиці це сприяє збільшенню ефективності і підвищенню ступеня розвитку організації. Натомість ми вважаємо, що методи та інструменти фінансового менеджменту, серед яких управління різними джерелами капіталу: власним та залученим, пасивами та активами; керування фактичною собівартістю вироблених товарів чи послуг; розпорядження наявними ресурсами (у тому числі фінансово-економічними); а також оптимізація структури капіталу, ефективний аналіз та управління інвестиційними проєктами; прогнозування фінансових операцій можуть допомогти у вирішенні завдань ефективного управління інвестиційними ресурсами та досягненні стратегічної мети [11, с. 8].

Основні методичні підходи до оцінки ефективності функціонування інвестиційного потенціалу представлені в Додатку Б. Розробка стратегії інвестиційного розвитку потребує врахування її особливостей [6, с. 132].

Ефективне керівництво інвестиційної діяльності підприємства базується на ланцюгу «інвестиції-стратегії-інвестиції», що складається з чотирьох ключових етапів: аналітичної діяльності, планування подальших дій, реалізацію окреслених інструментів та здійснення контролю. Цей підхід дозволяє орієнтуватися на існуючу загальну стратегію управління господарюючим суб'єктом та ідентифікувати подальші кроки щодо управління інвестиційним розвитком (табл. 1.2.1).

Інвестиційний потенціал підприємства залежить від змін у зовнішньому середовищі, що є природньо, а реакція господарюючого суб'єкту на ці зміни відображає загальний стратегічний вектор діяльності: активний вплив суб'єкту на формування змін (наступальні інвестиційні стратегії) або пасивна стратегія, в результаті якої відбувається зумовлена будь-якими факторами реакція на зміни (захисні/оборонні інвестиційні стратегії) [10].

Таблиця 1.2.1

Характеристика напрямів інвестиційного потенціалу в структурі
стратегічного управління підприємством

Етапи стратегічного управління	Напрями діяльності інвестиційного потенціалу
Аналітична діяльність	<ul style="list-style-type: none"> – ідентифікація цілей інвестиційної діяльності та їх реалізація у відповідності до загальних цілей суб'єкта, що господарює, а також його галузі, результативності інвестиційної діяльності та мети; – оцінювання вірогідних ризиків; – дослідження факторів зовнішнього середовища; – визначення факторів внутрішнього середовища; – аналіз потенціалу інвестиційної діяльності господарюючого суб'єкта та визначення шансів щодо можливості залучення додаткових ресурсів;
Планування подальших дій	<ul style="list-style-type: none"> – розставлення пріоритетів розвитку суб'єкта господарювання на перспективу ґрунтуючись на накопиченому інвестиційному потенціалу; – складання плану інвестиційного розвитку, що базується на зазначених інвестиційних цілях; – розробка стратегії довгострокового інвестиційного розвитку та координація діяльності різних відділів підприємства з метою забезпечення її успішної реалізації;
Реалізація окреслених інструментів	<ul style="list-style-type: none"> – безперервність та цілеспрямованість процесу інвестиційного впровадження; – послідовне та злагоджене впровадження етапів інвестиційного потенціалу згідно із встановленими інвестиційними завданнями та цілями.
Здійснення контролю	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення взаємозв'язку в організаційній системі на всіх етапах впровадження нововведень; – моніторинг змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі для визначення їх впливу на діяльність господарюючого суб'єкта; – здійснення контролю за внесення змін до інвестиційних цілей суб'єкта господарювання.

*Розроблено автором на основі [26, с. 98]

Будь-який з етапів інвестиційного потенціалу може бути оцінений з точки зору його взаємодії з факторами мікро- та макросередовища, які можуть впливати на формування інвестиційної стратегії підприємства, мати при цьому позитивне або негативне забарвлення контексту (табл. 1.2.2).

Класифікація характеристик факторів макро-, мікросередовища системи
інвестиційного потенціалу

Класифікаційна ознака	Типи факторів
За відношенням до системи	– фактори внутрішнього прояву; – фактори зовнішнього прояву.
За ступенем впливу	– активні – відчутний вплив на систему; – пасивні – слабкий та не відчутний вплив на систему.
За способом прояву впливу	– відкриті – проявляє себе відкрито; – латентні – прихований вплив, що не виявляється ззовні.
За ефектом впливу на систему	– позитивні – чинять конструктивний вплив на систему, стабілізують її; – негативні – чинять дестабілізуючий та місцями деструктивний вплив на систему в цілому.
За орієнтацією на характер дії	– орієнтується на зміни у зв'язках елементів системи; – орієнтується на зміну самих елементів системи; – чинять дію змішаного характеру.

*Розроблено автором на основі [22, с. 65]

Фактори макро- та мікросередовища впливають на тип інвестиційного потенціалу підприємства шляхом встановлення обмежень, які визначають сукупність доступних інвестиційних цілей для господарюючого суб'єкту. Аналіз структури інвестиційного потенціалу є необхідною умовою для формування механізму стратегічного інвестиційного розвитку підприємства. Цей аналіз дозволяє визначити можливі напрямки інвестиційного розвитку організації, методи та засоби вибору типу інвестиційного потенціалу, і не обмежується тільки дослідженням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на інвестиційну діяльність підприємства [12, с. 11].

Методичні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства та його складових це:

– вартісний підхід, за яким величина потенціалу визначається як різниця між майбутньою та поточною вартістю підприємства в результаті реалізації інвестиційних проектів. Максимально можлива ринкова вартість підприємства, яку можна досягти завдяки реалізації інвестиційних можливостей, визначається як РВП₁, а поточна ринкова вартість підприємства

– як $РВП_0$. Таким чином, величина інвестиційного потенціалу обчислюється за формулою: $ІП = РВП_1 - РВП_0$. Цей метод є більш повним у відображенні економічної сутності інвестиційного потенціалу;

– експертна оцінка, здійснюється групою спеціалістів на основі визначеного переліку показників, що дозволяє визначити рівень інвестиційного потенціалу як взагалі, так і за окремими складовими;

– оцінка на основі узагальнюючого показника, що відображає оптимальний обсяг додаткових інвестиційних коштів, які необхідні для забезпечення найвищого рівня прибутковості інвестицій в дане підприємство. Визначення такого показника дозволяє ефективно використовувати інвестиційні ресурси та забезпечувати стійкий розвиток підприємства;

– комплексний підхід передбачає залучення різноманітної інформації та методів оцінки, що дозволяє отримати повну картину ефективності інвестування в дане підприємство. Цей підхід є найбільш детальним та повним з усіх вищезгаданих, однак він також є найтрудомісткішим і вимагає значних зусиль та часу для збору та аналізу всієї потрібної інформації.

Для оптимізації процесу оцінки в рамках комплексного підходу важливо правильно відібрати найбільш доцільні методологічні прийоми та показники, що відображають всі ключові аспекти інвестиційного потенціалу підприємства. Також можуть використовуватися матричний аналіз, факторний аналіз, графічні методи тощо.

У цілому, комплексний підхід є більш привабливим для великих інвесторів та фондів, які мають достатньо часу та ресурсів для детальної оцінки інвестиційного потенціалу. Для менших інвесторів можуть бути більш доцільними більш прості методи оцінки, такі як порівняння фінансових показників та експертна оцінка.

Окреслені положення вище дають нам підстави для висновку, що інвестиційний потенціал – це сукупність можливостей та ресурсів, які належать підприємству та можуть бути використані для здійснення інвестиційної діяльності; вона вважається однією з найважливіших в стратегій

підприємства. Отже, успішне використання інвестиційних ресурсів є ключовим елементом для досягнення успіху підприємства і забезпечення його конкурентоспроможності. Усі господарюючі суб'єкти формують свою інвестиційну стратегію, враховуючи власні потреби в інвестуванні і забезпечуючи ефективний баланс між ризиком та доходністю. Ця стратегія повинна відповідати вимогам отримання прибутку та соціального ефекту, а також бути спрямованою на вибір оптимальних об'єктів для здійснення інвестування.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА»

2.1. Конкурентна позиція підприємства на ринку України

Сьогодні фабрика «Світ меблів – Україна» є лідером у меблевій галузі України. Компанія завжди слідує за всіма можливими тенденціями та трендами, аби задовольнити всі потреби та бажання споживача, при цьому впроваджуючи новинки та новітні технології у виробничий процес. Завдяки цьому ТМ «СМ» здобула довіру та стала лідером не лише в Україні, а й закордоном. Дякуючи дуже якісно продуманій та впровадженій дилерській системі, продукцію ТМ «СМ» можна придбати у будь-якому регіоні України, а також в інших країнах: Казахстан, Узбекистан, Азербайджан, Грузія, Молдова, Литва, Естонія, Болгарія, Німеччина, Нідерланди, Саудівська Аравія, Алжир, Сербія, Хорватія, Чорногорія, Словаччина, Чехія, Словенія, Греція, Канада, США, Монголія, Румунія, Угорщина та інші[50].

Продукція ТМ «СМ» приймала участь у різних виставках, як українських так і закордонних, за що має безліч відповідних дипломів та нагород, що ще раз підтверджує, що якісно продумана робота над розповсюдженням бренду, завчасно продумана стратегія до найменших дрібниць призводять до успішних рішень. Для успішної конкуренції на ринку виготовлення та продажу меблів, ПрАТ «Світ меблів Україна» повинно враховувати особливості даного ринку, зокрема, шляхом ідентифікації цільових сегментів та визначення низки факторів, що впливають на нього [50].

Стабільність корпоративного портфеля безпосередньо залежить від частоти оновлення, тому ми можемо спостерігати досить високі показники стабільності. З отриманих результатів щодо розрахунку показника за обсягами виготовлення та рівня доходу меблевого підприємства, можна зробити висновок, що асортиментний портфель ПрАТ «Світ меблів Україна» не є гармонійно сформованим. Одні позиції продукції спостерігаються в зайвій кількості, інші в недостатній.

Матриця БКГ є інструментом, який допоможе ПрАТ «Світ меблів Україна» визначити стратегії для кожного виду товару у їх асортименті. Це досягається шляхом встановлення даних про частку ринку та темпи зростання попиту для кожного виду продукції (табл. 2.1.1).

Таблиця 2.1.1

Частка ринку ПрАТ «Світ меблів Україна» за напрямом виробництва виду продукції та темпами приросту попиту на неї

Напрямок виробництва виду продукції	Частка ринку (м. Черкаси)	Темп приросту попиту
М'які меблі	26,25%	12,5%
М'які для кухні	19,38%	11,3%
М'які для спальні	17,53%	10,1%
Шафи-купе	13,91%	9,5%
Матраци	12,34%	8,3%
Фурнітура	11,56%	7,8%
Інші види меблів	3,91%	7,5%

*Розроблено автором на основі [49,50]

Після побудови матриці БКГ, компанія зможе визначити, які товари потрібно розвивати, які потребують додаткових інвестицій, а які можуть бути виведені з асортименту. Це допоможе компанії збільшити свою конкурентоспроможність і отримати більший прибуток (рис. 2.1.1).

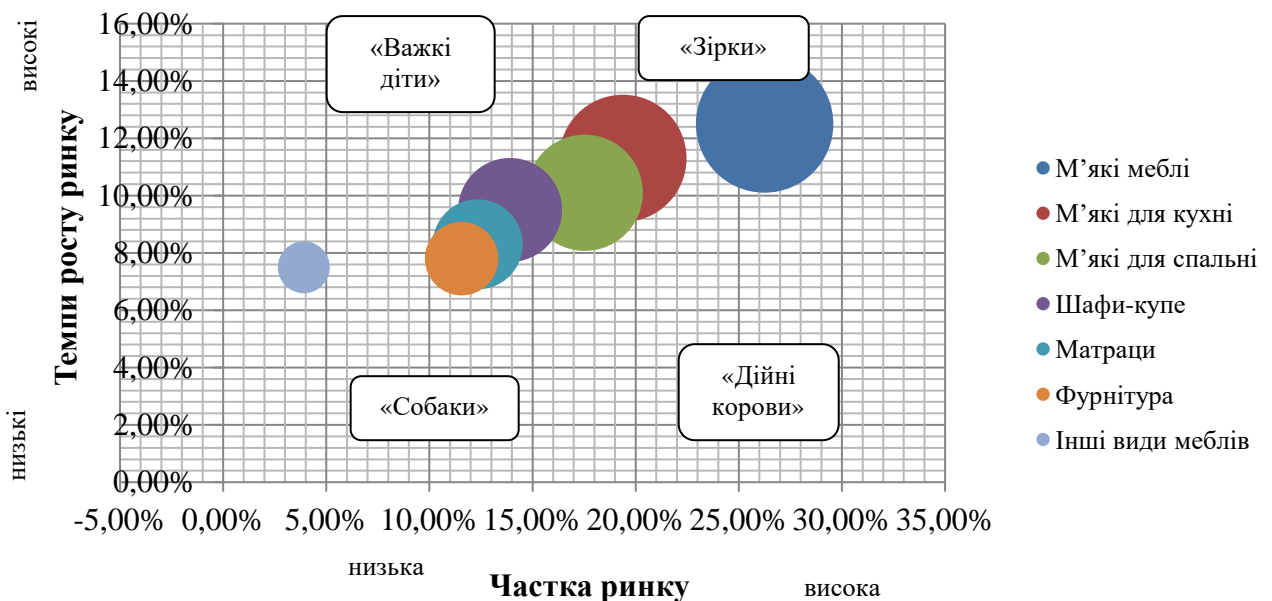


Рис. 2.1.1. Матриця БКГ «зростання – частка ринку» для ПрАТ «Світ меблів Україна»

*Розроблено автором на основі [49,50]

Відповідно до побудованої матриці БКГ для ПрАТ «Світ меблів Україна», слід відмітити, що м'які меблі входять до сектору «Зірки», характерною особливістю яких є високе зростання обсягів продажів і велика ринкова частка. «Зірки» дають досить значний прибуток. Та навіть не дивлячись на те, що даний вид продукції є дуже привабливим, його грошовий потік не дає гарного результату, тому що вимагає великих інвестицій для темпу зростання прискореного характеру. Зауважимо, що більшість меблів ПрАТ «Світ меблів Україна» відносяться до сектору «Важкі діти» – для цих видів меблів притаманна не велика частина ринку, але достатньо високі темпи. «Важких дітей» потрібно аналізувати. У майбутньому вони можуть перетворитись у зірок, але і собак. Якщо є вірогідність переростання в «Зірки», то необхідно інвестувати, або ж позбуватися.

Проведемо сегментування ринку продажу меблів підприємства за адаптацією споживачів до нового товару. Для оцінки розвитку кон'юнктури галузевого ринку меблів ПрАТ «Світ меблів Україна» нами було проведено анкетування (Додаток В). Дослідження проводилося в ПрАТ «Світ меблів Україна» протягом січня 2022 року. Обрано було 30 експертів – це провідні спеціалісти ПрАТ «Світ меблів Україна». На рис. 2.1.2 наведемо результати проведеного анкетування:

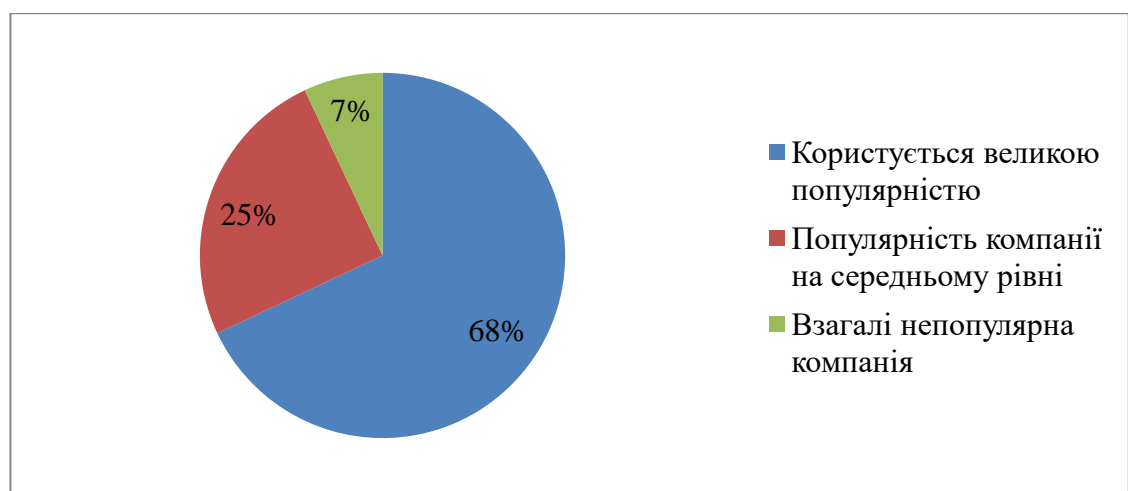


Рис. 2.1.2. Розподіл опитуваних за фактором популярності ПрАТ «Світ меблів Україна»

*Розроблено автором на основі [49,50]

Таким чином, існування широкого спектру факторів, які сприяли обранню саме меблі досліджуваного підприємства. Варто зазначити, що найбільшу частка респондентів (68%) вважають, що ПрАТ «Світ меблів Україна» користується великою популярністю. 55% опитуваних обрали меблі ПрАТ «Світ меблів Україна» через високий рівень якості меблі, респонденти у частці 25% здійснили вибір компанії з огляду на її престиж на ринку, а 15% опитаних обґрунтували свій вибір виготовлення меблів ПрАТ «Світ меблів Україна» через стабільну цінову політику, а лише 5% обрали меблі ПрАТ «Світ меблів Україна» через яскраву рекламну кампанію. Дані, отримані від заповнених респондентами анкет, свідчать про різноманітність цілей придбання меблів у ПрАТ «Світ меблів Україна» серед клієнтів. Причому покупці схильні мати кілька таких цілей.

Проведемо аналіз ефективності здійснення інвестиційної діяльності на підставі якісних та кількісних показників. Як якісних показників розглянемо позицію ПрАТ «Світ меблів Україна» щодо її конкурентів (табл. 2.1.2).

Таблиця 2.1.2

Позиційний аналіз конкурентів для ПрАТ «Світ меблів Україна»

Групи факторів	Характеристики	ПрАТ «Світ меблів Україна»	ТОВ «Гербор-холдинг»	ПрАТ «Прогрес»	СПТОВ «Модерн експо»
Базові характеристики	Виготовлення корпусних меблів	-	+	+	+
	Розмір компанії	+	+	+	+
	Відома марка	+	+	+	+
Репутація	Престиж гравця на ринку	-	+	-	+
Асортимент	Наявність різних товарів	+	+	+	+
	Широкий асортимент продукції	-	+	-	-
Збут продукції	Широка мережа збуту продукції	+	+	+	+
	Можливість замовити онлайн	-	-	-	+
Сервіс	Індивідуальні рішення для клієнта	+	-	-	+
	Професійність продавців	+	-	+	+
	Передові механізми	+	-	-	+
	Функціональні рішення	+	+	-	+

*Розроблено автором

Інформація, зазначена у таблиці 2.1.2 дає підстави стверджувати, що за всіма критеріями в більшості випадків інвестиційна діяльність компанії ефективна.

З метою виявлення купівельної поведінки покупців на ринку продажу меблів респондентам були надані спеціальні запитання стосовно звичок продажу меблів. Щодо купівельної поведінки респондентів, можна виділити, що більшість, а саме 51% опитаних, характеризуються консервативним підходом – вони впевнені в своїх виборах та мають певні уподобання щодо товарів. Інші 18% респондентів люблять експериментувати та приймати рішення під час купівлі, тому є більш відкритими до нових товарних позицій. Основні фактори, які впливають на процес купівлі меблів представниками різних профілів, представлені в табл. 2.1.3.

Для ПрАТ «Світ меблів Україна» інформація щодо профілів споживачів та факторів, що впливають на їх купівельну поведінку, є важливою при формуванні індивідуальних пропозицій, створенні цільових рекламних кампаній та здійсненні обґрунтування рішень та їх прийняття стосовно подальшої діяльності на різних сегментах ринку.

Таблиця 2.1.3

Фактори, що впливають на процес купівлі меблів ПрАТ «Світ меблів Україна» представниками різних профілів

Профілі	Фактори				
	естетичне задоволення	вигода	престиж	якість	грошові можливості
Економні покупці	–	+	–	–	+
Любителі	+	+	+	+	+
Нерішучі покупці	–	+	–	+	+
Зорієнтовані на престиж	+	–	+	+	–
Ті, що піклуються про своє здоров'я	–	+	–	+	+
Байдужі	–	–	+	+	+
Новатори	+	+	+	–	–

Умовні позначення факторів: «+» – значимий для даної групи покупців; «±» – малозначимий; «–» – не має значення.

*Розроблено автором на основі

Для порівняння між конкурентами були обрані меблеві підприємства серед лідерів галузі. Ними стали меблеві підприємства «Прогрес» та «Модерн експо».

З метою здійснення оцінки конкуруючих компаній, нами було виконано порівняння за наступними ключовими аспектами (табл. 2.1.4): досвід роботи на ринку; асортимент; кількість магазинів у мережі та чисельність майстрів; вартість; технічні характеристики продукції; присутність компанії у ключових соціальних мережах. Результати оцінювання варіюються в межах 5-бальної системи, де найвищий результат вимірюється у «5» балів, а найнижчий – у «1».

Таблиця 2.1.4

Порівняння досліджуваного підприємства з конкурентами

Показники	Одиниці вимірювання	Результат оцінювання		
		«Світ меблів Україна»	«Прогрес»	«Модерн експо»
1) Досвід роботи на ринку	бали	4	5	2
2) Широта асортименту меблів	бали	5	4	5
3) Кількість магазинів	бали	2	5	4
4) Вартість меблів	бали	4	3	4
5) Технічні характеристики	бали	3	5	5
6) Присутність в соціальних мережах	бали	5	3	5
Середня оцінка	бали	3,8	4,1	4,1

*Розроблено автором

1) ТОВ «Прогрес» має найдовшу історію присутності на вітчизняному ринку продажу меблів. Вона була створена в 2000 році. ПрАТ «Світ меблів Україна» є активним гравцем даного ринку з 2005 року, а «Модерн експо» була відкрита лише у 2016 році.

2) ПрАТ «Світ меблів Україна» здійснює продаж вуликового асортименту меблів. ТОВ «Модерн експо» зосереджується на продажу меблів для кухні. ТОВ «Прогрес» більше зосереджена на продажу меблів для дитячих кімнат.

3) ТОВ «Прогрес» має штат з 22 спеціалісти, 4 магазини для продажу меблів; ТОВ «Модерн експо» – 10 різнопрофільних спеціалістів, 8 магазинів, а ПрАТ «Світ меблів Україна» – 15 майстрів та 2 магазини.

4) ТОВ «Прогрес» має високі ціни за звичайні меблі. ТОВ «Модерн експо» та ПрАТ «Світ меблів Україна» реалізують більш широкий асортимент комплексних меблів за високою ціною.

5) ТОВ «Прогрес» та ТОВ «Модерн експо» мають якісне сучасне високоякісне обладнання для реалізації виробництва повного асортименту меблів, які реалізують в магазинах меблевого підприємства. ПрАТ «Світ меблів Україна» враховує поступове збільшення кількості магазинів та намагається значну увагу приділити технічному оснащенню, хоч не завжди вдається забезпечити його однаковий рівень, через що кількість обладнання та асортимент меблів в різних магазинах меблевого підприємства відрізняється.

6) Усі компанії-конкуренти, що були проаналізовані, присутні у соціальних мережах, зокрема на платформах Facebook та Instagram. Проте, зауважимо, що саме представники ТОВ «Прогрес» є найменш активними в управлінні своїми сторінками.

Отже, сьогодні за середньою оцінкою ПрАТ «Світ меблів Україна» поступається своїм конкурентам в кількості магазинів та чисельності штату працівників, а також у технічному оснащенні, що можна обґрунтувати порівняно невеликим досвідом праці компанії на вітчизняному ринку меблевих підприємств.

На підставі отриманих бальних оцінок, сформуємо багатокутник конкурентоспроможності (рис. 2.1.3).

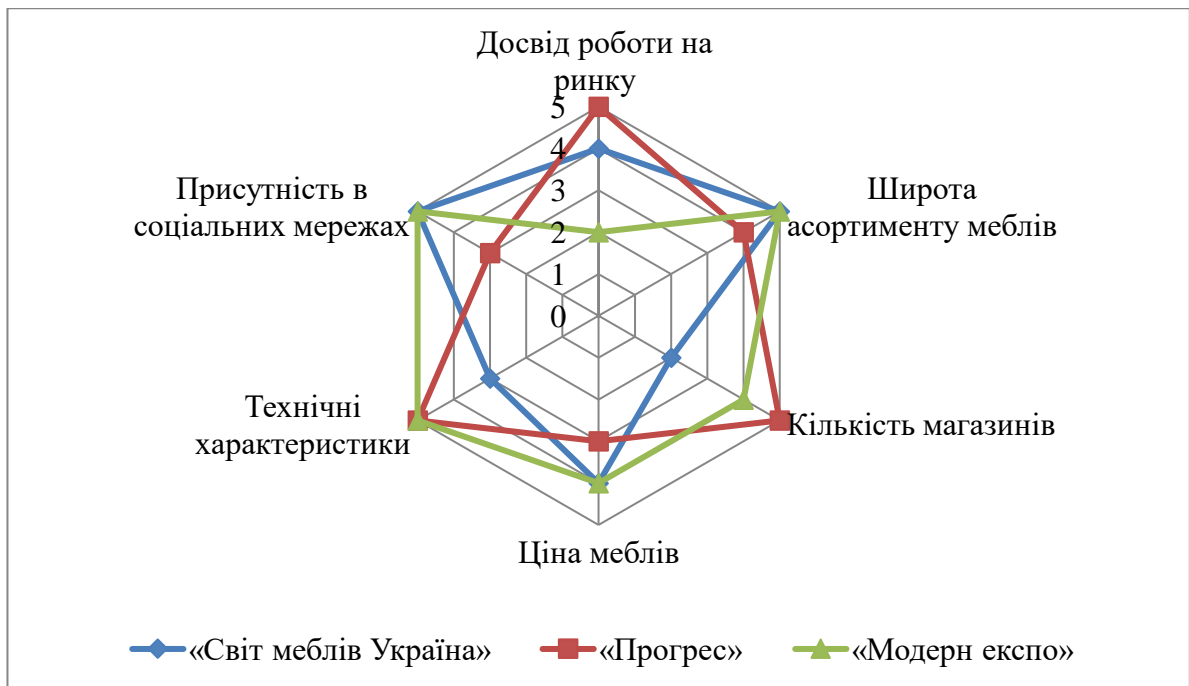


Рис. 2.1.3. Профіль конкурентоспроможності меблевих підприємств на вітчизняному ринку

*Розроблено автором

З рис. 2.1.3. видно, що найбільш впевнену позицію мають «Модерн експо» та «Прогрес». Але досліджувана мережа меблевих підприємств не значно відстає від своїх конкурентів.

Аналіз цільового сегменту ринку меблевих підприємств м. Черкаси представлено в табл. 2.1.5.

Таблиця 2.1.5

Цільовий сегмент ринку меблевих підприємств м. Черкаси

Критерій	Сегмент	Причини
Принцип територіального розташування		
Місце проживання	Місто	Мешканці міст мають вищу заробітну плату та проявляють більший інтерес до модних тенденцій у меблевій галузі.
Демографічний принцип		
Стать	Жінки	Споживачі більше схильні до придбання меблів. Для них затишок вдома є дуже важливим.
Вік	18-65	Клієнтками підприємства є споживачі різного віку, які диференціюються між собою за проблемними питаннями (покупка якісних та зручних меблів).

Продовження табл. 2.1.5

Критерій	Сегмент	Причини
Економіко-соціальний принцип		
Рівень доходів за обсягами	Вище середнього	В Україні в середньому у 2022 році дохід становить 9325 грн. 93 коп на місяць. Середня вартість меблів приблизно дорівнює 4900 грн, що становить більше ніж 50% від суми середньої заробітної плати. Оскільки витрати на меблі не є складовою частиною базового кошика споживання, то цільова аудиторія повинна мати дохід вище за середній (згідно з даними Держстату).
Освіта	Вища	Вважається, що освіта є фактором, який впливає на рівень доходів споживачів, оскільки вона надає можливість отримувати більш високу заробітну плату.
Психографічний принцип		
Стиль життя	Довгострокові погляди на життя	Цільова аудиторія піклується про зовнішній вигляд свого будинку, де мешкає, або офісу, де працює.

*Розроблено автором на основі

Принципами B2C ринку лежать в основі реалізації маркетингової діяльності ПрАТ «Світ меблів Україна». Це означає, що компанія слідує принципам зосередження уваги на своїй цільовій аудиторії. Для успішного розвитку ПрАТ, необхідно більш детально проаналізувати сегментацію його споживчої аудиторії. Сегментація великою мірою впливає на ринок збуту компанії. Вона також має велике значення на ринку збуту, оскільки визначає маркетингову стратегію та способи отримання прибутку компанії.

Для аналізу споживчої поведінки на ринку продажу меблів України, розглянемо фактори макроінвестиційного середовища, що на неї впливають (табл. 2.1.6).

Таблиця 2.1.6

Фактори впливу на ринкову поведінку українських покупців продажу меблів

Фактори	Чинник	Зміст чинника	Вплив на покупця
1	2	3	4
Політико-правові фактори	1. Політична нестабільність	Політична ситуація в Україні продовжує залишатися нестабільною.	Поведінка покупців суттєво не залежить від політичної ситуації в країні, адже меблі потрібні і вдома, і на роботі. Втім, стабільна політична ситуація могла б сприяти сталим темпам споживання.

Продовження табл. 2.1.6

1	2	3	4
	2. Ефективність законодавства	Наявність стабільного та ефективно функціонуючого законодавства.	Ефективність і дієвість законодавства дозволяє бути впевненим у захисті своїх інтересів.
	3. Державний контроль якості	Включає в себе контроль та сертифікацію імпортової продукції.	Наявність контролю у цій сфері позитивно впливає на покупця, оскільки завдяки йому не лише регулюються правовідносини між компанією та покупцем, а й відбувається запобігання випадків невідповідності якості продукції.
Економічні фактори	1. Рівень доходів населення	За даними МВФ рівень доходів населення громадян України (ВВП на душу населення за ознакою паритету купівельної спроможності) є не дуже високим.	Така тенденція не є позитивною і негативно впливає на купівельну спроможність.
	2. Динаміка рівня інфляції	Темпи інфляції за споживчими цінами в Україні демонструють тенденцію до зростання	Зазначена тенденція свідчить про зменшення купівельної спроможності покупців.
	3. Рівень безробіття	Рівень безробіття у України має тенденцію до зменшення.	Збільшення кількості працюючого населення є головною передумовою збільшення доходів населення, що позитивно впливає на купівельну спроможність покупців.
	4. Рівень конкуренції в галузі	Рівень конкуренції є достатньо високим, через присутність на ринку України усіх провідних виробників	Покупець має більший вибір товарів, тому може обирати за ціновими та якісними критеріями більш детально.
Демографічні фактори	1. Демографічна ситуація	За чисельністю населення, наша держава займає 5 місце серед країн Європи. Кількість працездатного населення складає приблизно 70% (один з найвищих показників в Європі).	Значний обсяг населення та кількості працездатного населення позитивно впливає на попит на товар.
Науково-технічні фактори	1. Використання новітніх технологій	Використання сучасних технологій на виробництві забезпечує високу операційну ефективність, суворий	Вплив зазначеного фактору на покупця є як позитивним так і негативним, адже дає йому змогу обирати товар високої якості проте за вищою ціною.

Продовження табл. 2.1.6

1	2	3	4
		контроль за якістю продукції і збільшення виробничих витрат, та, як наслідок, цін на продукцію.	
Культурні фактори	1. Збільшення глобального попиту на меблі	Останнім часом значно збільшився попит на крісла	Покупці віддають перевагу меблям, позитивно впливає на продажі.

*Розроблено автором на основі

Підприємство повинно направити свою діяльність на те, щоб знизити неефективність системи стимулювання праці, аналізувати за доцільність розмірів виробництва та впровадити ефективну стратегію, що дозволить зберігати ресурси. Також ПрАТ «Світ меблів Україна» повинні довести до мінімуму наслідки інфляції, зменшення доходів населення, зміни смаків та потреб клієнтів, уповільнення темпів зростання ринку.

Політична, економічна, соціальна та технологічна ситуація має значний вплив на результати інвестиційного дослідження підприємства. З огляду на це, здійснимо дослідження конкурентної позиції ПрАТ «Світ меблів Україна» шляхом реалізації PEST-аналізу, що є інструментом, який допомагає досліджувати та оцінювати вплив окреслених факторів на певний бізнес або галузь, у якій він функціонує (табл. 2.1.7).

Відповідно до проведеного PEST-аналізу ПрАТ «Світ меблів Україна» слід звернути особливу увагу на сучасні меблі, що сприятиме зростанню конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Матриця PEST-аналізу ПрАТ «Світ меблів Україна»

Група факторів	Фактор	Вплив	Можливі дії підприємства
1. Політичні	Відсутність стандартів на усі види меблевої продукції	(«-») погіршення експортно-імпорتنих процесів в країні	Діяльність згідно з міжнародними торговельними стандартами до запровадження національних
2. Економічні	Підвищення валютного курсу Зменшення обсягів збуту продажу меблів Зниження якості меблів	(«-») зменшення ринку продажу меблів на 9,4%	Сприяння у розробці програми розвитку збуту продажу меблів в країні Удосконалення систем управління якістю на підприємстві
3. Соціальні	Збільшення попиту на крісла, стільці, столи	(«+») збільшення продажу окремих моделей	Розширення видів меблів
4. Технологічні	Стрімкий процес модернізації технологій в сфері	(«-») моральне застаріння наявних технологій («+») покращення технологічного процесу	Впровадження проекту введення новіших технологій використання та розвитку цифрового маркетингу на підприємстві

*Розроблено автором на основі [9], [13], [20], [45]

Таким чином, точкою відліку для формування ефективності інвестиційної діяльності ПрАТ «Світ меблів Україна» буде визначення цілей збуту, що повинні бути відповідними стратегічним цілям підприємства. Зрештою, удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» у сучасних умовах багато в чому зумовлена особливостями розвитку ринку продажу меблів, на якому підприємство здійснює свою діяльність. Також необхідно зосередити свою увагу на сучасні меблі.

2.2. Аналіз інвестиційного потенціалу підприємства

Об'єктами аналізу щодо ефективності управління інвестиційним потенціалом підприємства є інвестиційна діяльність підприємства, рівень прибутку підприємства та рівень його можливого банкрутства. Методи оцінки ефективності управління інвестиціями базуються на аналізі різних показників,

які дозволяють оцінити інвестиційний потенціал підприємства. Для проведення такого аналізу необхідно докладно дослідити різні форми об'єктів інвестування, що належать до портфеля ПрАТ «Світ меблів Україна». Для оцінки інвестиційного потенціалу підприємства проаналізуємо аналітичний баланс ПрАТ «Світ меблів Україна» (табл. 2.2.1), використовуючи дані Додатку В.

Упродовж 2018–2022 рр. відбулося збільшення активів ПрАТ «Світ меблів Україна» на 188336 тис. грн або на 133,08%, зумовлене зростання вартості необоротних активів на 92648 тис. грн або на 253,93% та оборотних активів підприємства на 95164 тис. грн або на 90,65%.

Зростання оборотних активів ПрАТ «Світ меблів Україна» за 2018-2022 рр. свідчить про високий рівень мобільності активів підприємства. Частка оборотних активів у загальних активах підприємства складає 74,18% у 2018 р., 63,57% у 2019 р., 62,34% у 2020 р., 54,04% у 2021 р. та 60,67% у 2022 р. Протягом 2018-2022 рр. відбувається скорочення частки необоротних активів (25,78% у 2018 р., 36,28% у 2019 р., 37,51% у 2020 р., 45,75% у 2021 р. та 39,15% у 2022 р.), що вказує на застаріння матеріально-технічного устаткування господарюючого суб'єкта.

Період 2018-2022 рр. продемонстрував зростання загального капіталу ПрАТ «Світ меблів Україна» на 188336 тис. грн або на 133,08%. Протягом 2018–2022 рр. ПрАТ «Світ меблів Україна» спостерігаємо зростання загального капіталу підприємства за рахунок збільшення власного капіталу на 170687 тис. грн або на 125,80% та поточних зобов'язань підприємства на 15540 тис. грн або на 266,28%. У структурі капіталу ПрАТ «Світ меблів Україна» найбільша частка припадає на власний капітал (95,88% у 2018 р., 90,82% у 2019 р., 94,1% у 2020 р., 94,46% у 2021 р. та 92,88% у 2022 р.) – висока фінансова незалежність підприємства та можливість погашення своїх поточних зобов'язань з використанням внутрішніх фінансових ресурсів свідчать про його стабільність і здатність забезпечувати свою діяльність без залучення зовнішніх джерел фінансування.

Таблиця 2.2.1

Горизонтальний та вертикальний аналіз аналітичного балансу (Звіту про фінансовий стан) ПрАТ «Світ меблів Україна» упродовж 31.12.2018–31.12.2022 рр.

Показники	31.12.2018 рік		31.12.2019 рік		31.12.2020 рік		31.12.2021 рік		31.12.2022 рік		Відхилення 2022 / 2018 рр.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Активи												
Необоротні активи	36486	25,78	57575	36,28	81765	37,51	122121	45,75	129134	39,15	92648	253,93
Оборотні активи	104974	74,18	100899	63,57	135876	62,34	144255	54,04	200138	60,67	95164	90,65
- запаси	50319	35,56	47508	29,93	72018	33,04	85084	31,87	107767	32,67	57448	114,17
- дебіторська заборгованість	48636	34,37	50951	32,1	54376	24,95	46823	17,54	76817	23,29	28181	57,94
- грошові кошти	6001	4,24	2420	1,52	9263	4,25	12121	4,54	15546	4,71	9545	159,06
- інші оборотні активи	18	0,01	20	0,01	219	0,1	227	0,09	8	0	-10	-55,56
Інші активи	58	0,04	239	0,15	312	0,14	570	0,21	582	0,18	524	903,45
Всього активів	141518	100	158713	100	217953	100	266946	100	329854	100	188336	133,08
Пасиви												
Власний капітал	135682	95,88	144137	90,82	205099	94,1	252144	94,46	306369	92,88	170687	125,80
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	0	0	0	0	0	0	0	0	2109	0,64	2109	x
Поточні зобов'язання	5836	4,12	14576	9,18	12854	5,9	14802	5,54	21376	6,48	15540	266,28
- кредиторська заборгованість	4974	3,51	13543	8,53	12472	5,72	13976	5,24	18122	5,49	13148	264,33
- інші поточні зобов'язання	862	0,61	1033	0,65	382	0,18	826	0,31	3254	0,99	2392	277,49
Всього пасивів	141518	100	158713	100	217953	100	266946	100	329854	100	188336	133,08

*Розроблено автором на основі [50]

З метою вивчення особливостей утворення прибутку компанії ПрАТ «Світ меблів Україна» ми здійснимо аналіз (Звіту про сукупний дохід), який відображено в таблиці 2.2.2, використовуючи дані з Додатку Г.

За період 2018–2022 рр. спостерігається зростання обсягу чистого доходу ПрАТ «Світ меблів Україна» від реалізації продукції на 134805 тис. грн або на 41,96%. Крім того, у 2022 р. відбулося підвищення собівартості реалізованої продукції на 73062 тис. грн або на 32,35%. Збільшення чистого доходу сприяло зростанню валового прибутку ПрАТ «Світ меблів Україна» на 61743 тис. грн або на 64,68%. Позитивну динаміку за вказаний період демонструє й чистий прибуток ПрАТ «Світ меблів Україна», що підвищився на 8266 тис. грн або на 18,05%. Зростання чистого прибутку ПрАТ «Світ меблів Україна» упродовж 2018-2022 рр. реалізувалося шляхом підвищення обсягу чистого доходу від реалізації продукції господарюючого суб'єкту.

Протягом 2018–2022 рр. спостерігаємо збільшення операційних витрат ПрАТ «Світ меблів Україна» на 135622 тис. грн або на 49,05%, причиною цього є зростання обсягів різних складових операційних витрат ПрАТ «Світ меблів Україна»: обсяг матеріальних витрат на 95252 тис. грн або на 52,28%; витрат на оплату праці на 16719 тис. грн або на 29,74%; відрахувань на соціальні заходи на 200 тис. грн або на 1,82%; амортизації на 18335 тис. грн, та інших операційних витрат на 5116 тис. грн, або на 21,44%. Щоб оцінити ступінь ефективності використання активів ПрАТ «Світ меблів Україна», здійснимо дослідження платоспроможності підприємства та показників ліквідності суб'єкта (табл. 2.2.3).

Аналіз звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)
 ПрАТ «Світ меблів Україна» упродовж 2018–2022 рр. (тис. грн)

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018 рр.	
						тис. грн	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	321282	358396	474995	601118	456087	134805	41,96
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	225825	260015	307558	413032	298887	73062	32,35
Валовий прибуток	95457	98381	167437	188086	157200	61743	64,68
Інші операційні доходи	27894	25302	25519	24233	27664	-230	-0,82
Адміністративні витрати	25163	28699	52946	70926	60526	35363	140,54
Витрати на збут	16159	21730	30528	40084	37907	21748	134,59
Інші операційні витрати	26160	25854	20488	27680	19767	-6393	-24,44
Фінансові результати від операційної діяльності	55869	47400	88994	73629	66664	10795	19,32
Інші доходи	0	0	0	116	0	0	x
Інші витрати	8	0	0	0	722	714	8925,00
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	55861	47400	88994	73745	65942	10081	18,05
Податок на прибуток	10055	8532	16033	11693	11870	1815	18,05
Чистий прибуток	45806	38868	72961	62052	54072	8266	18,05
Елементи операційних витрат							
Матеріальні затрати	182180	205204	256261	357614	277432	95252	52,28
Витрати на оплату праці	56212	69462	90510	110707	72931	16719	29,74
Відрахування на соціальні заходи	10971	13948	14346	16911	11171	200	1,82
Амортизація	3279	4887	8475	16382	21614	18335	559,16
Інші операційні витрати	23863	28161	25218	31935	28979	5116	21,44
Всього операційних витрат	276505	321662	394810	533549	412127	135622	49,05

*Розроблено автором на основі [50]

Аналіз показників ліквідності та ділової активності в ПрАТ «Світ
меблів Україна» за 2018–2022 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018 рр.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,028	0,166	0,721	0,819	0,727	-0,301
Коефіцієнт проміжної ліквідності	9,365	3,663	4,968	3,998	4,321	-5,044
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	17,987	6,922	10,571	9,746	9,363	-8,624
Власний оборотний капітал	99138	86323	123022	129453	178762	79624
Оборотність дебіторської заборгованості	49,19	40,54	35,624	41,663	26,133	-23,057
Оборотність кредиторської заборгованості	55,39	42,664	41,836	63,271	29,584	-25,806
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	7	9	10	9	14	7
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	7	9	9	6	12	6
Оборотність постійних активів	10,796	7,621	6,818	5,897	3,63	-7,166
Оборотність активів	2,426	2,387	2,522	2,479	1,528	-0,898
Оборотність чистих активів	2,667	2,484	2,734	2,618	1,608	-1,059
Оборотність товарно-матеріальних запасів	4,24	5,316	5,146	5,258	3,1	-1,14
Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	86	69	71	69	118	32
Тривалість операційного циклу, днів	94	78	81	78	132	38
Тривалість фінансового циклу, днів	87	69	72	72	119	32

*Розроблено автором на основі [50]

Так, протягом 2018–2022 рр. спостерігаємо зменшення таких показників ліквідності: коефіцієнта абсолютної ліквідності на 0,301, коефіцієнта проміжної ліквідності на 5,044 та коефіцієнта загальної ліквідності на 8,624. Упродовж досліджуваного періоду власний оборотний капітал збільшився на 79624 тис. грн. Варто зазначити, що ПрАТ «Світ меблів Україна» мають значний обсяг вільних ресурсів, які утворилися дякуючи власним джерелам. З

позиції кредиторів підприємства такий варіант утворення оборотних коштів є найкращим. В той же час, зі сторони менеджера, велике накопичення запасів на підприємстві, може утворитися неефективне управління активами, через відкладання коштів у дебіторську заборгованість. У той же час ПрАТ «Світ меблів Україна» не повністю використовує свої можливості з одержання кредитів.

Зауважимо, що коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, що аналізувався за період 2018–2022 рр. зменшився на 23,057; також спостерігаємо зростання оборотності кредиторської заборгованості на 25,806. У зв'язку зі зменшенням обсягу дебіторської оборотності, прослідковується підвищення середнього періоду погашення заборгованості контрагентів на 7 днів та збільшення середнього періоду погашення кредиторської заборгованості на 6 днів. Негативною тенденцією господарської діяльності ПрАТ «Світ меблів Україна» є зменшення оборотності товарно-матеріальних запасів на 1,14. Крім того, за проміжок 2018–2022 рр. відбулося зростання тривалості операційного циклу на 38 дні та зростання тривалості фінансового циклу на 32 дні. У табл. 2.2.4 доцільно провести аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ «Світ меблів Україна».

Таблиця 2.2.4

Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ «Світ меблів Україна»,
2018–2022 роки

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018 рр.
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,959	0,908	0,941	0,945	0,929	-0,03
Коефіцієнт фінансової залежності	1,043	1,101	1,063	1,059	1,077	0,034
Коефіцієнт заборгованості	0,041	0,092	0,059	0,055	0,071	0,03
Відношення довгострокових кредитів до капіталізації	0	0	0	0	0,007	0,007
Відношення довгострокових кредитів до власного капіталу	0	0	0	0	0,007	0,007
Відношення заборгованості до власного капіталу	0,043	0,101	0,063	0,059	0,077	0,034

*Розроблено автором на основі [50]

Так, протягом 2018–2022 рр. відбулося скорочення коефіцієнта автономії на 0,03, що пов'язано зі збільшенням позикового капіталу ПрАТ «Світ меблів Україна». Натомість період 2018–2022 рр. демонструє підвищення рівня фінансової залежності (однойменний коефіцієнт) на 0,034, коефіцієнта заборгованості на 0,03, збільшення показника відношення довгострокових кредитів до капіталізації на 0,007 та відношення довгострокових кредитів до власного капіталу на 0,007. У порівнянні з 2018 роком, у 2022 році відбулося збільшення співвідношення заборгованості до власного капіталу ПрАТ «Світ меблів Україна» на 0,034.

Основні показники рентабельності підприємства представлені в табл. 2.2.5

Таблиця 2.2.5

Аналіз показників рентабельності в ПрАТ «Світ меблів Україна» за
2018–2022 роки

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018 рр.
Рентабельність активів	34,592	25,892	38,74	25,594	18,121	-16,471
Рентабельність власного капіталу	37,081	27,781	41,783	27,142	19,363	-17,718
Рентабельність продажу	17,389	13,226	18,736	12,249	14,617	-2,772
Рентабельність чистих активів	37,081	27,781	41,783	27,142	19,29	-17,791
Рентабельність оборотних активів	54,446	46,048	75,172	52,568	38,714	-15,732

*Розроблено автором на основі [50]

Отже, протягом 2018–2022 рр. відбулося скорочення рентабельності активів підприємства на 16,471%; рентабельності власного капіталу на 17,718%; рентабельності продажу на 2,772%; рентабельності чистих активів на 17,791%; рентабельності оборотних активів на 15,732%, що пов'язано із скороченням чистого прибутку ПрАТ «Світ меблів Україна». Скорочення основних показників рентабельності підприємства свідчить про зменшення рівня ефективності діяльності ПрАТ «Світ меблів Україна».

Визначити коефіцієнт стійкості інвестиційного потенціалу (Кіп) можна шляхом створення відношення обсягу чистого прибутку, призначеним для накопичення, до суми власного капіталу. Щоб здійснити факторний аналіз, скористаємося моделлю Дюпона. Модель передбачає оцінювання ступеня впливу низки факторів-показників (коефіцієнта залежності; частки дебіторської заборгованості в капіталі підприємства; співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей; коефіцієнта поточної ліквідності; коефіцієнта забезпеченості власним капіталом; коефіцієнта оборотності власного капіталу; рентабельності продажів) з коефіцієнтом стійкості інвестиційного потенціалу у формі мультиплікативної залежності:

$$\text{ЧП/ВК} = \text{ВБ/ВК} * \text{ДЗ/ВБ} * \text{КЗ/ДЗ} * \text{ПЗ/КЗ} * \text{ВК/ПЗ} * \text{ЧП/ЧР} * \text{ЧР/ВК} \quad (2.2.1)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ВК – власний капітал;

ВБ – валюта балансу;

КЗ – кредиторська заборгованість;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ПЗ – поточні зобов'язання;

ЧР – чиста реалізація.

Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта стійкості інвестиційного потенціалу та його значення наведено у табл. 2.2.6.

**Вихідні дані для розрахунку та значення коефіцієнта стійкості
інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» за 2018-2022 рр.**

Показники	Умовні позначення	Роки				
		2018	2019	2020	2021	2022
Коефіцієнт залежності	K1	1,043	1,101	1,063	1,059	1,077
Частка дебіторської заборгованості в капіталі	K2	0,344	0,321	0,249	0,175	0,233
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей	K3	0,120	0,286	0,236	0,316	0,306
Коефіцієнт поточної ліквідності	K4	17,987	6,922	10,571	9,746	9,363
Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом	K5	0,731	0,599	0,600	0,513	0,583
Рентабельність продажів	K6	17,389	13,226	18,736	12,249	14,617
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	K7	0,043	0,101	0,063	0,059	0,077
Коефіцієнт інвестиційного потенціалу	K _{ін}	0,423	0,560	0,469	0,212	0,471

*Розроблено автором на основі [50]

Як видно з табл. 2.2.6, значення коефіцієнта стійкості інвестиційного потенціалу у 2022 р. є вищим порівняно з 2018 р. і з 2021 р. Це свідчить про позитивну тенденцію в інвестиційному аспекті, а саме про ефективне вкладення власного капіталу у діяльність підприємства.

У таблиці 2.2.7 наведено результати аналізу впливу вибраних факторів на коефіцієнт стійкості інвестиційного потенціалу за допомогою методу ланцюгових підстановок.

Розрахунок впливу факторів на коефіцієнт стійкості інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» за 2018-2022 рр.

Позначення	Значення факторів у методі ланцюгових підстановок							Розмір впливу
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	
$\Delta Kn (K1)$	1,043	0,344	0,120	17,987	0,731	17,389	0,043	0,423
$\Delta Kn (K2)$	1,101	0,321	0,286	6,922	0,599	13,226	0,101	0,560
$\Delta Kn (K3)$	1,063	0,249	0,236	10,571	0,600	18,736	0,063	0,469
$\Delta Kin (K4)$	1,063	0,249	0,236	10,571	0,600	18,736	0,063	0,469
$\Delta Kin (K5)$	1,059	0,175	0,316	9,746	0,513	12,249	0,059	0,212
$\Delta Kn (K6)$	1,077	0,233	0,306	9,363	0,583	14,617	0,077	0,471
$\Delta Kin (K7)$	6,406	1,572	1,501	65,160	3,626	94,953	0,406	2,605
$\Delta K_{in} = 0,4341$								

*Розроблено автором на основі [50]

Отже, на формування інвестиційного потенціалу підприємства найбільший позитивний вплив має значення коефіцієнта залежності, частки дебіторської заборгованості в капіталі, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей, коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта забезпеченості власним капіталом та ін.

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА»

3.1. Рекомендації щодо вдосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна»

Щоб підприємство успішно розвивало свій інвестиційний потенціал, необхідно своєчасно створювати та впроваджувати цільові комплексні програми. Це допомагає досягти успішного стратегічного управління економічними ресурсами підприємства, виявлення і розв'язання існуючих проблем, формування основних цілей та розробка заходів для їх досягнення, призначення відповідальних виконавців та узгодження програми та обсягів фінансування згідно з чинним законодавством та за визначеними термінами.

ПрАТ «Світ меблів Україна» повинно спрямовувати свою інноваційну діяльність на комерціалізацію науково-технічних результатів з метою розширення та збільшення асортименту продукції, покращення якості та модернізації технологій виготовлення продукції з наступним впровадженням та ефективним ринковим збутом. В умовах глобалізації, посилення конкурентної боротьби та концентрованості капіталу, ПрАТ «Світ меблів Україна» повинно акцентувати свою увагу використанню інноваційного потенціалу для забезпечення провідних ринкових позицій. Дослідження практичної діяльності з покращення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» та його ефективності виявив найпоширеніші помилки, серед яких:

- неможливість встановлення зрозумілого зв'язку між стратегічними цілями ПрАТ «Світ меблів Україна» та цілями інноваційних проєктів;

- відсутність чіткої та зрозумілої формалізованої процедури, що виражається у формі регламентів та методичних норм, націленої на управління проєктами розвитку;

- відсутність ефективних комунікаційних зв'язків та каналів інформування персоналу ПрАТ «Світ меблів Україна» відносно сенсу та

необхідності змін, співробітники не готові до таких масштабів, величини змін при впровадженні проектів;

– невиправдано оптимістичні оцінки керівництва щодо темпів їх реалізації, та тих ресурсів, що для цього необхідні;

– існує загальний бюджет на діяльність, що є поточною, і в тому числі розвиток ПрАТ «Світ меблів Україна», що не дає можливість виокремити інноваційну діяльність від операційної.

Також при аналізі інноваційних можливостей ПрАТ «Світ меблів Україна» в умовах військового часу необхідно враховувати вплив внутрішніх характеристик підприємства на можливість його сприйняття до новацій:

1) Структурно-організаційні характеристики ПрАТ «Світ меблів Україна»: наукоємність продукції як властивість ПрАТ «Світ меблів Україна» у воєнний час – так, як фабрика славиться високим рівнем наукоємності виготовлених меблів, вона має вищу потребу у нововведеннях; величина організації – так, як ПрАТ «Світ меблів Україна» є однією з найбільших компаній на ринку продажу меблів, її розмір дозволяє залучати вищий інвестиційний потенціал та більш кваліфікований персонал для забезпечення впровадження інновацій; структура ПАТ «Світ Меблів Україна» – завдяки високоінтегрованим структурним характеристикам компанії, це безпосередньо сприяє її фундаментальній швидкості введення інновацій; висока відособленість ПрАТ «Світ меблів Україна» значно сприяє еволюційним нововведенням; Висока цілісність означає, що всі частини підприємства пов'язані між собою та спрямовані на досягнення загальних цілей, висока відособленість означає, що окремі частини підприємства можуть працювати самостійно та відокремлено одна від одної. При поєднанні цих факторів можна здійснювати інновації в ширшому спектрі; стан системи розвитку ПрАТ «Світ меблів Україна» у воєнний час – «СМ-Україна» забезпечена власною системою розвитку – вона має прогресивне сприйняття своїх проектів нововведень у ширших межах їх радикальності.

2) Якості, які звично називати соціальні, ПрАТ «Світ меблів Україна» у час війни: ступінь соціального розвитку – так, як у фабрики досить великий відсоток соціального розвитку це забезпечує більш прогресивне сприйняття нововведень у всій широті їх радикальності; соціальна захищеність персоналу – ПрАТ «Світ меблів Україна» надає своїм працівникам хороший рівень соціального розвитку, а тому фабрика відчинена до новіших правил та тенденцій, так як велику різницю в успішному використанні нововведень грає персонал та його відкритість до керівництва.

3) Економічні властивості ПрАТ «Світ меблів Україна»: можливість конкурувати у воєнний час – так як фабрика відрізняється досить високою конкурентоспроможністю, то результат впровадження нововведень у них є досить високим; тип реагування ПрАТ «Світ меблів Україна» на зміни зовнішнього середовища – оскільки підприємству властивий підприємницький стиль поведінки, тому їй притаманне прогресивніше розуміння нововведень; структура капіталу – те, що у капіталі ПрАТ «Світ меблів Україна» наявні великі суми нерозподіленого прибутку, саме це дозволяє фабриці якісно здійснювати додаткову емісію акцій, що надає можливість здійснення фінансування вигідніших інвестицій в радикальні нововведення з власного капіталу;

4) Управлінські властивості ПрАТ «Світ меблів Україна» включають вид управлінської системи, яка в період воєнного часу є організованою системою управління ПрАТ «Світ меблів Україна», для якої характерне поєднання цільового, програмного та функціонального управління, збільшує прогресивність розуміння власних проєктів нововведень, і також швидкість дифузії та чи готова до раціоналізації інших проєктів у всьому діапазоні їх радикальності; комплекс механізмів управління розвитком виробництва ПрАТ «Світ меблів Україна» – дає змогу збільшити прогресивність сприйняття нововведень компанії через оптимального поєднання різних механізмів управлінської діяльності; технічна політика, а також культура ПрАТ «Світ меблів Україна» – є плани технічного розвитку, орієнтованого на успішні в

майбутньому проекти, і послідовність керівництва в реалізації плану підвищує сприйнятливість до нововведень; колективне уявлення працівників ПрАТ «Світ меблів Україна» про його можливість технічного розвитку показує радикальність нововведень, що найбільш підходять для ПрАТ «Світ меблів Україна»; підприємницькі стратегії ПрАТ «Світ меблів Україна» –так як фабрика постійно орієнтується на стратегію лідерства, саме це сприяє появі радикальних нововведень; На основі характеристики та аналізу інноваційних можливостей ПрАТ «Світ меблів Україна» можна перейти до їх оцінки. Оцінити спроможність ПрАТ «Світ меблів Україна» можна за готовністю та достатністю його системи для формування та удосконалення інноваційного потенціалу на підприємстві.

Ступінь інноваційних можливостей ПрАТ «Світ меблів Україна» у нинішній воєнний час може бути показаний через призму параметрів: матеріально-технічні складові: технології та устаткування, матеріали та сировина, комунікаційно-інформаційні інструменти; економічно-фінансові: ресурси, що допомагають розглянути інноваційну діяльність у довгострокових межах, запровадження різних програм та проєктів, витрати на ПДДКР, існування венчурного капіталу та змога створити венчурні малі підприємства, що є частиною підприємства; ситуаційні/ринкові складові: споживач та різні характеристики товарів, конкурентські товари, що схожі, темпи старіння як морального, так і фізичного; якісно-кваліфікаційна складова: ступінь компетентності, кваліфікації, освіти, робочий стаж; функціонально-структурні: менеджмент, організаційна структура, методи, що є найбільш ефективними для управління нововведеннями.

Перехід до більш високого рівня інноваційного потенціалу на підприємстві залежить від розуміння та ефективної комунікації між творцями нововведень та їхніми споживачами. Цей процес може бути різним для різних типів інновацій, що описані в таблиці 3.1.1.

Таблиця 3.1.1

Оцінка результатів перебігу інновацій різного типу в
ПрАТ «Світ меблів Україна»

Тип інновацій	Опис інновації	Очікувані характеристики			
		Масштаби дифузії	Час перебування на ринку	Рентабельність	Ризик реалізації змін
Базисні інновації (основні)	нововведення, що вносять істотні зміни до продуктів, процесів, технологій або бізнес-моделей	мають великий потенціал для масштабної дифузії в різних галузі	знаходяться протягом тривалого періоду часу, що дозволяє підприємству отримувати значні прибутки від їх використання	дуже висока з огляду на потенціал та тривалість перебування на ринку	високі ризики реалізації змін через великі масштаби та кількість зацікавлених сторін, залучених до впровадження
Модифікуючі інновації	незначно змінюють властивості продукції чи її головну складову	можуть мати значну масштабність на рівні конкретної галузі або ринку чи її локальну частину	менше, ніж у базисних, тому що їх конкурентна перевага швидко зменшується з появою аналогічних продуктів на ринку	не завжди приносять значні нові доходи, а частіше дозволяють зберегти існуючі	незначний, вони не передбачають радикальних змін, а лише покращення та модифікації існуючих продуктів
Поліпшуючі інновації	суттєво впливають на трансформацію характеристик продукції	значні, поширюються в межах певної галузі чи підприємства	середньої тривалості терміни перебування на ринку, оскільки поліпшують характеристики продукту	висока, але менша, ніж у базисних інновацій	середній, оскільки вони не змінюють суттєво продукт чи технологію виробництва, але вдосконалюють їх
Псевдоінновації	нововведення, які зовні виглядають як інновації, але насправді ними не є	не мають масштабної дифузії на ринку	час їх перебування на ринку зазвичай обмежений	дуже низька	практично відсутній

*Розроблено автором на основі

Таким чином, аналіз перебігу інновацій різного типу в ПрАТ «Світ меблів Україна» показав, що наразі немає чітко сформованих принципів перебігу інновацій, хоча багато наукових робіт було присвячено цій проблемі. При розробці зазначених принципів у компанії «Світ меблів Україна» були прийняті наступні підходи. З одного боку, унікальність інновацій визначається їх індивідуальністю, що зумовлює різноманітність форм їх перебігу. З іншого боку, в компанії «Світ меблів Україна» існує багато різних інновацій, які можна розбити на два основні типи перебігу: передача прав на користування інтелектуальною власністю через договірні відносини (ліцензійні та без ліцензії), що потребує додаткової матеріалізації інновацій (часткове використання потенціалу інноватора); та продаж інноваційних виробів кінцевому споживачеві на платній основі (повне використання окресленого потенціалу).

У ПрАТ «Світ меблів Україна» успішній реалізації інновацій сприяють наступні чинники:

- 1) відкритий доступ до джерел генерування ідей та прояву творчості, а також дієва система їх відбору та оцінювання;
- 2) політична підтримка керівництва;
- 3) маркетингове та технологічне ноу-хау;
- 4) доступ до ресурсів;
- 5) відповідність стратегії інновацій головній меті організації;
- 6) технологічна перевага продукту;
- 7) адаптивність нового продукту вимогам ринку;
- 8) сприятливе конкурентне середовище.

Невдалі інновації в ПрАТ «Світ меблів Україна» зумовлені такими чинниками:

- 1) глобалізація конкуренції;
- 2) збільшення сегментованості ринків;
- 3) зростання пропозиції нової продукції;

- 4) підвищення рівня вимог до факторів охорони довкілля та захисту прав споживачів;
- 5) зростання витрат на дослідження та розробки;
- 6) скорочення життєвого циклу продукції;
- 7) затримка у процесі розробки інноваційної продукції.

Чинники, що гальмують або мають негативний вплив на інноваційну діяльність ПрАТ «Світ меблів Україна»:

- 1) високі ціни на сировину та матеріали;
- 2) відсутність попиту;
- 3) нестача знань і кваліфікованого персоналу;
- 4) обмеження, які встановлюються державними регуляторами або правовими нормами.

Отже, зауважимо, що ПрАТ «Світ меблів Україна» у воєнний час має достатньо хороший інноваційний потенціал, застосувавши який з'являється перспектива стати успішним та ефективним підприємством у майбутньому. Компанія має високий ступінь відкритості до інновацій, а її система управління орієнтована на створення максимально сприятливих умов для цього. Проте, у воєнний час можливості для інновацій у підприємства збільшуються, як результат – найбільш позитивний ефект для компанії, саме через це необхідно створити рекомендації щодо застосування нових заходів покращення управління інноваційним розвитком ПрАТ «Світ меблів Україна».

3.2. Оцінка ефективності пропозицій щодо удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна»

Для оцінки ефективності пропозицій щодо удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» в Україні необхідно визначити вплив використання запропонованих засобів маркетингових комунікацій на чистий прибуток підприємства та ефективність діяльності ПрАТ «Світ меблів Україна». Використовуючи експертний метод дослідження

визначимо фактори, які здійснюють найбільший вплив на формування комплексу маркетингових комунікацій (табл. 3.2.1).

Так, найбільш перспективним засобом маркетингової комунікації для ПрАТ «Світ меблів Україна» є реклама в Інтернеті. Для покращення роботи веб-сайту рекомендується підвищити оперативність його загрузки, розробити детальний план апдейту контенту сторінок, ввести нові функції просування.

Таблиця 3.2.1

Оцінка найвпливовішого засобу маркетингової комунікації на удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна»

Параметри	Коефіцієнт вагомості	Оцінка				Зважена оцінка			
		Реклама в Інтернеті	Телевізійна реклама	Участь у виставках	Персональні продажі	Реклама в Інтернеті	Телевізійна реклама	Участь у виставках	Персональні продажі
Активні переглядачі	0,25	5	4	4	3	1,25	1,00	1,00	0,75
Ймовірність перегляду комунікації	0,17	3	4	4	3	0,51	0,68	0,68	0,51
Наявність реакції покупця	0,15	5	4	5	5	0,75	0,60	0,75	0,75
Коментарі	0,14	5	4	4	4	0,70	0,56	0,56	0,56
Кількість спостерігачів	0,12	4	3	4	3	0,48	0,36	0,48	0,36
Розширення ринку збуту	0,12	5	4	4	3	0,60	0,48	0,48	0,36
Охоплення цільової аудиторії	0,05	4	5	4	4	0,20	0,25	0,20	0,20
Сума	1					4,49	3,93	4,15	3,49

*Розроблено автором

Для виконання описаних рекомендацій пропонується виконати наступні дії:

– Проведення порівняння оперативності завантаження свого ресурсу і ресурсів-конкурентів, після чого слід виявити свої проблемні місця і усунути їх.

– Пошук більш швидкого і надійного хостингу і переміщення на нього ресурсу.

- Покращення адаптивної версії сайту для портативних пристроїв.
- Перевірка всіх текстів на сайті на наявність помилок, похибок і різних помилок.
- Заміна фото товарів на більш відповідні, і прикріплення їх до карток.
- Прикріплення відео-оглядів до всіх товарів на сайті.
- Реєстрація сайту в каталогах і довідниках.
- Виставлення позначки компанії на карті «Google».
- Розробка онлайн-чату.

Ефективність E-mail розсилок залежить від того, наскільки часто застосовуються нові підходи. Незважаючи на те, що аналіз власних дій дуже важливий, треба не зупинятись тільки на своїх результатах. Дивитись на те, що роблять конкуренти і орієнтуватись на правильні ключові показники ефективності. Для підвищення ефективності розсилок ПрАТ «Світ меблів Україна» ми пропонуємо наступне:

- Необхідно налаштувати аутентифікацію домену, з якого ведеться розсилка, щоб ще більше зменшити кількість жалоб на спам та помилок. Кожен сервіс розсилок надає унікальний ключ аутентифікації – SPF запис, який потрібно внести на домен. Цей запис дає зрозуміти поштовим клієнтам, що домен здійснює легальну розсилку, і листи не потраплятимуть за цією ознакою в спам.

- Скласти графік розсилок і підготувати контент на місяць вперед. Графік привчає, в хорошому сенсі, користувачів до читання листів з певною періодичністю.

- Дотримуватись розумного балансу між рекламною складовою і корисністю контенту. Сучасний тренд E-mail-маркетингу – продаж крізь призму цікавої і корисної інформації. Тому, не завадить додати цікавої інформації до розсилок ПрАТ «Світ меблів Україна», щоб збільшити час утримання на листі та зацікавленість в кампанії, а не тільки в товарах.

– Важливо приділити увагу назвам листів, що розсилаються, оскільки саме тема підштовхує користувача прочитати E-mail або навпаки, видалити його, не відкриваючи.

– Необхідно стежити за відписками і аналізувати їх причини з метою оптимізації маркетингу, причому не тільки онлайн.

– Зміна та реструктуризація дизайну, за результатами теплової карти кліків.

Також нами були виокремлені окремі ідеї для майбутніх розсилок, які, на нашу думку, допоможуть підняти зацікавленість у затриманні на прочитанні листів: листи з промо-кодом або акціями – для мотивації продажів тих товарів, які продаються найповільніше; листи з відео-контентом – надсилати посилання на невеликі промо-відео і трейлери від партнерів, в яких розповідається про цікаву інформацію стосовно сервірування страв; лист з загадкою або конкурсом – популярний розважальний контент з залучення глядача; можна випустити та додати в розсилку цікаве інтерв'ю або з учасниками колективу, або з клієнтами, які дають свої відгуки про товар, який вони вже придбали.

Для підвищення ефективності роботи акаунту ПрАТ «Світ меблів Україна» та його охоплення на платформі Instagram рекомендується виконати наступні рекомендації. По-перше треба підвищити кількість активних промоакцій та зробити їх різними за темою та аудиторією: розпродаж; меблі для дому; розважальний контент. Рекомендується змінити процес проведення розпродажу та проводити його в stories з різними тематичними днями. Наведений принцип розпродажу знизить кількість відписок, так як пости з товарами не будуть набридати глядачам в ленті, їх можна буде пропустити одним рухом. Для підвищення зацікавленості в акаунті також пропонується:

- проведення конкурсів пов'язаних зі збутом меблів;
- встановлення партнерських відносин з іншими акаунтами;
- рекламування продукції на сторінках партнерів;
- використання «живого» контенту від користувачів продукції;

– проведення майстер-класів та оглядів в прямих трансляціях.

Витрати на вдосконалення Інтернет-сайту ПрАТ «Світ меблів Україна» розрахована в таблиці 3.2.2.

Таблиця 3.2.2

Витрати на вдосконалення Інтернет-сайту ПрАТ «Світ меблів Україна»
(грн)

Послуги	Вартість	Термін
Landing Page	15000	2-5 місяці
Інтернет магазин	16000	6-12 місяців
Розкрутка у ТОП-10	24000	5-9 місяці
Пошукове просування у ТОП-5	32000	6-12 місяців
Всього витрат	87000	

*Розроблено автором

Середні витрати на рекламу в Інтернеті складають 87000 грн.

Доходи та операційний прибуток ПрАТ «Світ меблів Україна» у результаті підвищення ефективності використання Інтернет-сайту представлені у табл. 3.3.3.

Таблиця 3.3.3

Заплановані доходи та операційний прибуток ПрАТ «Світ меблів Україна» у результаті підвищення ефективності використання Інтернет-сайту

№ з/п	Показник	Заплановане значення
1	Обсяг реалізації продукції через мережу Інтернет, грн	540826,7
2	Частка від загального обсягу реалізації, %	51
3	Операційний прибуток, грн	307477,9

*Розроблено автором

Для визначення ефективності пропозицій щодо удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна» розрахуємо показник ROI (рентабельність інвестицій):

$$ROI = \frac{\text{Прибуток} - \text{Витрати}}{\text{Витрати}} * 100\% \quad (3.3.1)$$

$$ROI = \frac{307477,9 - 87000}{87000} * 100\% = 253,42\%.$$

Отже, у результаті ефективності формування комплексу маркетингових комунікацій ПрАТ «Світ меблів Україна» показник рентабельності інвестицій буде більше 100%, що вказує на прибутковість та ефективність запропонованих заходів. Також приблизно через 5-6 місяців після початку просування рентабельність повернення інвестицій поступово буде підвищуватися.

Для визначення ефективності використання Інтернет-сайту розрахуємо показник ROAS (Return On Ad Spend або окупність витрат на рекламу):

$$\text{ROAS} = \frac{20 \cdot 15000}{87000} = 3,448.$$

Коефіцієнт розраховується як відношення доходу від використання Інтернет-сайту до витрат на його проведення. Наприклад, ПрАТ «Світ меблів Україна» витратить на вдосконалення Інтернет-сайту 87000 грн, а він дав 20 замовлень із середнім чеком 15000 грн. З кожної витраченої гривні ПрАТ «Світ меблів Україна» отримає майже 4 гривні доходу. Отже, удосконалення Інтернет-сайту дозволить підвищити ефективність пропозицій щодо удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна».

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами дослідження, що було здійснено, потрібно зробити наступні висновки:

Оцінено сутність, особливості та принципи інвестиційного потенціалу. Інвестиційний потенціал є дуже важливим для підприємства і повинен здійснюватися з аналізом та врахуванням того, яку ціль перед собою поставило підприємство. Тому необхідно аби ціль була частиною цілісної стратегії, що узгоджена з вже наявними стратегіями підприємства. Стратегія мусить сприяти швидкій реакції керівництва на зміни факторів зовнішнього середовища, усуненню їх негативних наслідків, з використанням нових інвестиційних можливостей, та використанням інвестиційних ресурсів.

Проведено дослідження позиції на ринку України ПрАТ «Світ меблів Україна». Варто відзначити, що ПрАТ «Світ меблів – Україна» є однією з найбільших компаній у меблевій галузі України. За середньою оцінкою ПрАТ «Світ меблів Україна» поступається своїм конкурентам в кількості магазинів та чисельності існуючого кадрового штату, а також у технічному оснащенні. Проте, це можна обґрунтувати відсутністю великого досвіду функціонування підприємства на вітчизняному ринку меблевих підприємств.

Проаналізовано інвестиційний потенціалом ПрАТ «Світ меблів Україна». Варто відзначити, що найкращий вплив на значення коефіцієнта стійкості інвестиційного потенціалу підприємства протягом 2018-2021 рр. мала частка дебіторської заборгованості в капіталі (56%) на тлі негативного впливу коефіцієнта забезпеченості власним капіталом. Дивлячись на хитку ситуацію на час проведення дослідження, ми вважаємо, що фабриці необхідно активно розглянути формування якісної інвестиційної стратегії, щоб на майбутнє не було гірких наслідків. Якщо уявити, що надалі буде продовження впливу негативних змін, капітал і чистий прибуток зменшуватимуться і ПрАТ «Світ меблів Україна» не може збільшити норму нагромадження шляхом

підвищення ефективності продаж, в такому випадку фабриці потрібно випустити акції.

Розроблено рекомендації щодо напрямів зміцнення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна». Варто відзначити, що ПрАТ «Світ меблів Україна» у воєнний час має хороший інноваційний потенціал, впровадження якого – перспектива успіху та дуже якісного розвитку фабрики на майбутнє. Фабрика повністю відкрита до інновацій, система управління побудована так, щоб будь-яким чином допомагати цьому. Але, інноваційні можливості під час війни можуть бути збільшеними, що надасть їй покращення та хороший ефект, а тому потрібно створити поради щодо застосування нових заходів покращення керування інноваційним розвитком ПрАТ «Світ меблів Україна».

Обґрунтовано стратегію оптимального використання інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна». Для підвищення ефективності роботи акаунту ПрАТ «Світ меблів Україна» та його охоплення на платформі Instagram рекомендується виконати наступні рекомендації. По-перше треба підвищити кількість активних промоакцій та зробити їх різними за темою та аудиторією: розпродаж; меблі для дому; розважальний контент. Рекомендується змінити процес проведення розпродажу та проводити його в stories з різними тематичними днями. Так, удосконалення Інтернет-сайту дозволить підвищити ефективність пропозицій щодо удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «Світ меблів Україна».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст. 646.
3. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.96 р. Документ 93/96-ВР, чинний, поточна редакція від 22.03.2022, підстава 2139-IX. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 19, ст. 80. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 05.04.2023)
4. Брадул О., Ртищев С. Ефективність управління інноваційно-інвестиційним розвитком ресурсного потенціалу підприємства як функціонал економічної безпеки та конкурентоспроможності. Економічний аналіз. 2022. Том 32. № 1. С. 23-38.
5. Бровкова О. Г., Киртока М. М. Роль інвестиційної стратегії в діяльності підприємства. I Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств». Секція 1. Стратегічне управління економічним розвитком промислових підприємств. 2015. № 16. С. 16-17.
6. Бродюк І. В. Стратегічний аналіз інвестиційного розвитку підприємства. Економіка та держава. 2015. № 4. С. 131–133.
7. Бурлака Н. І. Розвиток інвестиційної діяльності підприємств України. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 8. С. 37-44.
8. Вакалюк В. А. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 16. С. 122-126.
9. Відоменко І. О. Сучасні підходи до розробки інвестиційної стратегії підприємств. Економіка харчової промисловості. 2014. С. 8–13.

10. Вороніна О. О. Формування інвестиційної стратегії компанії в умовах кризи. Інтернет-конференції ХНУМГ ім. ОМ Бекетова. 2022. URL: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=SMIbJtsAAAAJ&hl> (дата звернення: 05.04.2023)

11. Георгіаді Н. Г. Сутність і види механізмів залучення інвестицій на підприємство. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 22. С. 6–11.

12. Герзанич В. М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки. 2014. № 4. С. 11.

13. Горін У. З., Гальків Л. І. Інвестиційний потенціал розвитку підприємства: практичні аспекти аналізу та обґрунтування стратегії. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Випуск 2 (13). С. 79-85.

14. Гринько Т. В., Смирнов С. О. Методичні підходи до оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4929> (дата звернення: 05.04.2023)

15. Дільний Р. Сучасні підходи до розробки інвестиційної стратегії підприємств. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/43288/1/%D0%94%D0%86%D0%9B%D0%AC%D0%9D%D0%98%D0%99.pdf> (дата звернення: 05.04.2023)

16. Довгаль Л. В. Стратегія інвестиційної діяльності підприємства. Управління розвитком. 2012. № 3. С. 145-147.

17. Дудчик О. Стан, проблеми та перспективи сприятливого інвестиційного клімату України. Економічний форум. 2016. № 6. С. 259-268.

18. Заїка С.О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2015. Вип. 13. Ч. 1. С. 84-86.

19. Комаров А. С. Особливості формування інвестиційної стратегії промислових підприємств. Scientific Collection «InterConf», (115): with the

Proceedings of the 7th International Scientific and Practical Conference «Global and Regional Aspects of Sustainable Development» (July 6-8, 2022). Copenhagen, Denmark: Berlitz Forlag, 2022. С. 7-10.

20. Коритько Т. Ю., Крук О. М. Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2015. № 2 (35). С. 93-96.

21. Лендел О. Теоретико-методичні аспекти здійснення інвестиційної діяльності в сучасних економічних умовах. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 18. С. 83–87.

22. Маматова Л. Ш. Забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу промислових підприємств дис. канд. екон. наук.; 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Маріуполь, 2016. 234 с.

23. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Львів : ЛьвДУВС, 2019. 276 с.

24. Огренич Ю. О. Напрямки покращення фінансової та інвестиційної діяльності промислових підприємств України в сучасних економічних умовах. ІІІ Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Сучасна молодь в світі ІТ». Секція «Інвестиційне проектування в різних сферах суспільного життя». 2022. С. 106-108.

25. Очередыко О. О. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Вісник ДонДУУ «Менеджер». 2016. № 4 (73). С. 24-31.

26. Петухова О. Інвестування: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 336 с.

27. Пікус Р. В., Лялькін О. С. Формування інвестиційної стратегії страхової компанії в умовах сучасних викликів. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 3. С. 41-48.

28. Скотнікова Л. П. Роль інвестиційної стратегії у розвитку підприємства. Вісник Національного технічного університету «Харківський

політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 19 (1295). С. 19-22.

29. Скрипник Г. О., Кочубей О. М. Інвестиційна стратегія розвитку підприємства. Науково-практичний журнал «Економічні студії». 2021. № 3(33). С. 61-65.

30. Слободянюк Н. О. Концептуальні засади удосконалення інвестиційних стратегій розвитку національної економіки та механізмів їх реалізації. Економіка та держава. 2017. № 5. С. 85–88.

31. Ткаченко Т. П., Шевчук Н. А., Гончарук І. В. Напрями оптимізації інвестиційної діяльності підприємств. Агросвіт. 2018. № 7. С. 45-48.

32. Токмакова І. В., Дараган О. О. Сутність та підходи до формування інвестиційної стратегії на підприємствах залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 43. С. 189-193.

33. Тридід О. М. Розробка інвестиційної стратегії підприємства як напрям забезпечення його інвестиційної привабливості. Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. № 1 (37). С. 92-99.

34. Федченко Н. І. Основні критерії визначення інвестиційної привабливості суб'єктів економічних відносин. Економічний вісник університету. 2015. № 1 (24). С. 45-50.

35. Фролова Т. О. Суперечності і асиметрії інвестиційної глобалізації. Економіка та держава. 2012. № 6. С. 31-36.

36. Харченко Т. О. Методичний інструментарій оцінки ефективності інвестицій в контексті формування конкурентоспроможності управління проекту. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2016. Вип. 1 (67). С. 99–105.

37. Харчук С. А. Стан інвестиційної діяльності підприємств України в умовах економічної нестабільності. Журнал «Економіка та держава». 2020. № 1. С. 66-72.

38. Чернишов В. В. Напрями розвитку інвестиційної діяльності підприємств. *Modern Economics*. 2021. № 26. С. 167-172.
39. Чуницька І. І., Морозова І. В. Інвестиційний клімат України: сутність, проблеми та шляхи їх вирішення. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 3 (14). С. 111-117.
40. Чуприна Н. М. Формування інвестиційного потенціалу промислових підприємств. автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2011. 20 с.
41. Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2013. № 3. С. 122–125.
42. Штанько Л. О. Процес планування ефективної інвестиційної стратегії підприємства. *Problems of a systemic approach to the economy enterprises*. 2008. Вип. 4. № 12. URL: <https://jrn1.nau.edu.ua/index.php/EPsAE/article/view/4539> (дата звернення: 05.04.2023)
43. Якимчук Т. В., Мостенською Т. Л. Роль інвестиційної стратегії в діяльності підприємства. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/2183/1/125.pdf> (дата звернення: 05.04.2023)
44. Djedjula V. Investment in energy saving actions of industrial enterprises. *Actual problems of economics*. 2014. № 1 (151). P. 163-170.
45. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2023)
46. Офіційний сайт European Innovation Scoreboard 2021. Most Innovative Countries. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/45940> (дата звернення: 05.04.2023)
47. Офіційний сайт Global Innovation Index 2021. *Global Innovation Index*. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (дата звернення: 05.04.2023)

48. Офіційний сайт The Bloomberg innovation index. Bloomberg 2022.
URL: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/most-innovative-countries> (дата звернення: 05.04.2023)

49. Офіційний сайт ПрАТ «Світ меблів Україна». URL: <https://www.svit-mebliv.ua/> (дата звернення: 05.04.2023)

50. Офіційна фінансова звітність ПрАТ «Світ меблів Україна». URL: https://clarity-project.info/edr/03366434/finances?current_year=2022 (дата звернення: 03.05.2023)

SCI-CONF.COM.UA

**SCIENCE AND INNOVATION
OF MODERN WORLD**



**PROCEEDINGS OF VI INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
FEBRUARY 23-25, 2023**

**LONDON
2023**

SCIENCE AND INNOVATION OF MODERN WORLD

Proceedings of VI International Scientific and Practical Conference
London, United Kingdom
23-25 February 2023

London, United Kingdom

2023

2

UDC 001.1

The 6th International scientific and practical conference “Science and innovation of modern world” (February 23-25, 2023) Cognum Publishing House, London, United Kingdom. 2023. 827 p.

ISBN 978-92-9472-194-5

The recommended citation for this publication is:

Ivanov I. Analysis of the phaunistic composition of Ukraine // Science and innovation of modern world. Proceedings of the 6th International scientific and practical conference. Cognum Publishing House. London, United Kingdom. 2023. Pp. 21-27. URL: <https://sci-conf.com.ua/vi-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-science-and-innovation-of-modern-world-23-25-02-2023-london-velikobritaniya-arhiv/>.

Editor**Komarytskyy M.L.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor

Collection of scientific articles published is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern science. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern science development.

e-mail: london@sci-conf.com.ua

homepage: <https://sci-conf.com.ua>

©2023 Scientific Publishing Center “Sci-conf.com.ua” ®

©2023 Cognum Publishing House ®

©2023 Authors of the articles

115.	<i>Згадова Н. С., Тимченко В. С.</i>	723
	СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	
116.	<i>Колмакова В. М.</i>	728
	РОЗВИТОК ПОЗАБЮДЖЕТНИХ ФОРМ ПІДТРИМКИ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЕКТІВ У ВОДОРЕСУРСНІЙ СФЕРІ В КОНТЕКСТІ ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДХОДУ	
117.	<i>Кошкіна К. О.</i>	733
	ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ	
118.	<i>Кузнєцова М. А., Лабунська О. Б.</i>	739
	РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ УКРАЇНИ ЗА ГЛОБАЛЬНИМ ІННОВАЦІЙНИМ ІНДЕКСОМ	
119.	<i>Нагорний В. І.</i>	746
	КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ	
120.	<i>Небога Т. В.</i>	755
	СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО КОМЕРЦІЙНОГО БІЗНЕСУ	
121.	<i>Ніколюк О. В., Кравченко Ю. І.</i>	761
	СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ЕКОСЕСТЕЙТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	
122.	<i>Степанова А. А., Микитчак Д. В.</i>	765
	ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ПОТЕНЦІЙНІ ЗАГРОЗИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ	
123.	<i>Ткаченко І. П., Рогожін Д. А.</i>	773
	УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	
124.	<i>Чала В. С., Видай Д. В.</i>	779
	ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	
125.	<i>Шкурат М. Є., Краєвська В. В.</i>	784
	ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН, ЦО РОЗВИВАЮТЬСЯ	
126.	<i>Шумило Т. В.</i>	788
	СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ У ОПОДАТКУВАННІ	
127.	<i>Яцкевич І. В.</i>	796
	ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ВОЄННИХ ДІЙ	
LEGAL SCIENCES		
128.	<i>Д'яченко К. А., Наливайко Л. Р.</i>	803
	ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ В СУЧАСНОМУ СВІТІ	

УДК 330.3

**ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ
ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ПОТЕНЦІЙНІ ЗАГРОЗИ ТА
ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ**

Степанова Алла Адамівна,

к.е.н., доцент

Микитчак Дарина Василівна,

Студент

Київський Національний Університет

імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

Анотація: У роботі аналізується діяльність ПрАТ «Світ Меблів» Україна. Аналізуються загрози та можливості інвестиційного потенціалу українського бізнесу в стресових умовах, в умовах економічної кризи. Україна має значний потенціал для інвестицій у бізнес. З одного боку, країна має розвинену промисловість та багаті природні ресурси, що можуть привернути інвесторів. З іншого боку, Україна є перспективним ринком для бізнесу, оскільки має великий ринок споживання та потенціал для розвитку експорту.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, загрози, можливості, економічна нестабільність, меблева галузь, місце на ринку.

ПрАТ Світ меблів Україна є одним з провідних виробників меблів в Україні, який працює на ринку вже більше 20 років. Компанія спеціалізується на виробництві різних типів корпусних меблів, шафи-купе, кухні, дитячі, спальні та інші види меблів, а також матраци.[1]

На сьогоднішній день, ПрАТ Світ меблів Україна має досить високу репутацію на ринку меблів в Україні. Компанія відома своїми високоякісними меблями, інноваційними технологіями та вдалою стратегією маркетингу. Вона має велику мережу дистриб'юторів та дилерів по всій Україні та за її межами.[1]

ПрАТ "Світ меблів" є однією з провідних компаній в Україні, що займається виробництвом та продажем меблів. Її місце на ринку можна описати так:

1. Лідерство в сегменті виробництва корпусних меблів: ПрАТ "Світ меблів" є одним з провідних виробників корпусних меблів в Україні. Компанія має повний цикл виробництва, що дозволяє контролювати якість продукції та забезпечує її конкурентоспроможність на ринку.

2. Широкий асортимент продукції: ПрАТ "Світ меблів" пропонує широкий асортимент меблів, включаючи вітальні, кухні, спальні та дитячі кімнати. Компанія також виготовляє меблі на замовлення.

3. Продаж через власні магазини та дилерів: ПрАТ "Світ меблів" також співпрацює з дилерами, що дозволяє компанії ефективно збільшувати свою аудиторію та займати своє місце на ринку.

4. Увага до якості та дизайну: ПрАТ "Світ меблів" вкладає великі зусилля в підвищення якості своєї продукції та розробку сучасних дизайнів. Це дозволяє компанії відрізнитися на ринку та привертати увагу споживачів.

На вітчизняному ринку меблевої продукції у 7 регіонах Центральної України функціонує 2371 підприємство, що виробляє меблі, з яких 313 є юридичними особами (13%), а 2058 – фізичними особами-підприємцями (87%). Найбільша кількість компаній працює в Київській області (729 одиниць або 31%), а найменша – в Кіровоградській області (125 одиниць або 5%). У секторі працює 14 117 штатних працівників, у тому числі 8 656 в юридичних осіб (близько 61%), а 5 461 працевлаштованих фізичних осіб-підприємців (39%). Лідер сектору серед кількості зайнятих – це Київська область (4295 осіб або 30%). У 2018 році обсяг продажу меблів склав близько 6 022 млн. грн., з них 4 867 млн. грн. сформовано юридичними особами (81%), решта 1 154 млн. грн. приватні підприємці (близько 19%). У регіональній структурі лідерами є Київська область (2 212 млн. грн., або 37% продажів), Хмельницька область (1 143 млн. грн., або 19%) та Черкаська обл. (909 млн. грн., або 15%). Разом на ці на регіони припадає понад 71% продажів меблів серед 7 регіонів.

Основними виробниками меблів у 7 регіонах центральної України, які розглядаються, є ТОВ «Катеринославські меблеві майстерні», ТОВ «АкваРодос» та «ПрАТ» Світ меблів – Україна ». У черкаській області ПрАТ «СМ – Україна» займає перше місце (табл. 1).

Таблиця 1

**Лідери-підприємства в Черкаській області
серед меблевих підприємств**

Назва підприємства	Дохід, млн. грн
ПрАТ «Світ Меблів – Україна»	Більше ніж 100
ТОВ «Група Венето»	Більше ніж 100
ПрАТ «Руськополянський меблевий комбінат»	50-100
ТОВ «Альтея»	25-50
ТОВ «Разек Черкаси»	25-50
ТОВ «Прудивус»	25-50
ТОВ «Галси 1»	Менше 25
ТОВ «Віко Меблі»	Менше 25
ТОВ «Меблі Лівс»	Менше 25
ТОВ «Бест Трейд»	Менше 25

Наразі ринок меблів в Україні є досить конкурентним і розвиненим, хоча останнім часом спостерігається зростання цін на деякі матеріали та складові, що може вплинути на ціни на меблі в цілому. За останні 3 роки весь український бізнес чимало постраждав.

Спершу загрозою став COVID-19, що стало причиною банкрутства багатьох підприємств або ж значне зниження прибутку. Пандемія COVID-19 мала значний вплив на бізнес в Україні, так само як і в інших країнах світу.

Ось деякі з загроз, які вплинули на український бізнес та на ПрАТ «СМ - Україна» безпосередньо:

1. Економічна нестабільність: пандемія викликала зменшення глобальної торгівлі, зупинку бізнесів та падіння ринків, що призвело до економічної нестабільності в Україні.

2. Зменшення попиту на товари та послуги: карантинні заходи та зниження кількості клієнтів призвели до зменшення попиту на товари та послуги українських бізнесів.

3. Збільшення витрат: зміна виробничих процесів, придбання

захисного обладнання для працівників, збільшення кількості відпусток та відсутності на роботі призвели до збільшення витрат.

4. Проблеми з забезпеченням ланцюга поставок: закриття кордонів та обмеження переміщення товарів вплинули на ланцюг поставок та створення проблеми із забезпеченням необхідних матеріалів та інших ресурсів.

5. Зміна попиту та поведінки споживачів: пандемія призвела до зміни попиту та поведінки споживачів, що вплинуло на стратегії маркетингу та продажу.

6. Низький рівень довіри споживачів: пандемія знизила рівень довіри споживачів до українських бізнесів, які не забезпечували необхідні заходи безпеки для своїх клієнтів та працівників.

У більшості складних ситуацій, є можливості, які можуть бути використані для успішної адаптації і розвитку бізнесу.

Ось декілька можливостей, які українські компанії можуть розглядати:

1. Розвиток онлайн-бізнесу: Закриття бізнесів та інших закладів на час карантину сприяло розвитку онлайн-бізнесу. Якщо ваш бізнес може бути перенесений в онлайн-режим, то варто розглянути можливість такого переходу.

2. Розвиток логістики: У зв'язку зі збільшенням кількості замовлень онлайн, компанії, що займаються логістикою, можуть скористатися можливостями, які надає пандемія. Розвиток швидкої доставки, розширення партнерської мережі та інші заходи можуть привести до збільшення прибутку.

3. Зайнятість: Карантинні обмеження призвели до збільшення безробіття. Українські компанії розглянули можливість створення нових робочих місць, залучення фрілансерів та інших робочих сил, які могли допомогти розвивати бізнес.

4. Інновації: Українські компанії використовували можливості, які надав COVID-19, для розробки нових інноваційних продуктів та послуг.

5. Експорт: криза, з одного боку, знизила попит на деякі товари і послуги, з іншого боку відкрила двері для розширення бізнесу за межами України, оскільки на певні товари попит був значним. ПрАТ «СМ-Україна»

працювали з 20ма країнами світу і до пандемії, та разом з цим зв'язки стали міцніші. Як тільки світ відійшов від пандемії – чекало нове випробування, що також стало загрозою для інвестиційного потенціалу компаній. Війна зупинила та заморозила на якийсь час всі процеси в межах країни. І хоч бізнес намагається працювати в умовах економічної нестабільності, на сьогодні існує певна кількість загроз.

Ось деякі загрози, які можуть вплинути на український бізнес під час війни:

1. Економічна нестабільність: війна може призвести до падіння економіки країни, що може стати небезпекою для бізнесу. Зниження споживчого попиту та зростання інфляції можуть зменшити прибуток підприємств.

2. Руйнування інфраструктури: війна може призвести до руйнування доріг, мостів, будівель та іншої інфраструктури, що може затримати пересування товарів та послуг, що знову ж таки може зменшити прибуток підприємств.

3. Поширення корупції: війна може призвести до поширення корупції, оскільки підприємства можуть бути змушені платити хабарі, щоб отримати дозвіл на роботу.

4. Зростання ризику: війна може призвести до зростання ризику для бізнесу, оскільки бізнесменам може бути складно передбачити, що трапиться далі. Це може затримати розвиток бізнесу та інвестиції.

5. Втрата ринків збуту.

6. Відсутність доступу до фінансування: війна може призвести до того, що інвестори та банки не захочуть інвестувати гроші в Україну, що може затримати розвиток бізнесу та інвестиції.

7. Проблеми з постачанням електроенергії.

Інвестиційний потенціал підприємства в Україні може бути покращений наступними способами під час війни:

1. Підтримка держави: Уряд України може надавати підприємствам

фінансову підтримку, податкові пільги та знижки на енергоносії. Це допоможе зменшити фінансові витрати та підвищити прибутковість підприємств.

2. Розширення ринків збуту: Підприємства можуть залучити більше інвесторів, розширивши ринки збуту на інші країни та регіони. Це допоможе підприємствам збільшити прибуток та зменшити вплив війни на внутрішній ринок.

3. Використання інноваційних технологій: Використання новітніх технологій та автоматизації може допомогти підприємствам зменшити витрати на працю та збільшити продуктивність.

4. Партнерство та кооперація: Підприємства можуть співпрацювати між собою, створюючи кооперативи та асоціації, що допоможе зменшити витрати на закупівлю сировини та енергоносіїв та збільшити ефективність виробництва.

5. Розвиток перспективних галузей: Розвиток перспективних галузей, таких як сільське господарство, відновлювана енергетика та інфраструктура, може стати стимулом для інвесторів та допомогти збільшити економічний потенціал підприємств.

6. Участь у міжнародних виставках: якщо є можливість представляти свій бізнес на міжнародних виставках – безумовно необхідно це робити, задля залучення нових іноземних клієнтів/інвесторів/партнерів та закріпити свій імідж на міжнародному ринку.

Інвестиційний потенціал українських підприємств в умовах війни з одного боку погіршується – інвестори з огляду на ряд фізичних перешкод ведення господарської діяльності в не стабільних економіко-політичних умовах, а з іншого боку Україна гарно демонструє свою потужність.

Це говорить про те, що обов'язково настане момент перемоги та післявоєнної відбудови і наша країна буде під прицілом у іноземних інвесторів, дуже багато інвесторів захочуть долучитись до відновлення, побудови різних бізнес-суб'єктів на нашій території, тому дуже важливо побудувати антикризову стратегію в даних умовах, щоб не втратити високий інвестиційний

потенціал підприємств, тим більш, що ПрАТ «Світ Меблів» є одним з лідируючих суб'єктів господарювання в меблевій галузі на території України.

Щодо ПрАТ «СМ-Україна» - компанія в умовах війни максимально гнучко намагається працювати, при цьому вдосконалюватись та впроваджувати нові технології. Для максимальної конкурентоспроможності компанія була змушена закупити генератори високої потужності, аби не зупиняти цикл виробництва, який, нажаль, сповільнився.

Для підтримки іміджу бізнесу компанія бере участь у міжнародних виставках, наприклад з 21.02.2023 по 24.02.2023 у Познані відбуватиметься виставка меблів та фурнітури, де СМ-Україна представлятиме свій стенд. Все це, аби залучити нових клієнтів з різних країн та нагадати про свою потужність старим/постійним клієнтам. Війна внесла свої корективи у логістичні шляхи, що однозначно вплинуло на кінцеву вартість продукції, але в даних умовах варто бути готовими до таких викликів.

Війна сильно виснажила український бізнес, тому багатьом його представникам знадобиться час, щоб відновити свою платоспроможність і повернутися до довоєнного рівня розвитку. З метою підтримки представників українського бізнесу у складних воєнних умовах урядом запроваджено низку програм, серед яких грантові програми «Робота», програма релокації бізнесу з небезпечних територій, кредитування бізнесу за програмою «Доступні кредити 5-7-9%», та створено Фонд підтримки малого та середнього бізнесу. Серед перспектив післявоєнного відновлення українського бізнесу вагоме значення відіграє вступ України до ЄС, оскільки це відкриє шлях до вільного руху товарів, послуг, капіталу, та усунення технічних бар'єрів для української продукції шляхом імплементації *acquis* ЄС.[4]

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт «Світ меблів – Україна» URL: <https://www.svit-mebliv.ua/>
2. Експорт українських виробників меблів URL:

<https://interfax.com.ua/news/economic/886805.html>

3. Стратегія розвитку Черкаської області URL: <http://strategy2027-ck.gov.ua/wp-content/uploads/2020/06/Proekt-Strategiyi-na-2021-2027-rr.pdf>

4. Перспективи відновлення українського бізнесу у повоєнний період URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2044/1973>

Додаток Б
Таблиця А.1

Основні методичні підходи до оцінки ефективності функціонування
інвестиційної діяльності [33, с. 67]

Критерії оцінки		
Мікрорівень		
О. Носова	А. Іванов	Агентство з питань запобігання банкрутства підприємства
1) оборотність активів; 2) прибутковість капіталу; 3) фінансова стійкість; 4) ліквідність активів.	1) аналіз економічної спроможності емітента цінних паперів; 2) оцінка ризику і дохідності акцій у ринковому обороті.	1) оцінка майнового стану; 2) оцінка фінансової стійкості (платоспроможності); 3) оцінка ліквідності активів; 4) оцінка ділової активності; 5) ринкова активність.
Мезорівень		
Т.В. Уманець	С.П. Сонько	І.О. Бланк
1) виробничий потенціал; 2) фінансовий потенціал; 3) інвестиційний потенціал; 4) інфраструктура ринку, комунікаційна, комерційна; 5) трудовий, освітній потенціал; 6) податкова система	1) кількість приватизованих підприємств; 2) кредиторська заборгованість; 3) доходи місцевих бюджетів; 4) валові інвестиції у підприємства всіх форм власності; 5) обсяг промислової продукції та інші	1) рівень загальноекономічного розвитку країни; 2) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури країни; 3) демографічна характеристика країни; 4) рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури країни; 5) рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків.
Макрорівень		
Г.К. Прибіткова	І.О. Бланк	Г.О. Пухтаєвич
1) виробничий потенціал галузі; 2) фінансовий результат діяльності підприємств галузі; 3) інвестиційна активність підприємств галузі; 4) трудовий потенціал підприємств галузі	1) роль галузі в економіці країни; 2) перспективність і ефективність розвитку галузі; 3) рівень державної підтримки галузі; 4) визначення специфіки ринку	1) прибутковість галузі (прибутковість активів, власного капіталу підприємств галузі, реалізованої продукції); 2) перспективність розвитку галузі (вагомість галузі в економіці країни, кількість зайнятих у галузі, забезпеченість перспектив зростання власними фінансовими ресурсами, ступінь державної підтримки розвитку галузі, розвиток науково-технічної та сировинної бази галузі); 3) інвестиційні ризики (рівень конкуренції в галузі, рівень інфляційної стійкості продукції галузі, соціальна напруга галузі).
Мегарівень		
Standard & Poors Rating Services	World Bank Group	Moody's Investors Service
1) прозорість і відкритість інформації; 2) бюджетування; 3) довгострокове планування капіталовкладень і фінансове планування; 4) управління доходами і витратами; 5) управління боргом; 6) управління грошовими засобами і ліквідністю; 7) прозорість політико-управлінської системи; 8) управління зовнішніми ризиками	1) ведення бізнесу; 2) будівництво; 3) доступ до електроенергії; 4) реєстрація власності; 5) отримання кредитів; 6) захист прав інвесторів; 7) оподаткування; 8) міжнародна торгівля; 9) виконання контрактів; 10) ступінь платоспроможності; 11) наймання робочої сили.	1) передісторія й історія емітента; 2) промисловість/секторна тенденція; 3) національна політичне і регулятивне середовище; 4) якість управління, досвід, послужний список, і ставлення до ризику; 5) структура управління; 6) основні операційні та конкурентні позиції; 7) корпоративна стратегія і філософія; 8) структура боргу; 9) фінансове становище і джерела ліквідності

Шановний учасник анкетування!

Просимо Вас взяти участь в анкетуванні щодо оцінки ефективності сегментування ринку продажу меблів ПрАТ «Світ меблів Україна».

Інструкція щодо виконання анкети

1. Будь ласка, уважно прочитайте кожне запитання і варіанти відповідей до нього.
2. Оберіть варіанти відповідей, які відповідають Вашій думці. В одних випадках це буде одна відповідь, а в інших можна відмітити декілька.
3. За необхідності допишіть власний варіант в окремо наведеному рядку.

1. Чи користується популярністю ПрАТ «Світ меблів Україна»?

- 1. Користується великою популярністю
- 2. Популярність компанії на середньому рівні
- 3. Взагалі непопулярне підприємство

2. Чим обумовлений Ваш вибір товарів підприємства?

- 1. Високий рівень якості товарів
- 2. Престижність компанії
- 3. Стабільна цінова політика
- 4. Яскрава рекламна кампанія
- 5. Складно сказати

3. Оцініть, будь ласка, рівень сегментування ринку продажу меблів ПрАТ «Світ меблів Україна»:

- 1. Відмінно
- 2. Добре
- 3. Задовільно
- 4. Складно сказати

4. Звідки Ви почули про ПрАТ «Світ меблів Україна»? (оберіть не більше трьох варіантів)

- 1. Родичі/друзі/знайомі.
- 2. Оголошення про в газетах, журналах.
- 3. Інтернет.
- 4. Інше.

5. Ваш вік: (років)

6. Ваша стать:

Дякуємо за щирі відповіді!

Додаток Г

Код за ЄДРПОУ емітента:	03366434
Повне найменування емітента:	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "СВІТ МЕБЛІВ - УКРАЇНА"
Дата, на яку складено інформацію:	31.12.2018

Річна фінансова звітність емітента

			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2019 01 01
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "СВІТ МЕБЛІВ - УКРАЇНА"	за ЄДРПОУ	03366434
Територія		за КОАТУУ	7124386101
Організаційно-правова форма господарювання	111	за КОПФГ	111
Вид економічної діяльності	31.09	за КВЕД	31.09
Середня кількість працівників	484		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	20340 Черкаська область с.Паланка вул.Польова,2, т.(04744) 4-86-86		

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	239	312	
первісна вартість	1001	416	384	
накопичена амортизація	1002	177	72	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5105	5243	
Основні засоби:	1010	17690	30931	
первісна вартість	1011	24403	40772	
знос	1012	6713	9841	
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			
накопичена амортизація	1022			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			

Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	23034	36486	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	56207	50319	
Виробничі запаси	1101	29743	27409	
Незавершене виробництво	1102	33	13	
Готова продукція	1103	26245	22640	
Товари	1104	186	257	
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестраховання	1115			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7245	5818	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	9594	12873	
у тому числі з податку на прибуток	1136			
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	23491	29945	
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	3552	6001	
Готівка	1166			
Рахунки в банках	1167	1894	3331	
Витрати майбутніх періодів	1170	31	58	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182			
резервах незароблених премій	1183			
інших страхових резервах	1184			
Інші оборотні активи	1190	166	18	
Усього за розділом II	1195	100286	105032	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	123320	141518	

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	451	451	
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410			
Емісійний дохід	1411			

Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415	118	118	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	110807	135113	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Інші резерви	1435			
Усього за розділом I	1495	111376	135682	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	6051	2103	
за розрахунками з бюджетом	1620	3235	1656	
за у тому числі з податку на прибуток	1621	3070	1521	
за розрахунками зі страхування	1625	125	34	
за розрахунками з оплати праці	1630	942	1181	
за одержаними авансами	1635			
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	1640 1645			
за страховою діяльністю	1650			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690	1591	862	
Усього за розділом III	1695	11944	5836	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	123320	141518	

Примітки

д/в

Керівник

Сігов Олександр Анатолійович

Головний бухгалтер

Піціна Людмила Андріївна

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ 2019 01 01
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "СВІТ МЕБЛІВ - УКРАЇНА"	за ЄДРПОУ	03366434
	(найменування)		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	321282	243341
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(225825)	(171224)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	95457	72117
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	27894	35673
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(25163)	(20953)
Витрати на збут	2150	(16159)	(12091)
Інші операційні витрати	2180	(26160)	(30180)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	55869	44566
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()

Інші витрати	2270	(8)	()
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	55861	44566
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-10055	-8022
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	45806	36544
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	45806	36544

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	182180	133627
Витрати на оплату праці	2505	56212	48225
Відрахування на соціальні заходи	2510	10971	9059
Амортизація	2515	3279	2174
Інші операційні витрати	2520	23863	18771
Разом	2550	276505	211856

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	1804000	1804000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	1804000	1804000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	25.3913525	20.2572062
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	25.3913525	20.2572062
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

Сігов Олександр Анатолійович

Головний бухгалтер

Піціна Людмила Андріївна

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА 2020 РІК
Баланс (Звіт про фінансовий стан) станом на 31.12.2020 р.

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	291	315
первісна вартість	1001	391	439
накопичена амортизація	1002	100	124
Незавершені капітальні інвестиції	1005	12 150	9 482
Основні засоби	1010	45 134	71 968
первісна вартість	1011	59 834	94 641
знос	1012	14 700	22 673
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0

знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	57 575	81 765
II. Оборотні активи Запаси	1100	47 508	72 018
Виробничі запаси	1101	30 958	62 665
Незавершене виробництво	1102	0	60
Готова продукція	1103	16 091	8 990
Товари	1104	459	303
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11 863	14 804
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	14 920	14 544
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	24 168	25 028
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 420	9 263
Готівка	1166	0	1
Рахунки в банках	1167	2 420	9 262
Витрати майбутніх періодів	1170	239	312
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	20	219
Усього за розділом II	1195	101 138	136 188
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	158 713	217 953

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	451	451
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	118	118

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	143 568	204 530
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	144 137	205 099
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	10 086	4 617
розрахунками з бюджетом	1620	1 915	5 465
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 768	5 147
розрахунками зі страхування	1625	160	37
розрахунками з оплати праці	1630	1 382	2 353
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 033	382
Усього за розділом III	1695	14 576	12 854
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	158 713	217 953

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2020 р.

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	474 995	358 396
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	307 558	260 015

Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	167 437	98 381
збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	25 519	25 302
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	52 946	28 699
Витрати на збут	2150	30 528	21 730
Інші операційні витрати	2180	20 488	25 854
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	88 994	47 400
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	88 994	47 400
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-16 033	-8 532
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	72 961	38 868
збиток	2355	0	0

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	72 961	38 868

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	256 261	205 204

Витрати на оплату праці	2505	90 510	69 462
Відрахування на соціальні заходи	2510	14 346	13 948
Амортизація	2515	8 475	4 887
Інші операційні витрати	2520	25 218	28 161
Разом	2550	394 810	321 662

Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	1 804 000	1 804 000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	1 804 000	1 804 000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	40.44	21.55
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	40.44	21.55
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА 2021 РІК
Баланс (Звіт про фінансовий стан) станом на 31.12.2021 р.

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	315	774
первісна вартість	1001	439	1 005
накопичена амортизація	1002	124	231
Незавершені капітальні інвестиції	1005	9 482	26 014
Основні засоби	1010	71 968	95 333
первісна вартість	1011	94 641	134 276
знос	1012	22 673	38 943
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	81 765	122 121
II. Оборотні активи Запаси	1100	72 018	85 084
Виробничі запаси	1101	62 665	77 740
Незавершене виробництво	1102	60	269
Готова продукція	1103	8 990	6 704
Товари	1104	303	371
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14 804	14 052
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	14 544	13 625

у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25 028	19 146
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Г роші та їх еквіваленти	1165	9 263	12 121
Готівка	1166	1	0
Рахунки в банках	1167	9 262	12 121
Витрати майбутніх періодів	1170	312	503
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	219	227
Усього за розділом II	1195	136 188	144 758
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	67
Баланс	1300	217 953	266 946

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	451	451
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	118	118
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	204 530	251 575
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	205 099	252 144
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0

товари, роботи, послуги	1615	4 617	8 439
розрахунками з бюджетом	1620	5 465	3 051
у тому числі з податку на прибуток	1621	5 147	2 795
розрахунками зі страхування	1625	37	6
розрахунками з оплати праці	1630	2 353	2 480
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	382	826
Усього за розділом III	1695	12 854	14 802
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	217 953	266 946

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2021 р.

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	601 118	474 995
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	413 032	307 558
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	188 086	167 437
збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	24 233	25 519
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	70 926	52 946
Витрати на збут	2150	40 084	30 528
Інші операційні витрати	2180	27 680	20 488
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	73 629	88 994
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	116	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0

Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	73 745	88 994
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-11 693	-16 033
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	62 052	72 961
збиток	2355	0	0

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	62 052	72 961

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	357 614	256 261
Витрати на оплату праці	2505	110 707	90 510
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 911	14 346
Амортизація	2515	16 382	8 475
Інші операційні витрати	2520	31 935	25 218
Разом	2550	533 549	394 810

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА 2022 РІК
Баланс (Звіт про фінансовий стан) станом на 31.12.2022 р.

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	774	1 033
первісна вартість	1001	1 005	1 938
накопичена амортизація	1002	231	905
Незавершені капітальні інвестиції	1005	26 014	16 282
Основні засоби	1010	95 333	111 819
первісна вартість	1011	134 276	171 256
знос	1012	38 943	59 437
Усього за розділом I	1095	122 121	129 134
II. Оборотні активи Запаси	1100	85 084	107 767
Виробничі запаси	1101	77 740	97 409
Незавершене виробництво	1102	269	3
Готова продукція	1103	6 704	10 033
Товари	1104	371	322
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14 052	20 853
з бюджетом	1135	13 625	27 131

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	19 146	28 833
Г роші та їх еквіваленти	1165	12 121	15 546
Рахунки в банках	1167	12 121	15 546
Витрати майбутніх періодів	1170	503	552
Інші оборотні активи	1190	227	8
Усього за розділом II	1195	144 758	200 690
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	67	30
Баланс	1300	266 946	329 854

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	451	451
Резервний капітал	1415	118	118
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	251 575	305 800
Усього за розділом I	1495	252 144	306 369
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500		2 109
Усього за розділом II	1595		2 109
товари, роботи, послуги	1615	8 439	11 767
розрахунками з бюджетом	1620	3 051	4 328
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 795	4 303
розрахунками зі страхування	1625	6	9
розрахунками з оплати праці	1630	2 480	2 018
Інші поточні зобов'язання	1690	826	3 254
Усього за розділом III	1695	14 802	21 376
Баланс	1900	266 946	329 854

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2022 р.

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	456 087	601 118
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	298 887	413 032
Валовий: прибуток	2090	157 200	188 086
Інші операційні доходи	2120	27 664	24 233
Адміністративні витрати	2130	60 526	70 926
Витрати на збут	2150	37 907	40 084
Інші операційні витрати	2180	19 767	27 680
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	66 664	73 629
Інші доходи	2240		116
Інші витрати	2270	722	
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	65 942	73 745
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-11 870	-11 693
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	54 072	62 052

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	153	
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	153	
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	153	
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	54 225	62 052

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	277 432	357 614
Витрати на оплату праці	2505	72 931	110 707
Відрахування на соціальні заходи	2510	11 171	16 911
Амортизація	2515	21 614	16 382
Інші операційні витрати	2520	28 979	31 935
Разом	2550	412 127	533 549

АНОТАЦІЇ

Микитчак Дарина Василівна. Управління інвестиційним потенціалом промислового підприємства. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота магістра з менеджменту зі спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Менеджмент організацій і адміністрування». Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2023.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних засад дослідження інвестиційного потенціалу ПрАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА» та розробка практичних рекомендацій по його зміцненню та використанню.

У кваліфікаційній роботі магістра досліджено сутність та особливості інвестиційного потенціалу. Визначені методичні підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства. Надано загальну характеристику фінансового стану та здійснено аналіз конкурентних позицій на ринку меблів ПрАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА». В роботі здійснено аналіз поточного інвестиційного потенціалу ПрАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА». Проведено анкетування з метою отримання вторинних даних. Надано рекомендації щодо вдосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА». Проведено оцінювання ефективності пропозицій щодо удосконалення інвестиційного потенціалу ПрАТ «СВІТ МЕБЛІВ УКРАЇНА».

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний потенціал, оцінка інвестиційного потенціалу, стратегія інвестиційного потенціалу, ринок меблів, виробниче підприємство..

ANNOTATION

Daryna Mykytchak. Management of the investment potential of an industrial enterprise. - Manuscript.

Master's thesis in management, specialty 073 "Management", specialization "Management of organizations and administration". Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv, 2023.

The purpose of the work is to substantiate the theoretical foundations of researching the investment potential of PJSC "Svit Mebliv Ukraine" and to develop practical recommendations for its strengthening and usage.

The essence and features of the investment potential were investigated in the master's thesis. Determined methodical approaches to the assessment of the investment potential of the enterprise. A general description of the financial status and analysis of competitive positions in the furniture market of PJSC "Svit Mebliv Ukraine" was provided. The work analyzes the current investment potential PJSC "Svit Mebliv Ukraine". A survey was conducted to obtain secondary data. Recommendations were given to improve the investment potential of PJSC "Svit Mebliv Ukraine". An evaluation of the effectiveness of proposals for improving the investment potential of PJSC "Svit Mebliv Ukraine" was carried out.

Keywords: investment, investment potential, production enterprise, investment potential assessment, furniture market, investment potential strategy.