

Міністерство освіти і науки України
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет – Експертизи, біотехнології, харчової інженерії,
підприємництва та торгівлі

Кафедра – Торговельного підприємництва, товарознавства та
управління бізнесом

Ступінь вищої освіти – другий (магістр)

Спеціальність – 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма – «Підприємництво і торгівля, товарознавство
та експертиза в митній справі»



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему: «Обґрунтування та інвестиційне забезпечення
проектів розвитку підприємств з надання послуг»

КРМ. ТПТтаУБ.1.769-03.І.3.3

Здобувач _____ Катричук Руслан Анатолійович
Підпис

Керівник: _____ к.е.н., доцент Соколюк К.Ю.
Підпис

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від 12 грудня 2023 р., протокол № 7

Завідувач кафедри

_____ ТПТтаУБ _____ Наталія БАСЮРКІНА
Підпис

Одеса – 2023 р.

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПРИКЛАДНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ ім. Г.Е. Вейнштейна

Факультет – Експертизи, біотехнології, харчової інженерії,
підприємництва та торгівлі

Кафедра – Торговельного підприємництва, товарознавства та
управління бізнесом

Ступінь вищої освіти – другий (магістр)

Спеціальність – 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма – «Підприємництво і торгівля, товарознавство
та експертиза в митній справі»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

« ____ » _____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

здобувача Руслана КАТРИЧУКА

(ім'я, ПРИЗВИЩЕ)

1. Тема роботи: «Обґрунтування та інвестиційне забезпечення
проектів розвитку підприємств з надання послуг» затвердженою
наказом ОНТУ від 01.12.2023 р. № 769-03.

2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 07.12.2023 р.

3. Вихідні дані роботи: дані Державної служби статистики
України, методичні вказівки кафедри ТПТмУБ ОНТУ, підручники і
посібники, монографічний матеріал, аналітичні дані спеціалізованих
Інтернет-видань, ЗМІ, дані підприємств агропромислового сектору України.

4. Зміст кваліфікаційної роботи магістра: Анотація. Зміст. Вступ.
Розділ 1. Теоретико-методологічні засади інвестиційного забезпечення
проектів розвитку підприємства. Розділ 2. Сучасний стан розвитку та
інвестування підприємств сфери логістичних послуг. Розділ 3. Аналіз
інвестиційної привабливості та оцінка ефективності експортно-імпортного
потенціалу ТОВ «Рефмастер». Розділ 4. Обґрунтування інвестиційного
забезпечення проекту розвитку підприємства. Розділ 5. Охорона праці.
Список літератури. Додатки.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням
обов'язкових креслень): таблиць – 26, рисунків – 36. Портфельне

інвестування та його суб'єкти (рис.), Позиція України у світових рейтингах (рис.), Індекс інвестиційної привабливості України (рис.), структура економічної відбудови України (табл.), динаміка вантажних перевезень в Україні (рис.), Аналіз динаміки зростання кількості операторів ринку сфери логістичних послуг (табл.).

6. Дата видачі завдання 15.08.2023 р.

Керівник: _____ к.е.н., доцент Соколюк К.Ю.

Підпис

Завдання прийняв до виконання _____ Катричук Руслан Анатолійович

Підпис

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів кваліфікаційної магістерської роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Збирання інформації для характеристики інвестиційного забезпечення проєктів розвитку підприємства. Написання розділу 1	15.08.2023 – 31.08.2023 рр.	Виконано
2.	Збирання і обробка статистичної інформації щодо розвитку інвестування підприємств сфери логістики написання розділу 2	01.09.2023 - 15.09.2023 рр.	Виконано
3.	Дослідження інвестиційної привабливості підприємств сфери послуг, написання розділу 3	16.09.2023 - 26.09.2023 рр.	Виконано
4.	Державне регулювання розвитку агропромислових формувань і написання розділу 4	27.09.2023 - 07.10.2023 рр.	Виконано
5.	Обґрунтування доцільності інвестиційного проєкту і написання розділу 5	08.10.2023 - 08.11.2023 рр.	Виконано
6.	Написання розділу 5 з охорони праці та безпеки життєдіяльності підприємств сфери послуг	09.11.2023 - 19.11.2023 рр.	Виконано
7.	Формулювання висновків до роботи	20.11.2023- 30.11.2023 рр.	Виконано
8.	Оформлення роботи та її рецензування	01.12.2023 - 07.12.2023 рр.	Виконано

Керівник _____ д.е.н., доцент Соколюк К.Ю.

Підпис

Здобувач-дипломник _____ Катричук Р.А.

Підпис

Несу відповідальність за ідентичність електронного та друкованого варіантів кваліфікаційної роботи, даю згоду на обробку персональних даних та не заперечую проти розміщення кваліфікаційної роботи на офіційних web-ресурсах ОНТУ.

Підтверджую, що в кваліфікаційній роботі відсутні порушення норм академічної доброчесності.

Здобувач-дипломник _____ Катричук Р.А.

Підпис

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота магістра містить **119** сторінок, **26** таблиць, список літератури з **56** найменувань, **2** додатків.

Метою виконання роботи є обґрунтування інвестиційного забезпечення проєктів розвитку підприємств з надання послуг.

Об'єктом дослідження є аналіз, узагальнення економічні відносини, що виникають у процесі розробки проєктів розвитку підприємств сфери послуг та їх інвестиційного забезпечення.

Завданням роботи передбачено дослідження сутності інвестиційного забезпечення проєктів розвитку підприємств сфери послуг, визначення теоретичних і методичних основ залучення інвестицій, їх оцінки та контролю подальшого використання.

За результатами роботи сформульовано висновки щодо обґрунтування та інвестиційного забезпечення проєктів розвитку підприємств з надання послуг.

Одержані результати можуть бути використанні на підприємствах сфери послуг з метою ефективного забезпечення реалізації інвестиційних проєктів розвитку задля розширення ринку.

Рік виконання роботи – 2023.

Рік захисту роботи – 2023.

THE SUMMARY

Thesis contains 116 pages, 26 tables, the list of references of 56 titles, 2 applications.

The purpose of the work is the justification of investment support for development projects of enterprises providing services.

The object of the study is the analysis and generalization of economic

relations that arise in the process of developing projects for the development of enterprises in the service sector and their investment support.

The task of the work provides for the study of the essence of investment support for development projects of enterprises in the service sector, the determination of the theoretical and methodological foundations of investment attraction, their evaluation and control of further use.

Based on **the results of the work**, conclusions were formulated regarding the justification and investment support of the projects of the development of enterprises providing services.

The obtained results can be used at enterprises in the service sector in order to effectively ensure the implementation of development investment projects in order to expand the market.

Year of implementation of work – 2023.

Year of presentation of work – 2023.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	
1.1. Сутність та зміст інвестицій і інвестиційної діяльності.....	10
1.2. Інвестиційна привабливість підприємств сфери послуг та фактори її забезпечення.....	15
1.3. Стан та перспективи інвестиційної діяльності в Україні.....	19
1.4. Сутність інвестиційного проєкту, підходи до його оцінки.....	27
Висновки до розділу 1.....	43
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	
2.1. Загальний стан та перспективи розвитку логістичної системи України	44
2.2. Аналіз стану та перспектив розвитку міжнародних логістичних проєктів.....	55
Висновки до розділу 2.....	65
РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «РЕФМАСТЕР».....	
3.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Рефмастер».....	66
3.2. Дослідження динаміки та ефективності експортно-імпортних операцій ТОВ «Рефмастер».....	81
Висновки до 3 розділу.....	85
РОЗДІЛ 4 ОБГРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЄКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	
4.1. Обґрунтування стратегії створення інтермодального логістичного центру.....	86
4.2. Аналіз та оцінка ефективності запропонованих заходів.....	98
Висновки до 4 розділу.....	103
РОЗДІЛ 5 ОХОРОНА ПРАЦІ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	105
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	114
ДОДАТКИ.....	120

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні умови функціонування підприємств, зокрема сфери послуг, є складними та малопрогнозованими. Впровадження в Україні воєнного стану має на меті організацію та направлення роботи економіки переважно у напрямку забезпечення першочергових потреб армії, що лише підкреслює важливість ролі інвестиційних ресурсів в економічній системі.

Актуальність теми підкреслюється необхідністю забезпечити український бізнес інвестиційними ресурсами (як зовнішніми так і внутрішніми), що значно зростатиме у повоєнний період, коли важливою буде відбудова підприємств критичної інфраструктури та відновлення роботи соціально-економічної сфери із використання новітніх технологій та інноваційних підходів.

При цьому потрібно враховувати специфіку, жорстку конкурентну боротьбу за отримання інвестиційного забезпечення вже не серед національних інституцій, а європейських, які володіють перевагами.

Розвиток економіки країни, особливо в повоєнний період, потребує значних обсягів інвестиційного забезпечення, фінансування. Враховуючи суттєво обмежений внутрішній потенціал інвестування, потрібно розробляти ефективні та дієві методи залучення зовнішніх (іноземних) інвестицій. При чому не лишень ставити кінцеві цілі в самому залученні іноземних інвестицій, але й вмілому їх використанні.

Різні аспекти щодо вирішення проблем фінансування інвестиційних проектів розвитку підприємств піднімали багато фахівців, а саме відомими з них є: Бакаєв Л. О., Безп'ята І. В., Вітлінський В. В., Макаренко В. О., Герасименко О. В., Карпінський Б. А., Карпов В. А., Стефанович Є. А., Федоренко В. Г., Щукін Б. М. та ін.

Проте, незважаючи на всебічність досліджень у галузі інвестиційного забезпечення проектів розвитку підприємств різних сфер та галузей, усе ще

існує необхідність уточнення та більш глибокого вивчення питання інвестиційного забезпечення в повоєнний період.

Відповідно, обрана тема є вкрай актуальною та характеризується своєю новизною та відсутністю достатніх попередніх досліджень за обраним напрямком в частині відновлення та оптимізації роботи підприємств сфери послуг (зокрема, логістичних). Подальший розвиток логістичного ринку та поява нових (іноземних) операторів на ньому потребує всебічного аналізу поточного стану та перспектив для українських підприємств у повоєнний період.

Метою дипломної роботи є визначення та обґрунтування теоретичних та методичних положень інвестиційного забезпечення проєктів розвитку підприємств з надання послуг – було поставлено і досягнуто низку завдань.

Основні завдання, виходячи із мети дипломної роботи, які ставилися у процесі дослідження:

- Дослідження теоретико-методологічних засад інвестиційного забезпечення проєктів розвитку підприємства;
- Аналіз сучасного розвитку та стану інвестування підприємств сфери логістичних послуг;
- Аналіз інвестиційної привабливості та оцінка ефективності експортно-імпортного потенціалу ТОВ «Рефмастер»;
- Обґрунтування інвестиційного забезпечення проєкту розвитку підприємства;
- Аналіз та оцінка ефективності запропонованих заходів.

Об’єкт дослідження є інвестиційне забезпечення підприємницької діяльності підприємства сфери послуг.

Предметом дослідження дослідження є сукупність заходів щодо удосконалення розвитку підприємницької діяльності та його інвестиційного забезпечення.

Під час проведення дослідження застосовувалися такі **методи як**: порівняльний метод (в ході вивчення інвестиційної привабливості та розвитку

логістичної системи України та світу), статистичний метод дослідження (аналіз даних щодо динаміки, структури інвестицій), аналіз та синтез, графічний метод (представлення графіків динаміки та структури), табличний метод подання інформації, завдяки яким було проведено аналіз сучасного стану ринку логістичних послуг та інвестиційного забезпечення підприємств даної сфери.

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативно-правові акти України, аналітичні огляди ринків та звіти аналітичних організацій та агенств, статистичні матеріали Державної служби статистики України, Міністерства, інших міністерств і відомств, статистичні матеріали міжнародних організацій в галузі логістики, наукові публікації провідних українських та інших зарубіжних учених, які вивчали питання інвестицій, інвестиційного забезпечення, дані фінансової звітності підприємства сфери послуг ТОВ «Рефмастер».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та зміст інвестицій і інвестиційної діяльності

Інвестиції та інновації – поняття, що йдуть завжди поруч. Існує багато різних підходів до розкриття сутності понять і категорій пов'язаних з інвестиціями та інноваційними процесами. Одним із перших повних дефініцій вивів австрійський науковець Йозеф Шумпетер. Він стверджував, що інновація представляє собою певні новітні комбінації у виробництві та виділив такі основні випадки, як розробка продукту із новими властивостями; використання нового методу виробництва продукції; вихід на нові ринки збуту; пошук і використання нової сировини; реорганізація виробництва [1]. Відповідно, важливо розглядати повний інноваційний процес, враховуючи комерційне використання техніки

Згідно зі Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) й (або) удосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [14-15]. У той самий час, міжнародні стандарти розглядають інновацію як впровадження нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги), або процесу, нового маркетингового методу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків [14-15].

Розкриваючи зміст другого поняття, а саме «інвестиції», можна виділити загальноприйнятий підхід до його тлумачення у закордонній та вітчизняній методології, що трактується як вкладення капіталу з метою його наступного збільшення [9]. Однак, зарубіжні економісти у минулі часи робили акцент саме на фінансових інвестиціях при визначенні інвестицій, а саме у вкладенні в

цінні папери, що обумовлене більш інтенсивним розвитком ринку фінансових інструментів у міжнародній економіці.

В той самий час, вітчизняні вчені взагалі не використовували досліджуваний термін і віддавали перевагу поняттю «капітальні вкладення», що виражається у витратах суб'єкта господарювання на створення нових, розширення, реконструкцію, технічне переоснащення діючих підприємств та оновлення основних фондів, впровадження нової техніки у виробничих галузях народного господарства, будівництво об'єктів усіх галузей соціальної сфери та виконання проектних і геологорозвідувальних робіт.

Отже, увага була сконцентрована на реальних інвестиціях. Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [14-15].

Види фінансових інвестицій відображені на рис. 1.1.

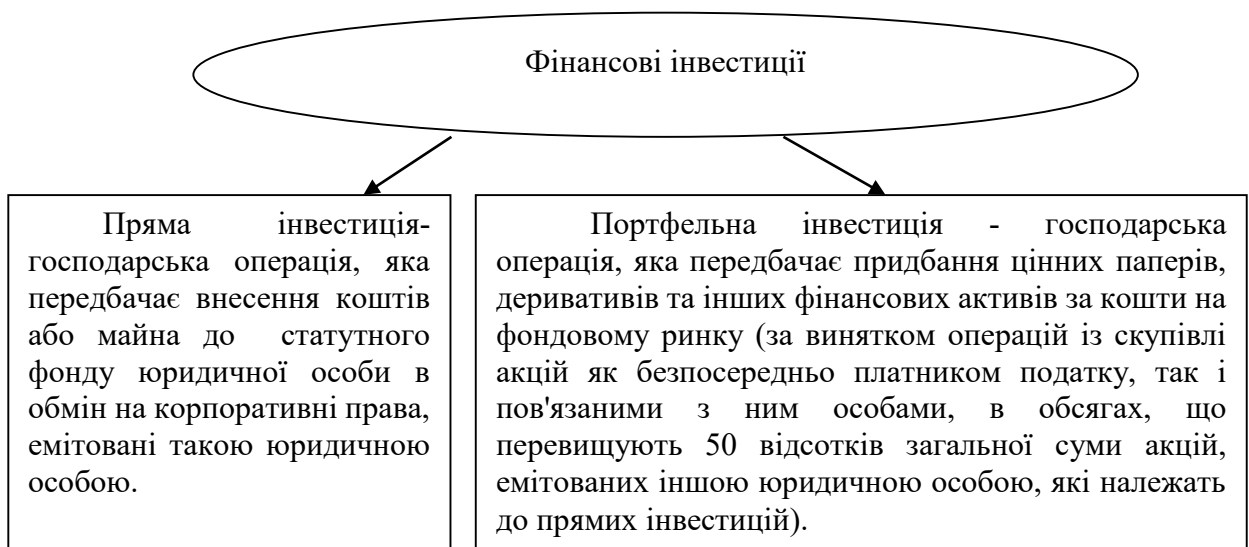


Рис. 1.1. Види фінансових інвестицій

Розглянемо суть «портфельного інвестування» (рис. 1.2).

Інвестиційний портфель — це цілеспрямовано сформована сукупність об'єктів фінансового або реального інвестування, призначена для реалізації

попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету [13, с. 12].

За нинішніх умов портфель можна формувати як сукупність певної кількості об'єктів реального або фінансового інвестування за рахунок відповідного виду інвестиційних інструментів згідно із чинним законодавством.

Динамічний розвиток інвестиційної діяльності є одним із найважливіших індикаторів добробуту національної економіки, який визначає зміну сукупного попиту й у перспективі обсягу виробленого продукту та рівня зайнятості. Будучи найважливішим фактором стабілізації в сільському господарстві та макроекономічній рівновазі, інвестиційна діяльність, у свою чергу, є складним процесом, що залежить від комплексу інших чинників [8].



Рис. 1.2 Портфельне інвестування та його суб'єкти

Інвестиційна діяльність — це процес організації інвестування в реально

існуючих у країні умовах господарювання. Інвестиційна діяльність представляє інвестиційний процес в реальних умовах, з акцентом на організаційні засади його реалізації та управління цим процесом. До суб'єктів інвестиційної діяльності віднесено інвесторів та учасників інвестиційної діяльності, які забезпечують здійснення інвестицій. Суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який приймає рішення про вкладення власних, позикових або залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Суб'єктами інвестиційної діяльності (інвесторами та учасниками) можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних країн, а також держави в особі урядів. Учасники інвестиційної діяльності – громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Суб'єкти інвестиційної діяльності реалізують власні економічні інтереси, вступаючи у певні взаємовідносини на інвестиційних ринках. Ці ринки регулюють процес обміну інвестиціями та інвестиційними об'єктами. Головним суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який вкладає власні, позичені або залучені кошти в об'єкти інвестування, приймає рішення щодо форм і способів їх використання, несе повну майнову та фінансову відповідальність за результати використання інвестованих коштів.

Учасниками інвестиційної діяльності є фізичні та юридичні особи України та інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій на основі відповідних договірних умов з інвестором і між собою. Вони можуть бути постачальниками обладнання, сировини й матеріалів, споживачами продукції проекту, позичальниками, посередниками тощо.

Якщо інвестиційна компанія має лише один портфель інвестицій, то вона являє собою інвестиційний фонд, який може бути двох типів — відкритий і закритий.

У Законі України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції визначаються як цінності, що вкладаються іноземними інвесторами

в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Специфіка регулювання іноземних інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах встановлюється законодавством України про спеціальні (вільні) економічні зони. Правовий режим іноземних інвестицій, що встановлюється у спеціальних (вільних) економічних зонах, не може створювати умови інвестування та здійснення господарської діяльності менш сприятливі, ніж встановлені Законом України «Про режим іноземного інвестування».

Іноземні інвестиції та інвестиції українських партнерів, включаючи внески до статутного фонду підприємств, оцінюються в іноземній конвертованій валюті та у валюті України за домовленістю сторін на основі цін міжнародних ринків або ринку України.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України. При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів, одержаних у валюті України внаслідок здійснення іноземних інвестицій, перерахування інвестиційних сум провадиться за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

По-друге, в умовах браку фінансових нагромаджень підприємств виникає необхідність виявлення можливостей та умов залучення зовнішніх джерел фінансування інвестицій.

Механізм трансформації заощаджень у інвестиції набуває особливої ролі в сучасних умовах, оскільки через його не сформованість брак інвестиційних ресурсів доповнюється неповним використанням на цілі інвестування накопиченого потенціалу.

1.2. Інвестиційна привабливість підприємств сфери послуг та фактори її забезпечення

На інвестиційну привабливість діючого підприємства впливає стадія його життєвого циклу. В теорії ринку виокремлюють шість послідовних стадій: «народження», «дитинство», «юність», «рання зрілість», «остаточна зрілість», «старіння».

Загальний період усіх стадій життєвого циклу підприємства (ЖЦП) складає 20-25 років, він залежить від галузі та впливу НТП, після цього періоду суб'єкт господарювання припиняє існування або відроджується на новій основі [40, с. 119].

На перших чотирьох стадіях – стадія зростання та стабільності підприємство є досить привабливим для інвестування. Технічне переозброєння, реконструкція, модернізація та ін., конкурентоспроможність підприємства, зростання обсягів інвестиційних ресурсів роблять підприємство більш привабливим для інвестування. На стадіях остаточної зрілості та старіння підприємство втрачає свою привабливість для інвесторів, причиною чого є використання всіх своїх можливостей та потребує радикальних змін.

Найбільш привабливими, на думку вітчизняних та закордонних економістів, є ті підприємства, в яких збільшуються обсяги продажу, рівень використання виробничих потужностей та інше, тобто покращуються показники їх господарської діяльності. На двох останніх стадіях інвестиції вважаються нераціональними, крім тих виключень, коли продукція підприємства має досить високі маркетингові перспективи, обсяг інвестицій у технічне переоснащення невеликий і вкладені кошти можуть повернутися інвестору в найкоротший термін (до 2 років).

На стадії старіння інвестування доцільне лише тоді, коли передбачається перепрофілювання, диверсифікація або реструктуризація підприємства. Дані заходи надають змогу підприємству економити практично на всіх видах ресурсів та збільшувати обсяги продажу за рахунок розширення асортименту порівняно з новою переорганізацією.

Даний підхід впливу стадії життєвого циклу підприємства (ЖЦП) використовується лише в умовах відносної стабільності ринкових відносин. На даному етапі розвитку української держави даний підхід не можна використовувати повністю. Це пов'язано з особливостями становлення, розвитку та функціонування будь-якого підприємства в національній економіці. Відповідно до розглянутого підходу до визначення ЖЦП всі підприємства, засновані до переходу до ринкової економіки, знаходились на етапі старіння. Довга тривалість економічної кризи стосувалася та стосується всіх об'єктів і суб'єктів господарювання в Україні [42].

Дані фактори можна поділити на дві групи: зовнішні, щодо підприємства, які вправно впливають на роботу підприємства ззовні, та внутрішні, що існують усередині підприємства. Дані групи факторів формують відповідні групи ризиків, що виникають при інвестиційному кредитуванні підприємницької діяльності та всі вони є однаково значущими та це не означає, що при оцінці інвестиційної привабливості йому повинно надаватись найбільше значення або, що він не може братись до уваги. Комплексний підхід є найбільш оптимальним, тому що він передбачає аналіз усіх факторів з урахуванням їх взаємних зв'язків і впливів.

В сучасних літературних джерелах з управління інвестиціями, банківської справи та фінансового менеджменту відсутнє єдине зображення системи факторів, що визначають інвестиційну привабливість підприємства, але щодо кожного з них банківські спеціалістів знаходять багато важливих аспектів і показників, на які потрібно звертати увагу для зниження відповідних ризиків (визначення інвестиційної кредитоспроможності підприємства-позичальника).

Важливою стратегічною ціллю розпочатої реструктуризації української банківської системи, є створення підґрунтя для розвитку кредитування банками інвестиційних проектів у реальному секторі економіки. Спостерігається явна тенденція повороту всієї банківської системи до вирішення завдань підйому виробництва. Це означає, що крім традиційних

банківських кредитів, для поповнення підприємствами оборотних коштів їм доведеться освоювати довгострокове (за українськими мірками) кредитування інвестиційних проектів.

Для надання інвестиційного кредиту, перш за все, банк повинен оцінити інвестиційну кредитоспроможність клієнта. При цьому одразу виникають дві проблеми: перша – банку необхідно створити відповідні внутрішні механізми для інвестиційного кредитування підприємств і перелаштуватись на технологію кредитування інвестиційних проектів, відмінну від технології надання короткострокових кредитів; друга – необхідність у визначенні кредитоспроможності підприємства для надання довгострокових кредитів, які мають витрачатися лише на розвиток основних фондів підприємства .

Досить давно існують методики оцінювання кредитоспроможності підприємства, й українські банки з різною ефективністю їх використовують на практиці. Проблема полягає в тому, що жодна з них сьогодні не придатна для визначення істинної здатності підприємств повернути довгострокові інвестиційні кредити [45].

Важливою умовою при інвестиційному кредитуванні є вміння прогнозувати майбутній стан підприємства, тобто визначати динаміку зміну фінансового стану протягом певного часу.

Це потребує:

- застосування в повсякденному діловому обігу поняття «інвестиційна кредитоспроможність підприємства» (здатність підприємства-позичальника погасити інвестиційний кредит за наслідками ефективної реалізації інвестиційного проекту). Дане поняття суттєво відрізняється від того, яке застосовують в банківській справі найчастіше – кредитоспроможність підприємства, яке характеризує лише здатність позичальника повернути короткострокові кредити;
- створення методичного підходу до достовірного визначення інвестиційної кредитоспроможності підприємства для практичних цілей.

Якщо основним показником кредитоспроможності позичальника є його

поточний фінансовий стан, то виникає питання: яким чином визначити його фінансовий стан по закінченню терміну втілення інвестиційного проекту? Вирішити його необхідно так, щоб отримана відповідь була достатньою мірою достовірною для прийняття рішення щодо кредитування банком даного позичальника. У основу методичного підходу до цієї проблеми можна покласти такі положення:

1) На сьогодні визначення точного фінансового стану не є проблемою – для цього необхідна певна інформація та високий рівень кваліфікації працівників, що проводять оцінку. Отже, можна встановити й поточну кредитоспроможність підприємства для уцінення можливості погашення короткострокового кредиту.

2) Можливо визначити та проаналізувати всі внутрішні ризики підприємства, пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту. Зазвичай вони виникають внаслідок неефективності існуючої на підприємстві системи управління, маркетингу, низької конкурентоспроможності продукції, неповного використання потенціалу підприємства та неякісного фінансового менеджменту.

3) Аналіз поточної кредитоспроможності та існуюча система ризиків будуть відправною точкою в процесі руху підприємства під час реалізації інвестиційного проекту.

4) Під час реалізації інвестиційного проекту підприємство має дотримуватись певної сукупності параметрів. А спосіб втілення їх життя має бути відображеним у бізнес-плані, який подається банку підприємством.

5) Банк може не тільки оцінити бізнес-план, а й самостійно провести аудит на підприємстві для перевірки достовірності інформації.

6) Результати, отримані після аналізу бізнес-плану реалізації інвестиційного проекту та аудиту на підприємстві, і його інвестиційної програми зокрема, мають бути представлені в змісті прав та обов'язків про надання інвестиційного кредиту.

1.3. Стан та перспективи інвестиційної діяльності в Україні

Загалом Україна має потужний потенціал для залучення значних обсягів іноземних інвестицій завдяки своєму вигідному географічному розташуванню, великому ринку з численними вільними «нішами», багатим природним ресурсам, потужній виробничій базі, дешевій та добре освіченій робочій силі та іншим важливим фактори. Однак обсяги іноземних інвестицій в Україну залишаються на дуже низькому рівні та недостатні для сприяння енергійному економічному розвитку країни. Така ситуація зумовлена низкою факторів, які не лише гальмують інвестиційні процеси в Україні, а й впливають на її загальний економічний розвиток.

До війни країна регулярно і значно прогресує за показниками інвестиційного клімату в індексі Світового банку Doing Business. У 2020 році Україна посідає 64 місце (зі 190 економік) у звіті Doing Business, піднявшись на 7 позицій порівняно з попереднім роком. Було досягнуто прогресу в отриманні дозволів на будівництво, підключенні до електроенергії, захисті міноритарних інвесторів і транскордонній торгівлі [1].

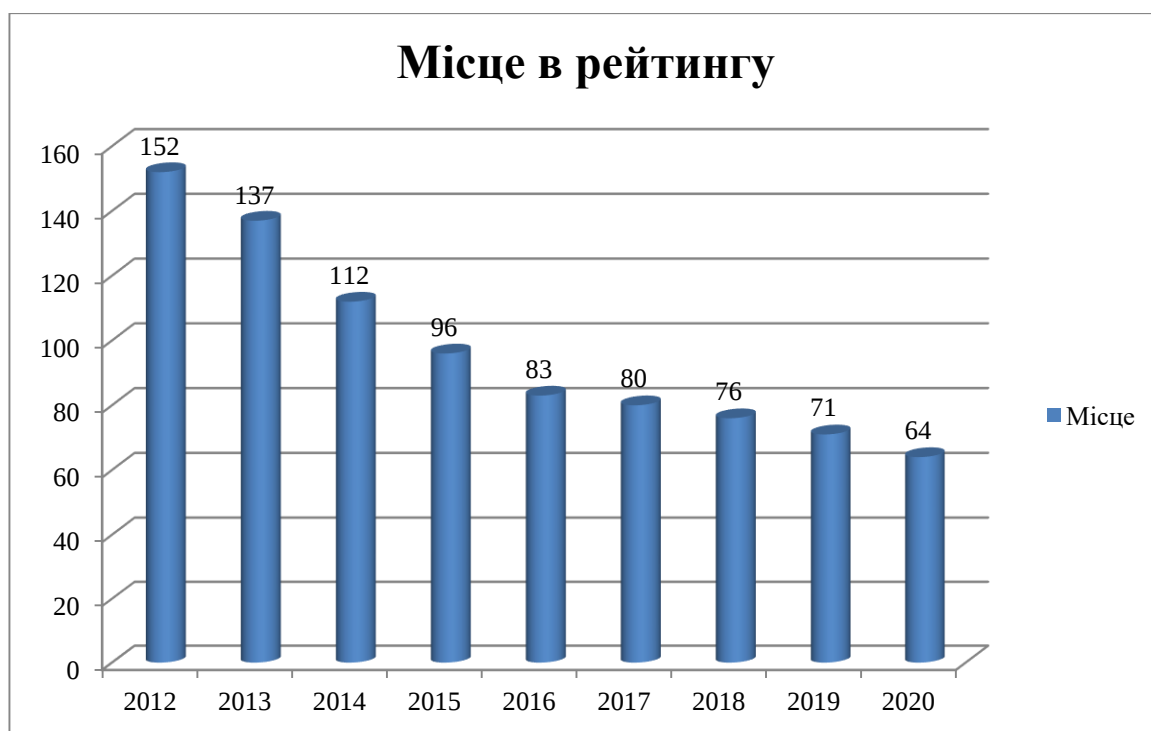


Рис. 1.3. Позиція України в рейтингу Doing Business, 2012-2020 [27]

Згідно з дослідженням Європейської Бізнес Асоціації (ЕБА), індекс інвестиційної привабливості України в першому півріччі 2022 року знизився до 2,17 бала з 5 (з 2,73 у 2021 році) [28]. Для України

2022 рік ознаменувався двома головними стресовими факторами — пандемією COVID-19 та повномасштабне вторгнення російської федерації. Але якщо вплив пандемії поступово зменшувався в міру адаптації економіки та суспільства, то війна зупинила розвиток української економіки.

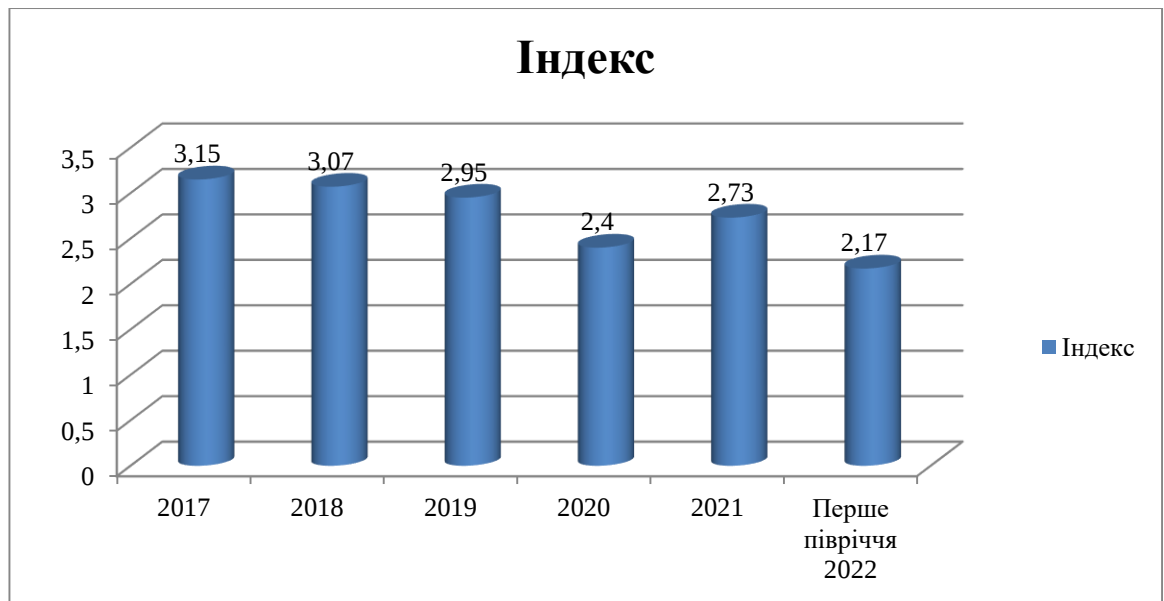


Рис. 1.4. Індекс інвестиційної привабливості України, 2017-2022 [26]

Згідно проведеного аналізу можна розглянути сильні та слабкі сторони з точки зору інвестиційної привабливості.

До слабких місць можна віднести:

- високий геополітичний ризик (політична нестабільність, яка значно посилилась широкомасштабним військовим вторгненням Росії в Україну наприкінці лютого 2022 року);
- нестабільна економіка (високий рівень інфляції та вразливість обмінного курсу);
- слабка правова база та бізнес-середовище (корупція, монополії, слабкі права власності, неефективні державні послуги);
- високий рівень державного боргу (збільшення в 2021 році до 58,4%, у

2022 році до 62,8% ВВП);

- збільшення рівня безробіття та бідності.

Основними перевагами інвестувати в Україну є:

- стратегічне географічне положення (Україна розташована в центральній частині між Європою та Азією;
- багаті природні ресурси (значні запаси залізної руди і марганцю);
- розвинене сільське господарство (55% орних земель);
- угода про асоціацію та вільну торгівлю з ЄС, кандидатство у члени ЄС (надає Україні преференційний доступ до ринку);
- один із найбільших ринків Європи (43,5 мільйони споживачів);
- кваліфікована та недорога робоча сила (Україна є одним із найпопулярніших центрів розвитку ІТ, де гіганти аутсорсингу зібрали значну кількість інженерів програмного забезпечення, бізнес-аналітиків та інших технічних спеціалістів. За останні 10 років кількість ІТ-спеціалістів стабільно зростає);
- якісна система освіти (велика кількість кваліфікованих спеціалістів у сфері високих технологій).

Російське вторгнення в Україну спричинило масовий підриг економічної діяльності в Україні та завдало шкоди інфраструктурі, навколишньому середовищу та засобам існування українців. В наслідок чого був складено Цільовий план економічного відновлення. Це унікальна можливість не лише відшкодувати збитки, спричинені війною, а й покращити економічне зростання та якість життя в

Україні. Одним із ключових завдань цього плану є сприяння залучення інвестицій і підприємництву [3].

Було розглянуто потенціал країни – набуття Україною статусу кандидата на членство в ЄС.

Дана можливість після перемоги відкриває наступні потенційні зони:

1. Підтримка економічного зростання та стійкості завдяки розширенню ринку, більш компактним і стійким ланцюгам постачання та ближньому

підпорядкуванню, а також доступу до економічно конкурентоспроможних критичних ресурсів.

2. Посилення охорони, в тому числі кібербезпеки, енергетична безпеки.

3. Внесок у реалізацію Зеленої угоди ЄС завдяки величезним українським низьковуглецевим енергетичним ресурсам та існуючій енергетичній інфраструктурі

4. Внесок в інновації завдяки потужній кадровій базі, досвіду підприємницької діяльності та вже високій позиції інноваційності (третє місце в Глобальному індексі інновацій серед групи з доходом нижче середнього).

Також у вересні 2022 року була створена ініціатива Advantage Ukraine. Це нова інвестиційна ініціатива Уряду України [4]. Ініціатива спрямована на залучення майбутніх інвестицій у країну шляхом демонстрації широких можливостей у ключових секторах, що буде особливо важливим для післявоєнної України. Окрім інноваційних технологій, ініціатива охоплює оборонну промисловість, металургію та металообробку, сільське господарство, електроенергетику, фармацевтику, природні ресурси, логістику та інфраструктуру, меблеву та деревообробну промисловість.

Наразі пріоритетом політики України є об'єднання всіх її сил для перемоги та відновлення економіки України після війни. В майбутньому Україна повинна стати більш відкритою для міжнародного бізнесу, оскільки проникнення іноземного капіталу та інтелектуальної власності не тільки відродить паралізований промисловий сектор країни і, таким чином, знизить рівень безробіття, а й сприятиме створенню нових ресурсозберігаючих виробництв на основі останніх технологічних розробок, які сприяли б новому народженню України як технологічно розвиненої держави.

Зазначимо, що Україна в процесі економічних перетворень розкриває декілька основних напрямків, що ґрунтуються на збалансованості та стійкості розвитку при функціонуванні багатогалузевої соціально-орієнтованої ринкової економіки, яка враховує всі потреби суспільства і включає в себе інноваційно-інвестиційну модель, а також новітні досягнення науково-

технічного прогресу і активному розповсюдженні інформаційно-технологічних течій.

Сучасний політичний, економічний і соціальний стан країни трактує нові умови інвестиційного забезпечення та вимагає переходу на нову інноваційну модель. Очевидно, що вторгнення РФ на територію України спричинило і руйнівні економічні процеси у тому числі. За даними розрахунків аналітичного підрозділу Київської школи економіки, Transparency International Ukraine та Prozorro. Sale, загальні збитки станом на кінець квітня 2022 року оцінюються у 80 млрд. доларів і включають в себе руйнування автошляхів, мостів, залізниці, транспортної інфраструктури, аеропортів та портів, а також цивільних будинків. Збитки промислових активів становлять 6,7 млрд. доларів і включають в себе руйнування більше 100 промислових підприємств. Загалом, всі пошкоджені активи можна поділити на дві групи: ті, що пошкоджені навмисно, і супутні збитки. До перших відносяться ті підприємства, що відповідають за забезпечення паливом та виробництва військового/оборонного призначення. Серед них можна виділити ті, що є найбільш пошкодженими промисловими об'єктами (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

ТОП-20 пошкоджених промислових об'єктів України під час війни, 2022 рік [12]

№	Об'єкт	Розташування	Промисловість	Активи, \$ млн
1.	ММК Ілліча	Маріуполь (Донецька область)	Металургія	1893
2.	Азовсталь	Маріуполь (Донецька область)	Металургія	1444
3.	Українські енергетичні машини	Харків	Важка промисловість	417
4.	Антонов	Київ	Будівництво літаків	385
5.	Кременчуцький НПЗ	Кременчук (Полтавська область)	Нафтопереробний завод	374
6.	Кременчуцький НПЗ	Авдіївка (Донецька область)	Кокс	343
7.	Одеський НПЗ	Одеса	Нафтопереробний завод	171
8.	Coca Cola Beverages	Велика Димерка (Київська область)	Напої	170
9.	Зоря Машпроект	Миколаїв	Важка промисловість	137

10.	Лінік	Лисичанськ (Луганська область)	Нафтопереробний завод	116
11.	Монделіс Україна	Тростянець (Сумська область)	Харчова промисловість	104
12.	Завод ім. Малишева	Харків	Оборонна промисловість	101
13.	Ветропак Гостомельський склозавод	Гостомель (Київська область)	Скло	92
14.	Рубіжанський картонний завод	Рубіжне (Луганська область)	Папір	82
15.	Сумихімпром	Суми	Хімічна промисловість	73
16.	Житомирський бронетанковий завод	Житомир	Оборонна промисловість	72
17.	Харківський тракторний завод	Харків	Транспортні засоби	41
18.	Попаснянський авторемонтний завод	Попасна (Луганська область)	Транспортні засоби	40
19.	Обіо	Житомир	Ізоляція	28
20.	Кондитерська фабрика «Харків'янка»	Харків	Харчова промисловість	22

Наразі, на найбільш постраждали області України припадає 30% національного ВВП (рис. 1.5).

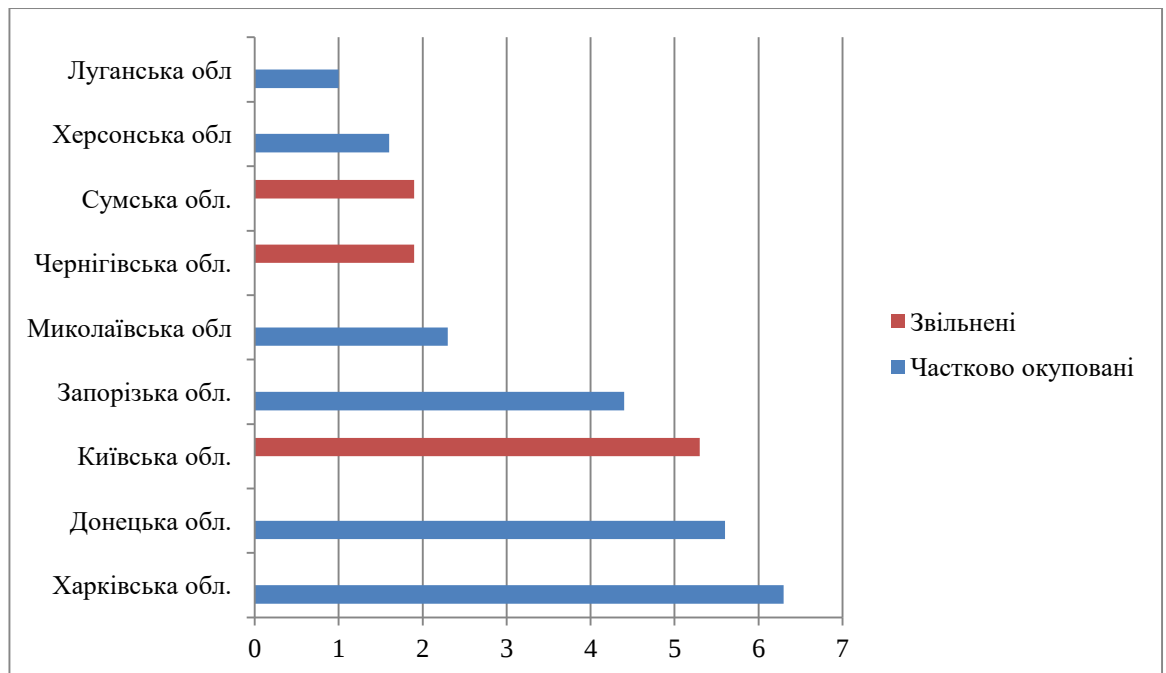


Рис. 1.5. Частка постраждалих областей у ВВП України, 2022 рік

Згідно з оцінками національних та міжнародних експертів, внаслідок війни втрати ВВП України можуть становити від 30% до 50% у 2022 році, що відповідає 1,6-2,7 трильйонів гривень (56-92 млрд. доларів) "невиробленої" продукції протягом року в абсолютних цінах 2021 року [12]. Більш того,

витрати внаслідок руйнувань інфраструктурних та цивільних об'єктів складуть приблизно від 500 до 1000 млрд. доларів. Відповідно, з метою відновлення ВВП до передкризового рівня необхідне заохочення міжнародного фінансування фондів з відбудови економіки України та стимуляції фіскальних та монетарних інструментів, що дозволять відновити інвестиційні процеси в країні.

Зазначимо, що на даний момент інвестиційна діяльність, особливо забезпечення інвестиціями інноваційних процесів розвитку підприємств, є майже неактивною у більшості галузей економіки, а всі можливі інвестиції спрямовані на розвиток оборонної промисловості. Однак, незважаючи на всю складність ситуації, Україна все одно намагається залучити іноземних інвесторів в умовах війни. Наразі іноземні інвестори мають можливість заходити на український фінансовий ринок та купувати цінні папери за спрощеною процедурою. Це стало можливим завдяки тому, що Національний банк України разом з Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку стандартизував підходи до обліку прав на цінні папери резидентів і нерезидентів на агрегованих рахунках депозитарних установ і вніс відповідні зміни до нормативних документів, тобто відбувся перехід на агрегований облік цінних паперів нерезидентів замість сегрегованого [14].

Дана процедура спростить обслуговування іноземних інвесторів на території України. Їм більше не потрібно відкривати окремі рахунки в НБУ, що у свою чергу, полегшить адміністрування операцій та дозволить зменшити кількість залучених працівників до ведення процесу. Подані зміни сприятимуть залученню більшої кількості зацікавлених в інвестуванні в економіку нашої країни та мають зробити сам процес простим та максимально ефективним.

Розглядаючи поствоєнний період, треба зазначити, що Україна після перемоги буде вже у інших економічних обставинах, які будуть суттєво відрізнятись від довоєнних. Відповідно, необхідна буде інша економічна

політика. Можна виділити декілька відмінностей, що зображено на рисунку 1.6.



Рис. 1.6. Відмінності інвестиційного середовища в довоєнний та поствоєнний період

Зазначені фактори дозволяють перейти від сировинно-аграрного типу економіки до технологічного, створити абсолютно нову економічну структуру, завдяки якій Україна матиме можливість продавати продукцію із високою доданою вартістю. Такі трансформації дозволять збільшити національний дохід та підвищити рівень життя в країні у 4-5 разів за 20 років.

При повному відновленні економіки України орієнтовні сукупні потреби у фінансуванні становитимуть близько 1 трильйона доларів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Структура економічної відбудови України після війни

Орієнтовна структура джерел фінансування економічної відбудови України	Обсяг, млрд дол. США
Кредити та гранти міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк, ЄБРР та ін.)	200
Офіційне двостороннє фінансування, кошти структурних фондів ЄС	200
Репарації з боку РФ (включаючи доходи від реалізації конфіскованих активів, відрахування з експорту енергоносіїв)	400
Фінансова допомога міжнародного бізнесу, громадських організацій	100
Боргове фінансування, у тому числі під гарантії провідних країн	100
Всього (орієнтовно)	1000

У довоєнний період головною перешкодою для зміни технологічної бази були недостатня кількість інвестиційних ресурсів та характерна для нашої країни структура валових заощаджень, при якій заощадження підприємств є в

декілька разів більше, ніж заощадження населення. При цьому, рівень внутрішніх заощаджень і інвестицій був в два рази нижчим, аніж необхідний для швидкого економічного зростання і приросту 6-7% на рік, при чому компенсація внутрішніх інвестиційних ресурсів іноземними не була можливою. У післявоєнний період ситуація кардинально зміниться. Пріоритетним аспектом буде створення механізму фінансування, що буде саме змінювати структуру економіки, а не консервувати.

1.4. Сутність інвестиційного проєкту, підходи до його оцінки

Невід’ємною частиною будь-якого бізнес-проєкту є його інвестиційна складова, адже для реалізації бізнес-ідеї завжди визначальну роль грає величина інвестицій, і це не лише фінансові вклади в підприємство. Тоді можна вважати інвестиції основою бізнес-проєкту. Інвестиції – це будь-які матеріальні та нематеріальні витрати, що цілеспрямовано вкладаються у різні сфери економіки і види діяльності задля отримання певного економічного, соціального або іншого результату. Законом України «Про інвестиційну діяльність» це поняття трактується так:

«Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект». [11]

Сукупність поєднаних в одне ціле намірів і практичних дій з метою здійснення інвестиційних вкладень, забезпечення визначених конкретних фінансових, економічних, виробничих і соціальних заходів, та отримання прибутку – це інвестиційний проєкт. [12] Інвестиційний проєкт оформлюється у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних та достатніх для обґрунтування інвестування, організації та управління роботами з реалізації проєкту в межах визначених вартості та терміну його реалізації. [11]

Таблиця 1.3

Тлумачення сутності поняття «інвестиційний проект»

Автор	Тлумачення
Вікіпедія [5]	Сукупність поєднаних у одне ціле намірів та практичних дій із метою здійснення інвестиційних вкладень, із метою забезпечення визначених конкретних економічних, фінансових, виробничих та соціальних заходів із метою отримання прибутку
В. Федоренко [14]	Викладення цілей і особливостей конкретного інвестування та обґрунтування їх доцільності
В. Вітлінський, В. Макаренко [2, с. 63]	План або програма заходів, що пов'язані зі здійсненням капітальних вкладень з метою наступного повернення коштів та отримання прибутку
В. Онищенко [8]	Комплексний план заходів, що направлені на створення нового чи модернізацію діючого виробництва товарів та послуг із метою досягнення стратегічних цілей підприємства, отримання економічного та соціального ефекту
Б. Карпінський, О. Герасименко [3, с. 52]	Документ, що містить необхідні розрахунки і обґрунтування, які підтверджують доцільність здійснення інвестиційної діяльності із метою запровадження досягнень науково-технічного прогресу в виробничу та соціальну сфери
Б. Щукін [15, с. 5]	Згідно із першим аспектом інвестиційний проект – це спеціальна підготовлена документація із максимально повним описом та обґрунтуванням усіх особливостей майбутнього інвестування. Другий аспект інвестиційного проекту – це комплекс заходів, що здійснює інвестор із метою реалізації власного плану нарощування капіталу

Тобто інвестиційний проект – це об'ємний документ, мета створення якого – детальне обґрунтування доцільності фінансових вкладів у якийсь проект (комерційний, будівництво, екологічний або інший) з метою отримання певного результату (прибутку). Цим він дуже перекликається з бізнес-планом, в якому так само обґрунтовується доцільність реалізації проекту, наводиться його характеристика, прописується ціль, мета створення, обсяги виробництва, фінансові прорахунки.

Але слід відзначити, що інвестиційний проект ціленаправлено створюється для потенційного інвестора та обґрунтування саме доцільності інвестицій, в той час як бізнес-план націлений на обґрунтування самої ідеї бізнесу, шляхів її втілення, організацію, маркетинг, фінансове забезпечення, а також на оцінку можливих ризиків та економічної вигоди.

Інвестиційні проекти складаються для підприємств різних галузей на різних етапах існування цих підприємств; інвестиції можуть мати різні обсяги

та направлення, тому вони можуть відрізнятися за певними ознаками (рис. 1.7).

Рівень ризику	Тип відношень	Форма власності
позаризикові з мінімальним ризиком з середнім ризиком високо ризиковані	незалежність альтернативність компліментарність заміщення	державні індивідуальні колективні спільні
Тип доходів	Напрями інвестування	Тип грошового потоку
дохід від скорочення витрат дохід від розширення дохід від нових ринків збуту дохід від нових сфер бізнесу дохід від зниження ризику виробництва та збуту	промислові (реальні) фінансові інноваційні (венчурні) галузеві регіональні національні міжнародні	ординарний неординарний
		Обсяг інвестицій
		великі середні дрібні

Рис. 1.7. Класифікація інвестиційних проєктів [13]

Інвестиційний проєкт як документ є невід'ємною частиною цілого процесу, а саме - інвестиційного циклу. Як правило, під інвестиційним циклом розуміють систему дій та процесів, які відбуваються від моменту прийняття рішення про інвестування до самої заключної стадії інвестиційного проєкту. Інвестиційний цикл включає в себе передінвестиційні дослідження (збір необхідної інформації, пошук ресурсів, консультації зі спеціалістами, та планові розрахунки), інвестиційну частину (тобто залучення інвесторів та їх вкладів у бізнес-проєкт), та експлуатаційну частину (використання отриманих інвестицій та отримання прибутку). [13,14]

З питанням реалізації інвестиційного проєкту пов'язано проблему щодо класифікації джерел фінансування інвестиційного проєкту. Отже, в теорії і практиці інвестування наявні різноманітні й суперечливі погляди (табл. 1.4).

Кожен із наведених підходів щодо класифікацій джерел фінансування інвестиційних проєктів не позбавлено недоліків. Так, в класифікації, що наведена В. Федоренком, наявне таке джерело, як амортизаційний фонд, його на вітчизняних підприємствах не створюють, кошти інвесторів ототожнюються із акціонуванням та відсутні такі джерела фінансування інвестицій, як іноземні

інвестиції, гранти тощо.

Таблиця 1.4

Джерела фінансування інвестиційних проектів

Автор	Класифікація
І. Бланк [1, с. 142-145]	Внутрішні джерела створення власних інвестиційних ресурсів підприємства, зовнішні джерела створення власних інвестиційних ресурсів підприємства і джерела формування позикових ресурсів підприємств
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [10]	1) власні фінансові ресурси інвесторів (амортизаційні відрахування, прибуток, відшкодування збитків від стихійного лиха, аварій, грошові нагромадження та заощадження громадян й юридичних осіб); 2) позичкові фінансові кошти інвесторів (банківські й бюджетні кредити, облігаційні позики); 3) залучені фінансові кошти інвесторів (одержані від продаж акцій, кошти, пайові й інші внески громадян та юридичних осіб); 4) бюджетні інвестиційні асигнування; 5) безоплатні та благодійні внески, підприємств та громадян, пожертви організацій
В. Папп [9, с. 249]	На першому етапі поділяють на державні джерела і ресурси підприємства, на другому етапі у кожній групі виокремлюють власні джерела і запозичені джерела
М. Туріянська [12]	Залучені, власні, позикові
В. Федоренко [14, с. 24]	Повне самофінансування (амортизаційний фонд, прибуток), кошти із бюджету, кошти дрібних інвесторів (акціонерів), оренда майна і змішане фінансування, позики

Амортизацію підприємства отримують на поточний рахунок в складі виручки, дані суми можуть бути невеликі та досить часто розпорошені в часі. Фінансування інвестиційних проектів вимагає вкладання конкретної суми коштів у визначений момент часу, отже амортизація може бути не тільки додатковим джерелом співфінансування на певних стадіях життєвого циклу інвестиційних проектів [11, с. 9].

Таблиця 1.5

Класифікація джерел фінансування інвестиційних проектів

Джерело	Переваги	Недоліки
Внутрішні джерела фінансування		
Чистий прибуток	Високий ступінь моніторингу, простота залучення, можливість не розкривати комерційну інформацію	Відсутність зовнішнього контролю, заморожування коштів, обмеження обсягів залучення
Здійснені раніше довготермінові фінансові вкладення термін яких минає у поточному періоді	Високий ступінь моніторингу, простота залучення, відсутні додаткові витрати по оформленню, можливість не розкривати комерційну інформацію	Відсутність контролю зовнішнього, заморожування коштів
Зовнішні джерела фінансування		
Форфейтинг, довготермінові кредити банків,	Суворий зовнішній контроль, можливість великого обсягу залучення	Додаткові витрати щодо оформлення (страхування, оцінка, застава, поручительство), складність та тривалість залучення, боргова залежність, необхідність розкриття комерційної інформації
Інвестиційний лізинг	Одержання засобів виробництва одразу, можливість гнучкого врахування інтересів партнерів, скорочення тривалості інвестиційного циклу, оптимізація податкових платежів	Відсутність досвіду у організації лізингової діяльності, завищене оподаткування імпорту обладнання, слаба нормативно-правова база
Кошти фізичних осіб	Можливість залучення кількох інвесторів. Це дозволяє збільшити обсяг залучених ресурсів та зберегти контроль над підприємством	Обмежене коло інвестиційних проектів (зокрема житлове будівництво), недосконалий правовий механізм регулювання даного процесу, обмеженість ресурсів фізичних осіб
Іноземні інвестиції	Мінімальні фінансові витрати на оформлення, відносна простота залучення	Обмеженість обсягу, вкладання в галузі із високою оборотністю капіталу, складність залучення у країни із дефіцитом внутрішніх джерел фінансування
Змішані джерела фінансування		
Класичне змішане фінансування	Можливість диверсифікації джерел фінансування	Додаткові витрати щодо залучення ресурсів із різних джерел
Венчурне фінансування	Безоплатність, можливість диверсифікації джерел фінансування	Нестача венчурних інвесторів

Умовно складовими інвестиційного циклу можна назвати три основні фази:

1. Передінвестиційна. Вона передує залученню та освоєнню інвестицій, тож грає величезну роль і є найвагомішою. Відповідно до розробок ЮНІДО (Організація ООН з проблем промислового розвитку) ця фаза має чотири стадії:

- a. Пошук інвестиційних концепцій;
- b. Попередня підготовка проєкту;
- c. Остаточне формулювання проєкту та оцінка його техніко-економічної та фінансової прийнятності;
- d. Етап фінального розгляду проєкту та прийняття щодо нього рішення.

2. Інвестиційна фаза - укладання договорів з інвесторами, реалізація інвестиційного проєкту.

3. Експлуатаційна (або виробнича) фаза – протягом якої інвестиційний проєкт приносить свій ефект та покриваються витрати, отримується перший прибуток.

4. В українських та зарубіжних джерелах фахової літератури також виокремлюється четверта фаза інвестиційного циклу – ліквідаційна. Це завершальний етап інвестиційного проєкту, коли він виконав свою ціль та/або були досягнуті певні результати. [12,13,14]

У передінвестиційній фазі проводиться багато попередніх досліджень, розрахунків, в результаті чого створюється певний пакет інформації, який може бути оформлений в єдиний документ – бізнес-план інвестиційного проєкту.

Інвестиційну фазу інвестиційного циклу можна називати й фазою освоєння інвестицій, тобто це період, протягом якого підприємець, за підписаними контрактами та укладеними домовленостями, отримує капітальні вкладення інвесторів та реалізує їх у своєму інвестиційному проєкті. Тобто конкретно реалізація інвестиційного бізнес-плану припадає на інвестиційну фазу (нагадаємо, в інвестиційному циклі є 4 фази: передінвестиційна, інвестиційна, експлуатаційна (виробнича), ліквідаційна). Результативність

використання інвестицій у бізнесі визначається, в першу чергу, обсягами доходу та прибутку від діяльності підприємства з цими інвестиціями та їх співставлення, а ефективність проєкту – це відповідність результату очікуваним показникам. Цей ефект може бути як позитивним, так і негативним. Щоб оцінити ефективність інвестиційного проєкту, краще за все використовувати комплексний підхід і оцінювати її з різних боків (соціальний, економічний, фінансовий, екологічний).

Згідно чинних Методичних рекомендацій з розробки бізнес-планів інвестиційних проєктів [24] 11-й розділ бізнес-плану має містити таку інформацію:

- Оцінка інвестиційного проєкту, його ефективність і спрямованість;
- Аналіз чутливості діяльності суб'єкта господарювання до зовнішніх чинників;
- Розрахунки основних показників платоспроможності і ліквідності, прогнозовані показники ефективності інвестиційного проєкту (чиста приведена вартість - NPV, внутрішня норма дохідності - IRR, дисконтований період окупності інвестиційного проєкту - DPP, модифікована внутрішня норма прибутку - MIRR, період окупності - PP, індекс прибутковості - PI, рентабельність тощо);
- Соціальні наслідки реалізації інвестиційного проєкту (відсутність заборгованості із заробітної плати, кількість збережених (утворених) робочих місць, рівень заробітної плати (не нижче, ніж по регіону та галузі), поліпшення (створення інфраструктури), збільшення обсягів реалізації продукції, упровадження інновацій тощо);
- Бюджетна ефективність.

Найбільш прийнятна оцінка ефективності інвестиційного проєкту є та, що передбачає поділ показників ефективності на три групи:

- показники бюджетної ефективності, що відображають фінансові результати реалізації проєкту для бюджетів усіх рівнів;

- показники соціально-економічної (народногосподарської) ефективності, які враховують результати реалізації інвестиційного проєкту для суспільства загалом та в інших галузях економіки, а також соціальні, екологічні та неекономічні результати;

- показники комерційної ефективності проєкту (фінансова і економічна оцінка) проєкту, які враховують фінансові результати реалізації проєкту для його безпосередніх учасників (власник, інвестор, споживач).

Основним показником оцінки ефективності інвестиційних проєктів, які передбачають державну або регіональну фінансову підтримку, є бюджетний ефект (Б). [24-26] Для року t здійснення інвестиційного проєкту він визначається як перевищення доходів відповідного бюджету (D_t) над витратами (B_t) внаслідок реалізації інвестиційного проєкту:

$$B_t = D_t - B_t \quad (1.1)$$

Показники бюджетної ефективності розраховуються на підставі визначення потоку бюджетних коштів. До надходжень для розрахунку бюджетної ефективності належать:

- надходження від податків, зборів та інших обов'язкових платежів;
- кошти від сплати за отримання ліцензій, проведення конкурсів і тендерів на розвідку, будівництво та експлуатацію об'єктів;
- погашення кредитів, виданих з відповідного бюджету;
- плата за надання кредиту та/або державної гарантії виконання зобов'язань юридичних осіб - резидентів;
- дивіденди.

До видатків бюджетних коштів належать:

- надання коштів для викупу державою акцій додаткових емісій або внесення додаткових вкладів до статутних капіталів господарських товариств, у яких державі належать корпоративні права;
- надання компенсації сум відсоткових ставок за користування кредитом;

- надання бюджетних коштів на безоплатній основі;
- бюджетні дотації, пов'язані із проведенням певної цінової політики і забезпеченням дотримання певних соціальних пріоритетів.

Проте для безпосереднього учасника інвестиційного процесу – інвестора – найпоказовішою та найважливішою є саме комерційна оцінка ефективності проєкту (рис. 1.6), оскільки вона показує результати безпосередньої участі інвестора, а тому і його власну вигоду від реалізації інвестицій.



Рис. 1.8. Класифікація показників комерційної оцінки ефективності інвестиційного проєкту [25-26, 37]

Усі методи комерційної оцінки поділяються на дві групи, які взаємно доповнюють одна одну. Перший підхід (фінансова оцінка) дозволяє розуміти платоспроможність та фінансову стійкість підприємства, а другий показує можливості для цього підприємства – збільшення прибутку.

Фінансові показники, що показують спроможність підприємства реалізувати проєкт, а також використовуються банками для оцінки, наведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.6

Фінансові показники для оцінки інвестиційного проєкту[26]

№	Назва	Розрахунок	Нормативне значення
1	Коефіцієнти ліквідності		
1.1	Коефіцієнт поточної ліквідності	Сума оборотних активів, витрати майбутніх періодів / Поточні зобов'язання	1,5
1.2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Сума грошових коштів, поточні фінансові інвестиції / Поточні зобов'язання	0,2-0,35
1.3	Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Позиковий капітал	>1
2	Коефіцієнти рентабельності		
2.1	Чиста норма прибутку	Прибуток після сплати податків / Чистий обсяг продажу	Зростання
2.2	Загальний дохід на активи	Прибуток після сплати податків / Підсумок балансу по активах	Зростання
3	Коефіцієнти ділової активності		
3.1	Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	Виручка від реалізації / Баланс	Зростання
3.2	Коефіцієнт оборотності готової продукції	Виручка від реалізації / Середній за період розмір готової продукції	Зростання
3.3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість чистої дебіторської заборгованості	Зменшення
3.4	Середній строк обороту дебіторської заборгованості	Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Зменшення
3.5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість чистої кредиторської заборгованості	Зменшення
3.6	Середній строк обороту кредиторської заборгованості	Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зменшення
3.7	Коефіцієнт оборотності власних коштів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість власних засобів	Зростання
4	Коефіцієнти фінансової стійкості		
4.1	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Власний капітал / Баланс	>0,5

Продовження табл. 1.6

4.2	Коефіцієнт фінансової залежності	Баланс / Сума власного капіталу, забезпечення подальших витрат і платежів, доходи майбутніх періодів	=2
4.3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власний капітал – необоротні активи / Власний капітал	>0,1
4.4	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Позиковий капітал / Баланс	>0,5
4.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Довгострокові пасиви / Довгострокові пасиви + Власний капітал	Зростання показника – негативна тенденція
4.6	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	Позикові кошти / Власний капітал	Збільшення показника – зниження фінансової стійкості

Для проведення економічної оцінки існують методи, що загальною поділяються на дві групи: статичні, які ґрунтуються на принципах бухгалтерського обліку та звітності, та динамічні, які враховують мінливість вартості коштів у часі.

До статичних (або традиційних) методів [25-26,37] відносяться:

1. Проста (бухгалтерська) рентабельність інвестицій (Simple Rate of Return) показує як відшкодовуються інвестиції чистим прибутком, отриманим за весь період реалізації проєкту. Виражається відношенням:

$$SRR = \frac{P}{IC} * 100\% \quad (1.2)$$

де

SRR – проста рентабельність інвестиційного проєкту;

P – обсяг чистого прибутку, отриманого за весь життєвий цикл проєкту;

IC – обсяг залучених інвестицій в проєкт.

2. Метод визначення облікової норми дохідності інвестиційного проєкту (Accounting Rate of Return - ARR) – визначається шляхом ділення середньорічного обсягу очікуваного чистого прибутку на середньорічний обсяг інвестицій:

Прогнозований обсяг чистого прибутку розраховується за формулою:

$$P_c = CF_c - A_c, \quad (1.3)$$

де

P_c – середньорічний прогнозований обсяг прибутку;

CF_c – середньорічне надходження грошових коштів за проектом;

A_c – середньорічні обсяги амортизаційних відрахувань.

Середньорічне надходження за проектом визначається за формулою:

$$CF_c = \frac{\sum_{i=1}^n CF_i}{n}, \quad (1.4)$$

де

CF_i – грошовий потік, що відповідає i -му періоду (року), ($i = 1, \dots, n$).

Таким чином, облікова норма дохідності інвестиційного проекту розраховується за формулою:

$$ARR = \frac{P_c}{1/2(IC+RV)} * 100\%, \quad (1.5)$$

де

P_c – середньорічний прогнозований обсяг чистого прибутку;

IC – середньорічна величина інвестицій;

RV – залишкова (ліквідаційна) вартість проекту, якщо така прогнозується.

3. Метод визначення недисконтованого строку окупності інвестицій (Payback Period - PP). Це мінімальний строк від початку освоєння інвестицій до перших надходжень, що перекривають обсяг цих інвестицій. За умови, що інвестиції були здійснені одноразово на початку реалізації проекту, а наступні грошові потоки майже однакового розміру, строк окупності визначається за формулою:

$$PP = \frac{IC}{\overline{CF}}, \quad (1.6)$$

де

IC – обсяг капітальних вкладень в інвестиційний проект;

$\overline{CF}$ – середній чистий грошовий потік.

Якщо грошові потоки в періодах різні, строк окупності розраховується наступним чином:

$$PP = \min n, \sum_{k=1}^n CF_k \geq IC, \quad (1.7)$$

Даний показник дає розуміння необхідної кількості часу, коли надходження від реалізації проєкту перекрыють витрати на нього та почнуть приносити прибуток фірмі.

Другу групу економічних методів визначення ефективності освоєння інвестицій представляють динамічні методи [25-26,37], тобто ті, що враховують фактор часу та в розрахунках використовують техніку дисконтування.

1. Метод розрахунку чистої приведеної вартості (Net Present Value - NPV) – дозволяє прорахувати вартість майбутніх грошових потоків на протязі життєвого циклу проєкту та співставити цю вартість з обсягами інвестиційних вкладів. Розрахунок:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} - IC, \quad (1.8)$$

де

$CF_1, CF_2, CF_k, \dots, CF_n$ – річні грошові надходження протягом n років;

IC – стартові інвестиції;

r – ставка дисконту;

n – тривалість періоду надходження чистих доходів.

Якщо $NPV > 0$, проєкт буде прибутковим й зростуть надходження інвесторів. При $NPV < 0$ інвестиції не окупляться, буде збиток, тому проєкт не варто приймати до реалізації. Якщо $NPV = 0$, проєкт буде в точці беззбитковості, тобто ефект реалізації буде ні позитивним, ні негативним. Вкладення інвесторів окупляться, але вони не збільшать своє багатство.

У разі якщо передбачається інвестування коштів не один раз на протязі m періодів, формула розрахунку набуває вигляду:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}, \quad (1.9)$$

де

IC_j – інвестиції, здійснені в кінці j -го періоду.

Часто розмір дисконтних ставок може бути неоднаковий через вплив

інфляції, в такому випадку NPV розраховується наступним чином:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{\prod_{k=1}^n (1+r_k)} - IC, \quad (1.10)$$

де

$$\prod_{k=1}^n (1 + r_k) = (1+r_1) * (1+r_2) * \dots * (1+r_n).$$

2. Метод визначення індексу рентабельності (прибутковості) інвестицій (Profitability Index - PI) формується з попереднього показника та є відносним. Індекс дохідності показує, у скільки разів доходи стали більші/менші від витрат на проєкт. Формула розрахунку:

$$PI = \frac{\sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k}}{IC} \text{ або } PI = \frac{NPV}{IC} + 1 \quad (1.11)$$

Відповідно при інвестуванні коштів на протязі m років формула набуває наступного вигляду:

$$PI = \frac{\sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k}}{\sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}} \text{ або } PI = \frac{NPV}{\sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}} + 1 \quad (1.12)$$

Головною відмінністю PI від NPV є його відносний характер. Якщо:

- $PI > 1$, проєкт доцільно реалізовувати;
- $PI = 1$, інвестор не отримає очікуваних дивідендів, але й не понесе збитків (при цьому $NPV = 0$);
- $PI < 1$, проєкт не принесе прибутку, а інвестор понесе збитки (при цьому $NPV < 0$).

3. Метод визначення внутрішньої норми дохідності (Internal Rate of Return - IRR). Цей показник характеризує максимальний розмір витрат, допустимий для реалізації інвестиційного проєкту, при цьому показник чистої теперішньої вартості дорівнює нулю. Тобто, вкладаючи певну суму коштів, спираючись на IRR, проєкт буде ні збитковим, ні прибутковим.

У випадку разових інвестицій на початку проєкту розрахунок внутрішньої норми дохідності визначається так:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} - IC = 0 \text{ або } \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} = IC \quad (1.13)$$

де

IRR – ставка дохідності, при якій $NPV = 0$.

Якщо в проєкті передбачаються інвестиційні вкладення на протязі m років, формула розрахунку набуває такого вигляду:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} - \sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+IRR)^j} = 0 \quad (1.14)$$

Показник внутрішньої норми дохідності дозволяє на рівні з NPV приймати рішення про доцільність реалізації інвестиційного проєкту. Він приймається за умови, що значення IRR більше, ніж ставка доходу за проєктом. Якщо $NPV > 0$, внутрішня норма дохідності буде більшою, ніж ставка дисконту r .

4. Через недосконалість попереднього методу, а саме неврахування:
 - мінливості інвестиційних витрат по роках реалізації;
 - грошові потоки від усіх проєктів реінвестуються за ставки, що дорівнює вартості капіталу, а не тої, що дорівнює IRR,

існує показник модифікованої внутрішньої норми дохідності (Modified Internal Rate of Return - MIRR), який враховує такі моменти. Нарівні з цим, він має такі переваги:

- несуперечність рекомендаціям вибору варіанту інвестування за методом NPV;
- завжди має єдине значення як для нетрадиційних, так і ординарних грошових потоків.

Показник MIRR визначається з рівняння:

$$\sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j} = \frac{\sum_{k=1}^n CF_k \cdot (1+r)^{n-k}}{(1+MIRR)^n} \quad (1.15)$$

Виводимо звідси MIRR:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{k=1}^n CF_k (1+r)^{n-k}}{\sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j}}} - 1, \quad (1.16)$$

де

MIRR – модифікована внутрішня норма дохідності;

IC_j – інвестиції, здійснені в кінці j -го періоду;

r – ставка дисконту;

CF_k – річні грошові надходження на k -й період;

n – кількість років реалізації проєкту;

m – період, протягом якого планується здійснення інвестицій у проєкт.

5. Дисконтований період окупності інвестицій (Discounted Payback Period - DPP) – це період часу, протягом якого очікувані дисконтовані надходження коштів від реалізації інвестиційного проєкту перевершують обсяги інвестицій. Тобто це час, за який відшкодовуються інвестиційні вклади. Даний метод оцінки інвестицій дозволяє розуміти інвестору період часу, протягом якого його вкладення не встигають окупитися і є ризик їх не повернути.

Як і недисконтований період окупності (PP), цей показник може розраховуватися двома способами. За умови, якщо чисті грошові потоки майже однакові у кожному періоді, показник обчислюється наступним чином:

$$DPP = \frac{IC * n}{\sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k}} \text{ або } DPP = \frac{\sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j} * n}{\sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k}}, \quad (1.17)$$

де

CF_k – чисті грошові надходження за проєктом у кінці k -го періоду;

IC_j – інвестиційні витрати, здійснені в кінці j -го періоду;

r – ставка дисконтування;

n – тривалість періоду надходження доходів від реалізації проєкту.

У разі, якщо грошові потоки нерегулярні, тоді необхідно вирішити таке рівняння:

$$DPP = \min n, \text{ при якому } \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} \geq IC \quad (1.18)$$

$$\text{або } \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} \geq \sum_{j=0}^m \frac{IC_j}{(1+r)^j} \quad (1.19)$$

Звичайно, кожна модель оцінки освоєння інвестицій має свої нюанси, бо підлаштована під конкретний випадок і не може охоплювати усі фактори впливу на розвиток проєкту в часі й просторі, тому не може на 100%

гарантувати точність прогнозу. Не варто забувати про наявність ризиків, що можуть визначати розвиток проєкту в майбутньому. Такі ризики можуть створювати: інфляція, зміни в державному регулюванні, політичне становище, людський фактор, проектні прорахунки, форс-мажорні ситуації та інші.

Висновки до 1 розділу

Інвестиційний проєкт, який складається при необхідності залучення інвестицій, за структурою нагадує бізнес-план, проте його основу складають обґрунтування доцільності саме інвестиційних вкладень в проєкт. Оцінити ефективність інвестиційних вкладень можна різними способами, кожний з них використовується в окремому випадку. Основні з них:

1) фінансові методи (документи про фінансовий стан та результати підприємства, коефіцієнти рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності);

2) економічні методи, що поділяються на дві групи:

– статичні (проста рентабельність, облікова ставка доходу, період окупності);

– методи, що враховують фактор дисконтування (чиста теперішня вартість, індекс дохідності, внутрішня норма прибутку, дисконтований період окупності, модифікована норма прибутку).

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

2.1. Загальний стан та перспективи розвитку логістичної системи України

Європейська інтеграція України надає компаніям більше можливостей для виходу на міжнародні ринки та пошуку нових ринків збуту своєї продукції, що посилює конкуренцію між компаніями та вимагає швидшого реагування на зміни. Аналізуючи стан транспортної інфраструктури в Україні з точки зору глобального індексу конкурентоспроможності, необхідно відзначити покращення показника. За критерієм «Транспортна інфраструктура» цей показник піднявся з 88 місця у світовому рейтингу у 2014/2015 роках до 63 місця у 2019/2020 роках. Найшвидше зростали показники якості доріг (на 36 позицій), якості портової інфраструктури (на 11 позицій), якості загальної інфраструктури (на 12 позицій) і загального зростання показника «транспортна інфраструктура» (25 позицій).

Вирішальним трендом світової логістики є зосередження на виконанні термінових замовлень і забезпечення рентабельності їх виконання. У зв'язку з цим ті логістичні компанії, які впроваджують технологічні інновації, пов'язані з гнучким виконанням замовлень і цифровими технологіями, отримують конкурентну перевагу, тим самим знижуючи загальну вартість доставки.

На даний момент до найбільших транспортно-експедиторських компаній входять Асоціація міжнародних експедиторів України (АМЕУ) та асоціація «Укрзовноштранс», які є членами Міжнародної федерації вантажних асоціацій (FIATA). До складу АМЕУ входять понад 172 транспортно-перевантажувальні організації різної форми власності, до «Укрзовноштрансу» входять 34 підприємства.

Таблиця 2.1

Місце України в світовому Індексі глобальної конкурентоспроможності за показником «Інфраструктура» за період 2017-2022 рр.

Показник	Роки					Відхилення (+;-)			
	2017/	2018/	2019/	2020	2021	2022	2022/	2022/	2022/
	2018	2019	2020	2021	2022	2021	2019	2018	2017
Інфраструктура в цілому	68	69	75	78	57	3	-18	-15	-8
Транспортна інфраструктура, в т.ч.	88	91	91	87	59	4	-24	-28	-25
- якість усієї інфраструктури	75	82	88	88	59	4	-25	-25	-12
- якість доріг	139	132	134	130	114	-11	-27	-31	-36
- якість залізничної інфраструктури	25	28	34	37	25	4	-8	-5	4
- якість портової інфраструктури	107	108	96	93	101	-5	3	0	-11
- якість інфраструктури повітряного транспорту	99	97	103	92	101	-6	3	-8	-4
Електрика і телефонна інфраструктура	51	54	62	68	71	-4	-1	5	16
- якість постачання електроенергії	69	75	86	85	64	0	-21	-22	-5
- кількість абонентів мобільного зв'язку / 100	33	32	26	37	60	0	23	34	27
- кількість абонентів фіксованого зв'язку / 100 жителів	45	44	47	51	68	0	17	21	23

Що стосується поточної ситуації на українському ринку логістичних послуг, то можна сказати, що вона відображається на всіх рівнях логістичних послуг, а саме:

– 1PL – так званий «логістичний інсорсинг» – це логістична послуга, при якій всі логістичні процеси здійснюються безпосередньо власним вантажо-перевізником на власному транспорті. Тобто вся логістика підприємства є автономною;

- 2PL – частковий логістичний аутсорсинг;
- 3PL – Complex Logistics Outsourcing – рівень логістичного обслуговування, коли власник товару більше не займається зовнішньою логістикою.
- 4PL – Integrated Logistics Outsourcing – логістична послуга, коли компанія-клієнт наймає аутсорсера для виконання функцій транспортної логістики;
- 5PL – Virtual Logistics – логістичний сервіс, який охоплює всю логістичну послугу в глобальній сфері інформаційних технологій.

За підсумками 2021 року в Україні представлено лише 12 із ТОП-50 найбільших логістичних компаній світу. Тобто країна з таким вигідним та важливим транзитним географічним положенням залишилася поза увагою 38 глобальних перевізників.

Динаміка вантажних перевезень в Україні в 2019- 9 місяців 2021 рр. відображена на рис. 2.1.

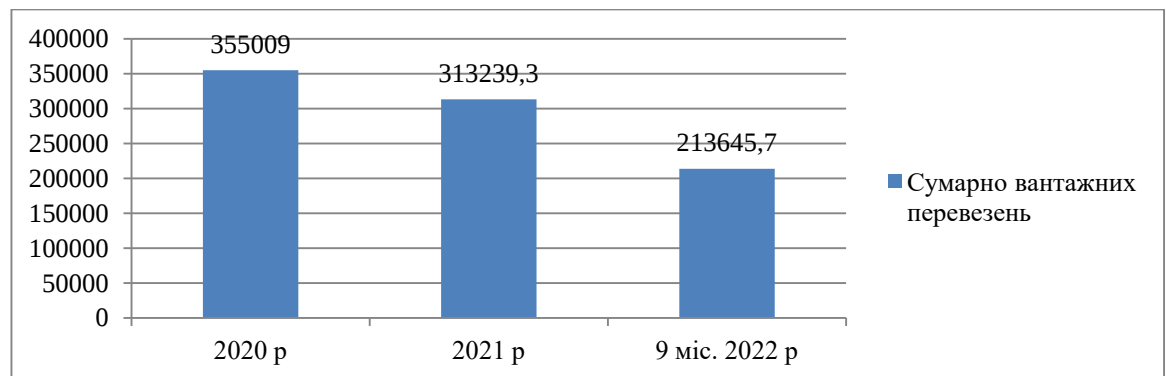


Рис. 2.1. Динаміка вантажних перевезень в Україні в 2020-2022 рр.,
млн. ткм

Протягом 2020-9 місяців 2022 року вантажні перевезення мали тенденція до скорочення із рівня в 355009 млн. ткм в 2020 році до 213645,7 млн. ткм за результатом 9 місяців 2022 року.

Динаміка вантажних перевезень залізничним транспортом в Україні в 2018-2021 рр. відображена на рис. 2.2.

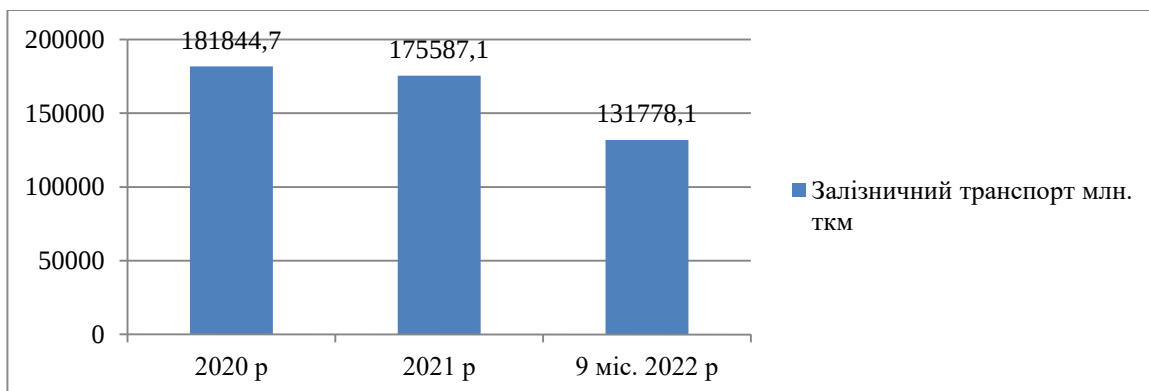


Рис 2.2 Динаміка вантажних перевезень залізничним транспортом в Україні в 2020-2022 рр.

Протягом 2020 – 9 місяців 2022 року залізничні вантажні перевезення зменшилися на 2,41% в 2020 році, -3,44% в 2021 році та на 24,95% в 9 місяців 2022 року із рівня в 181844,7 млн. ткм в 2020 році до 131778,1 млн. ткм за 9 місяців 2022 року.

Динаміка вантажних перевезень водним транспортом в Україні в 2020-2022 рр. відображена на рис. 2.3.

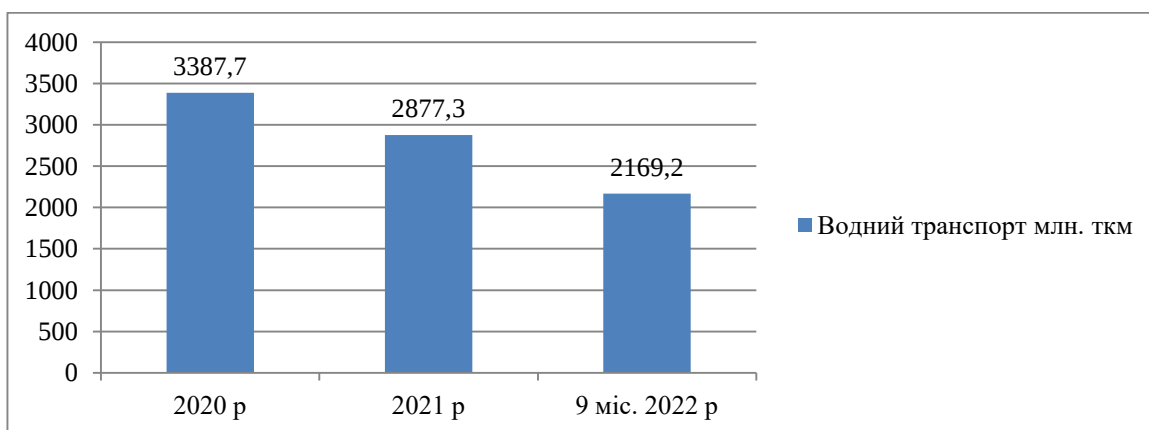


Рис. 2.3. Динаміка вантажних перевезень водним транспортом в Україні в 2020-2022 рр., млн. ткм

Динаміка вантажних перевезень водним транспортом зменшилися із рівня в 3387,7 млн. ткм в 2020 році до рівня в 2169,2 млн. ткм за результатом 9 місяців 2022 року.

Динаміка вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні в 2020-2022 рр. відображена на рис. 2.4.

Вантажні перевезення автомобільним транспортом протягом 2019- 9 місяців 2021 рр. мали тенденцію до зменшення із рівня в 64952,9 млн. ткм в 2019 році до 33999 млн. ткм за результатом 9 місяців.

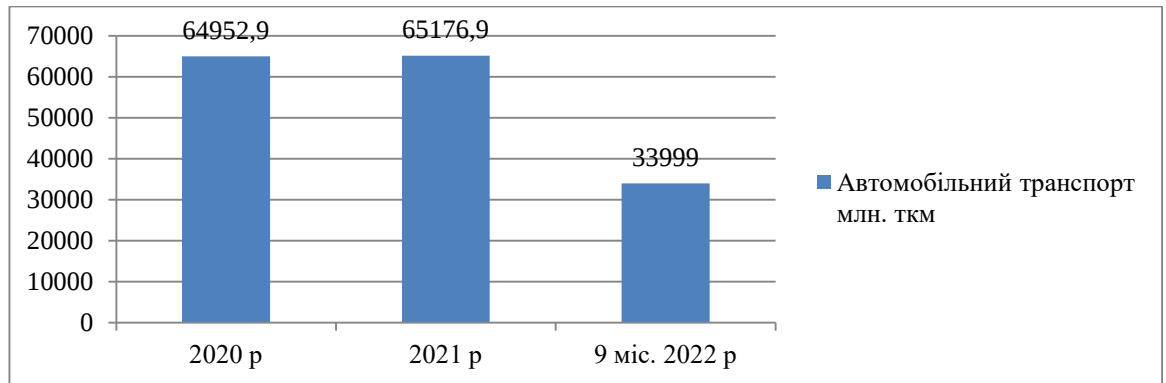


Рис. 2.4. Динаміка вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні в 2020-2022 рр., млн. ткм

Динаміка вантажних перевезень трубопровідним транспортом в Україні в 2020-2022 рр. відображена на рис. 2.5.

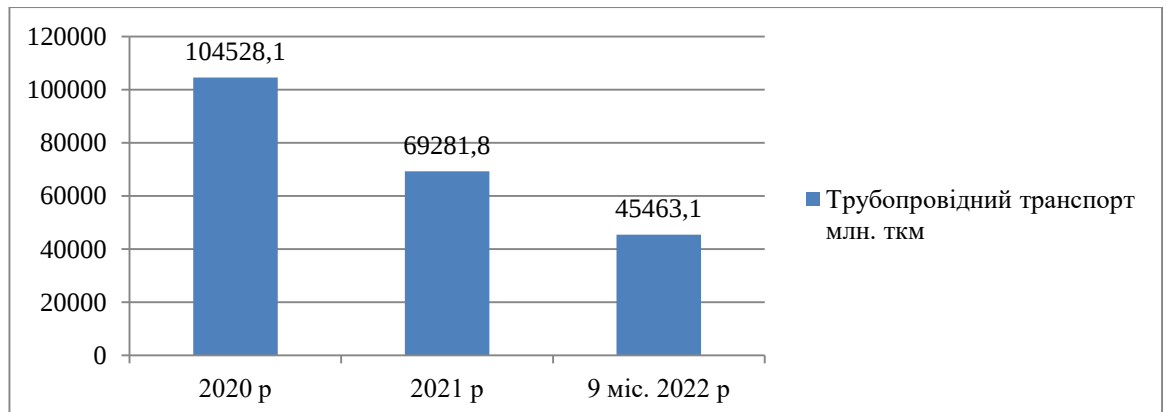


Рис. 2.5. Динаміка вантажних перевезень трубопровідним транспортом в Україні в 2018-2021 рр., млн. ткм

З початком війни одним із першочергових завдань було знайти альтернативні шляхи транспортування імпортованих контейнерів, які прямували в Україну. Велика кількість імпортованих товарів розвантажується в інших портах світу.

Аналізуючи стан транспортної інфраструктури в Україні з точки зору глобального індексу конкурентоспроможності, необхідно відзначити покращення показника, який свідчить про підвищення якості транспортної

інфраструктури завдяки її модернізації.

Ринок логістичних послуг в Україні протягом 2016-2022 років стрімко розвивається. Кількість операторів ринку логістичних послуг в Україні у 2015-2021 роках показано на рисунку 2.6.

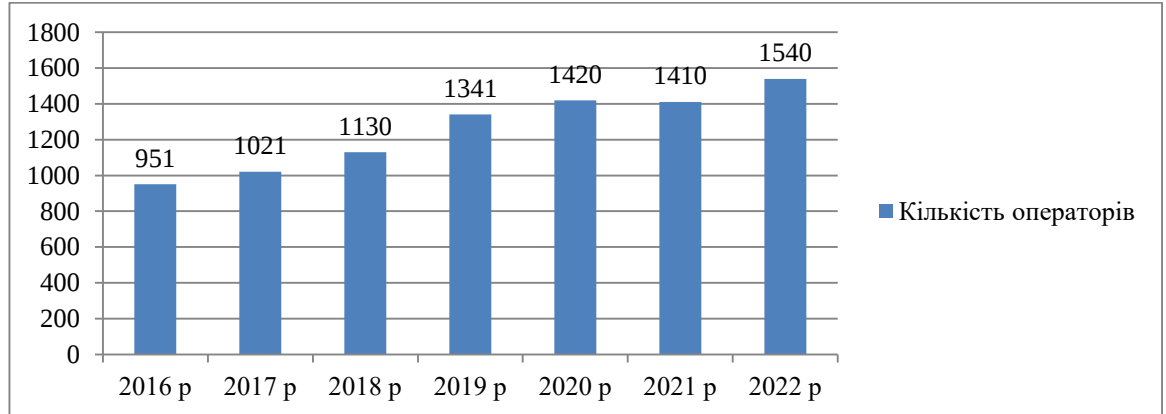


Рис. 2.6. Кількість операторів ринку електронної комерції в Україні у 2016-2022 роках

З рисунку 2.6 видно, що кількість операторів ринку логістичних послуг в Україні у 2016-2022 роках мала тенденцію до зростання. Так, у 2016 році кількість операторів ринку логістичних послуг становила 951 од., а у 2022 році вже 1540 од.

Аналіз динаміки зростання кількості операторів ринку електронної комерції в світі показана в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки зростання кількості операторів ринку логістичних послуг в Україні у 2016-2022 роках

Рік	Кількість операторів, од	Абсолютне відхилення, од	Темп зростання, %
2016	951,0		
2017	1021,0	69,0	7,26
2018	1130,0	109,0	10,78
2019	1341,0	211,0	18,67
2020	1420,0	79,0	5,89
2021	1410,0	-10,0	-0,70
2022	1540,0	130,0	9,22

З таблиці 2.2 видно, що темп зростання кількості операторів у 2016- 2020

роках коливався від 5,89% до 18,67%. У 2021 році на фоні пандемії коронавірусу в світі кількість операторів ринку логістичних послуг в Україні знизилася на 0,7 %. У 2022 році темп приросту кількості операторів логістичних послуг в Україні склав 9,22%.

Порівняємо темпи зростання ринку логістичних послуг в Україні та світі (рисунок 2.2) [25,26]

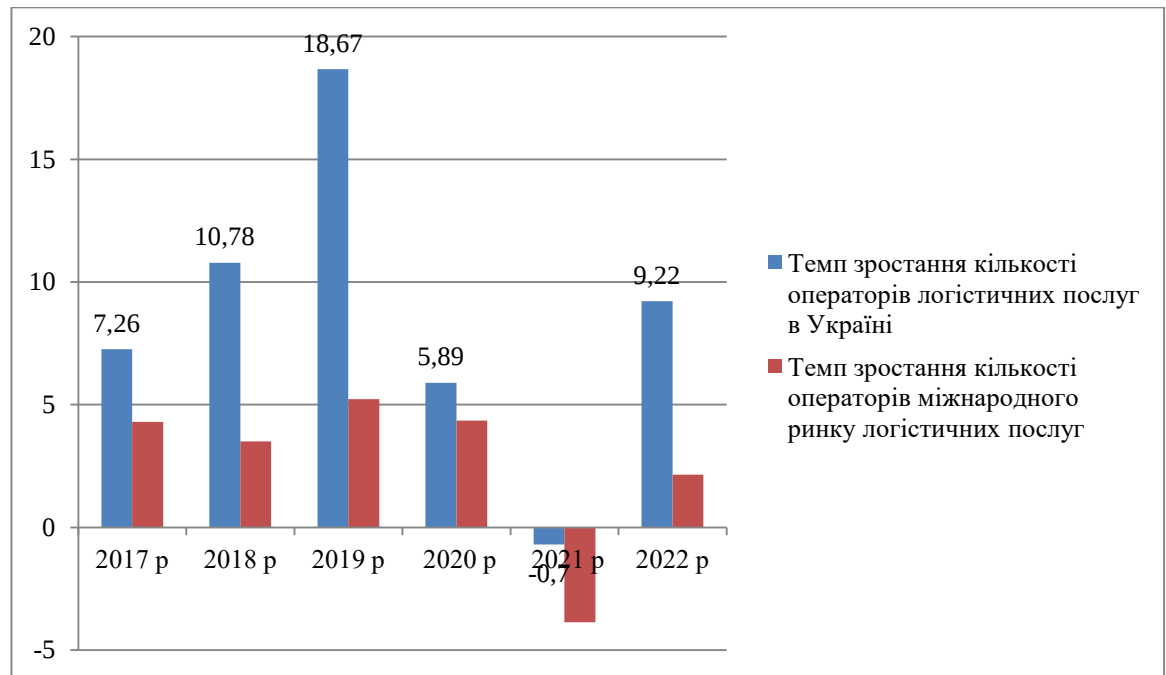


Рис. 2.7. Темпи зростання кількості операторів на ринку логістичних послуг України та світу у 2017-2022 роках

З рисунку 2.7 видно, що протягом 2017-2020 роках темп зростання кількості операторів ринку логістичних послуг електронної комерції в Україні був вищим чим в середньому в світі. У 2021 році темп падіння кількості операторів ринку логістичних послуг в Україні був меншим ніж в цілому у світі. У 2022 році темп приросту кількості операторів логістичних послуг в Україні був більше ніж в цілому у світі

Аналіз структури ринку логістичних послуг в Україні показано в таблиці 2.3 [25].

Таблиця 2.3.

Аналіз структури міжнародного ринку електронної комерції
станом на 31 грудня 2022 року

Вид логістичних послуг	Кількість операторів, од	Питома вага, %
1. Автотранспортні підприємства	8570	55,65
2. Підприємства, що здійснюють річні перевезення	52	0,34
3. Морські пароплавства	5	0,03
4. Авіаційні компанії	10	0,06
5. Оператори ринку залізничних перевезень	15	0,10
6. Експедиторські компанії	6394	41,52
7. Складські оператори	354	2,30
Разом	15400	100,0

Структура ринку логістичних послуг в Україні показана на рисунку 2.8.

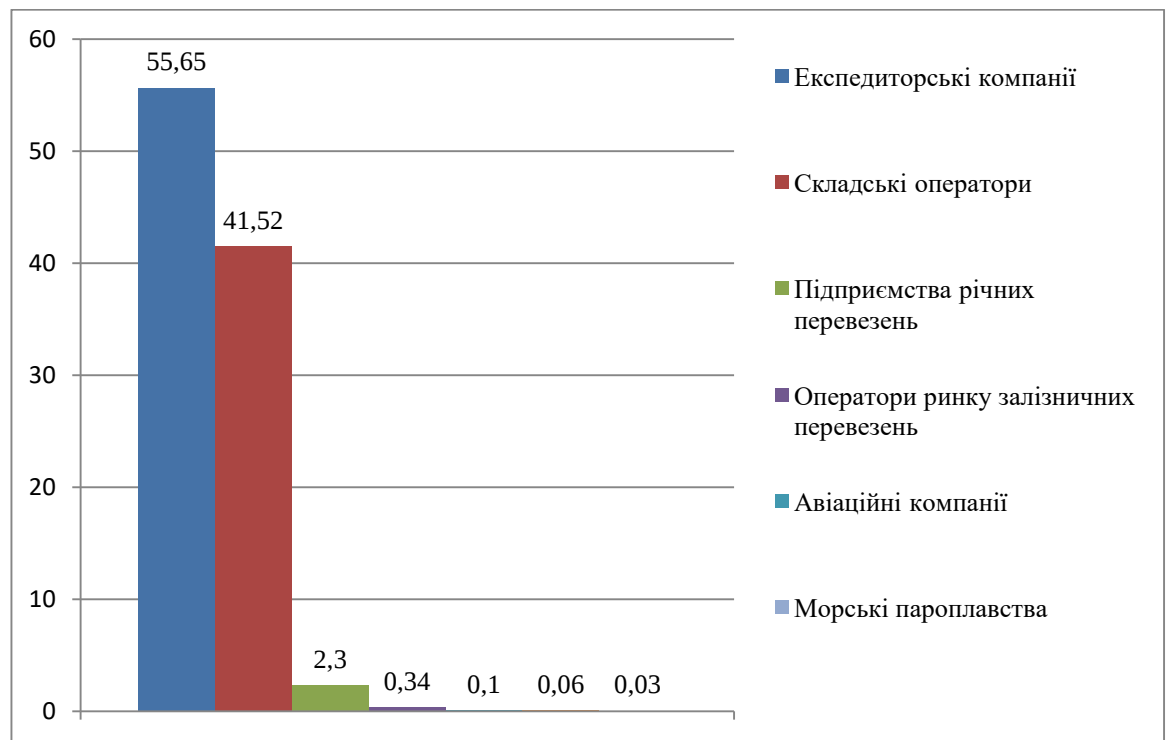


Рис. 2.8. Структура ринку електронної комерції в Україні станом на 31 грудня 2022 року.

З рисунку 2.8 видно, що лідером за кількістю операторів ринку логістичних послуг в Україні є автотранспортні підприємства. На них припадає 55,65 % операторів ринку логістичних послуг.

Аналіз динаміки обсягу ринку логістичних послуг в Україні показано в

таблиці 2.4 [25].

Таблиця 2.4

Аналіз динаміки обсягу ринку логістичних послуг в Україні
у 2016-2022 роках

Рік	Обсяг продажу, млн. грн	Абсолютне відхилення, млн. грн	Темп зростання, %
2016	3450,8		
2017	3585,3	134,5	3,90
2018	3722,3	137	3,82
2019	3814,4	92,1	2,47
2020	4020,5	206,1	5,40
2021	3877,9	-142,6	-3,55
2022	4325,8	447,9	11,55

Темпи зростання ринку логістичних послуг в Україні показані на рисунку 2.9.



Рис. 2.9. Темпи зростання ринку логістичних послуг в Україні у 2017-2022 роках

Темп зростання ринку логістичних послуг в Україні протягом 2017-2019 роках мав тенденцію до зниження.

Порівняємо темп зростання обсягів продажу на ринку України та в світі (рисунок 2.10).

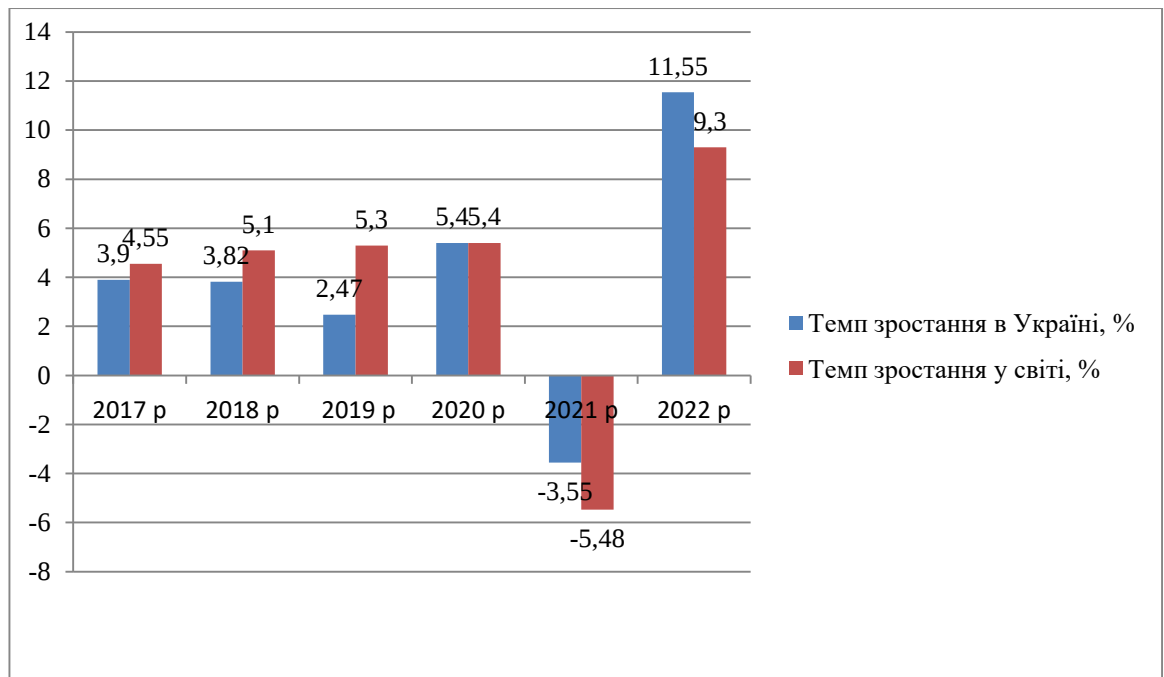


Рис. 2.10. Співвідношення темпів зростання обсягів продаж на ринку електронної комерції України та світу у 2017-2022 роках

З рисунку 2.10 видно, що протягом 2016-2019 роках темпи зростання обсягу продаж на ринку логістичних послуг в Україні були менше ніж середній темп зростання обсягів продажу в світі. У 2020 році темп падіння ринку логістичних послуг в Україні був меншим ніж в середньому у світі. У 2021 році темп приросту обсягу продаж на ринку логістичних послуг в Україні був вищим ніж в середньому у світі.

Аналіз структури обсягу продаж на ринку логістичних послуг в Україні у 2021-2022 роках показано в таблиці 2.5 [25].

Таблиця 2.5.

Аналіз структури обсягу ринку логістичних послуг в Україні у 2021-2022 роках

Вид логістичних підприємств	Сума, млн. грн		Питома вага, %	
	2021	2022	2021	2022
1. Автотранспортні підприємства	1275,3	1428,5	32,89	33,02
2. Підприємства, що здійснюють річні перевезення	325,4	511,4	8,39	11,82
3. Морські пароплавства	522,8	610,5	13,48	14,11
4. Авіаційні компанії	233,7	250,8	6,03	5,80
5. Оператори ринку залізничних перевезень	323,4	331,5	8,34	7,66
6. Експедиторські компанії	875,7	945,3	22,58	21,85
7. Складські оператори	321,6	247,8	8,29	5,73
Разом	3877,9	4325,8	100,0	100,0

Аналіз долі, що займають українські компанії на міжнародному ринку логістичних послуг показано в таблиці 2.6 [25,26].

Таблиця 2.6

Аналіз долі, що займають українські компанії на міжнародному ринку логістичних послуг станом на 31 грудня 2022 року

Вид логістичних підприємств	Сума, млн. грн		Питома вага, %
	в Україні	в світі	
1. Автотранспортні підприємства	51,02	105084,0	0,05
2. Підприємства, що здійснюють річні перевезення	18,26	45450,0	0,04
3. Морські пароплавства	21,80	45188,5	0,05
4. Авіаційні компанії	8,96	88144,3	0,01
5. Оператори ринку залізничних перевезень	11,84	15405,3	0,08
6. Експедиторські компанії	33,76	523400,5	0,01
7. Складські оператори	8,85	18754,0	0,05
Разом	154,49	814426,60	0,02

Аналізуючи ринок логістичних послуг України можна визначити наступні проблеми логістичного сектору економіки України, що заважають реалізовувати міжнародні логістичні проекти:

- 1) значна кількість автомобільних шляхів, що мають поганий стан;
- 2) велика кількість компаній логістичного сектору працюють без офіційного оформлення господарських операцій;
- 3) мала кількість складських операторів;
- 4) мала пропускна спроможність річкових та морських портів;
- 5) залізнична колія в Україні побудована за радянським стандартом. Для переходу на європейські залізничні стандарти необхідно привести довжину колії до стандартів ЄС;
- 6) мала кількість міжнародних аеропортів в Україні.

Таким чином, можна прийти до висновку, що ринок логістичних послуг України швидко розвивається та має тенденцію до зростання кількості операторів. Однак, стан логістичної системи України в більшості не відповідає стандартам ЄС. Для участі в міжнародних логістичних проектах Україні потрібно вирішити проблеми логістичної системи.

2.2. Аналіз стану та перспектив розвитку міжнародних логістичних проєктів

Транспортна політика ЄС спрямована на стійку, енергоефективну та ощадливу для довкілля форму мобільності. Ці цілі можуть бути досягнуті за рахунок використання мультимодального транспорту, який оптимально поєднує різні види транспорту, використовуючи сильні сторони кожного і зводячи до мінімуму недоліки.

Згідно з звітом Європейської аудиторської палати, опублікованому у 2020, багато інфраструктурних ініціатив країн ЄС сильно відстають від графіка і набагато перевищують бюджет, що ставить під загрозу плани до 2030 року.

Основними проектами, що було розпочато, проте ще не закінчилися в країнах ЄС є:

1. Рейл Балтика. 900-кілометрова залізниця через Литву, Латвію та Естонію має відповідати всім вимогам. Це сприятлива для клімату альтернатива автомобільному транспорту, що пропонує залізницю європейського стандарту, щоб підключити периферійний регіон до своєї основної мережі.

2. Ліон-Турин TGV. Транскордонна залізниця, що сполучає Францію та Італію, що отримала назву Trasporto Alta Velocità (TAV), стала політичним «футболом» в обох країнах. Вона включає 270 кілометрів шляху, а також 57-кілометровий тунель, і проєкт реалізації вже затримався на 15 років.

3. Водний шлях Сена-Шельда. Проєкт передбачає модернізацію 1100-кілометрової мережі внутрішніх водних шляхів навколо басейнів річок Сени та Шельди у Франції та Бельгії для використання більшими суднами, а також будівництво 107-кілометрового каналу, що їх з'єднує.

4. Пояс Фемарн. 19-кілометрове підводне автомобільне та залізничне сполучення між Редбю в Данії та Путтгарденом у Німеччині зіткнулося з різкими запереченнями з боку поромних компаній, що працюють на цьому

маршруті, та з боку захисників навколишнього середовища. Хоча побоювання щодо конкуренції значною мірою розвіялися, залишається незрозумілим, чи буде проект завершено до 2028 року.

5. Базовий тунель Бреннера. План полягає в тому, щоб побудувати 64-кілометровий залізничний тунель між Австрією та Італією, щоб перемістити пасажирські та вантажні перевезення з часто відвідуваного альпійського перевалу до 2028 року. налаштовані великі затримки.

Фінансування підтримає відновлення економіки після пандемії в усіх державах-членах ЄС, а також сприятиме будівництву відсутніх транспортних зв'язків по всьому континенту, підтримці сталого транспорту, підвищенню безпеки та сумісності, а також створенню робочих місць. Відібрані проекти були представлені у відповідь на заклики до участі в програмі Connecting Europe Facility (CEF).

Програма Connecting Europe Facility (CEF) є ключовим інструментом фінансування ЄС для сприяння зростанню, створенню робочих місць та конкурентоспроможності за рахунок цільових інвестицій в інфраструктуру на європейському рівні. Транспортна програма CEF реалізує політику Європейського Союзу у галузі транспортної інфраструктури, підтримуючи інвестиції у будівництво чи модернізацію транспортної інфраструктури по всій Європі. CEF Transport також підтримує інновації у транспортній системі, щоб покращити використання інфраструктури, зменшити вплив транспорту на навколишнє середовище, підвищити енергоефективність та підвищити безпеку. Програма допомагає реалізувати пріоритети ЄС, такі як «Зелений курс» ЄС та Стратегія сталої та інтелектуальної мобільності.

Транспорт стикається з низкою проблем по всьому ЄС. Для завершення мережі TEN-T потрібні значні інвестиції, і в деяких областях зберігається дефіцит фінансування. Багато вузьких місць ще доведеться усунути, і деякі частини інфраструктури потребують оновлення та модернізації. Програма Європейської комісії InvestEU, а також Connecting Europe Facility є двома інструментами фінансування ЄС, які допомагають вирішувати ці проблеми,

прокладаючи шлях до конкурентоспроможної та стійкої транспортної системи ЄС до 2050 року.

Це перші виклики в рамках програми Connecting Europe Facility (CEF) для транспорту на 2021-2027 роки з орієнтовним бюджетом 5,145 млрд євро. 16 вересня 2021 року було запущено 10 конкурсів для фінансування проектів транспортної інфраструктури в Європейському Союзі.

Отже, всі проекти, відібрані для підтримки, належать до Транс-європейської транспортної мережі, системи автомобільних та залізниць, внутрішніх водних шляхів, маршрутів каботажного судноплавства, портів та аеропортів, які пов'язують держави-члени ЄС та інші країни. Мета проектів полягає в тому, щоб завершити базову мережу TEN-T до 2030 року та комплексну мережу до 2050 року, а також забезпечити, щоб її інфраструктура допомагала ЄС у досягненні його кліматичних цілей, викладених у Європейській зеленій угоді.

Фактично, ЄС виділяє 5,4 млрд. євро на проекти по всій Європі, які покращать відсутні інфраструктурні зв'язки, зроблять транспорт більш стійким та ефективним, підвищать безпеку та сумісність, а також створять робочі місця. Ці важкі часи посилили важливість транспортного сектору ЄС та наявності добре пов'язаної інфраструктурної мережі. Зокрема, такі проекти, як модернізація залізничного перевантажувального терміналу в Ханіску-при-Кошичичах, ще більше полегшить зв'язки з Україною.

Європейський союз інвестує у майбутнє, підтримуючи створення сталого, екологічного, безпечного та інтелектуальної транспортної системи. Вибрані проекти, які охоплюють усі види транспорту в державах-членах, допоможуть прискорити відновлення ЄС після пандемії COVID-19, вклавши мільярди в реальну економіку та гарантують транспортну інфраструктуру наступного покоління для підприємств та громадян. Декілька проектів можуть зміцнити залізничну мережу ЄС, включаючи транскордонні сполучення та з'єднання з портами та аеропортами.

Автомобільний транспорт, як і раніше, займає найбільшу частку вантажних перевезень до ЄС серед трьох видів внутрішнього транспорту.

Найбільшого скорочення частки перевезень вантажів залізничним транспортом відбулося протягом 2018-2020 років в Латвії на 17,5%, Румунія та Словаччина 4,4%.

Таблиця 2.7

Динаміка частки залізничних перевезень вантажів за країнами ЄС в 2018-2020 році

Країна	2020	2021	2022	Абсолютний приріст, %
Європейський Союз - 27 країн (з 2021 р.)	18,6	17,7	16,8	-1,3
Бельгія	12,3	12,1	11,6	0,9
Болгарія	19,3	21,1	20,7	2,2
Чехія	27,6	26,2	22,8	-4,1
Данія	11,8	11,5	10,8	-0,7
Німеччина	18,9	18,7	17,6	-0,9
Естонія	46,2	42,0	38,6	-5,8
Ірландія	0,8	0,6	0,8	-0,1
Греція	2,1	2,5	3,2	1,4
Іспанія	5,0	4,8	4,1	-1,
Франція	10,5	10,2	9,9	-1,2
Хорватія	21,2	22,8	24,4	4,3
Італія	13,1	11,9	11,9	-1,7
Латвія	75,8	73,6	56,5	-17,5
Литва	67,9	67,4	64,7	-2,
Люксембург	8,1	6,9	6,6	-0,2
Угорщина	27,0	26,3	29,1	-3,3
Нідерланди	6,4	6,4	6,1	0,2
Австрія	31,5	30,8	29,7	-2,1
Польща	26,8	24,0	22,6	-1,3
Португалія	14,2	13,0	14,2	0,1
Румунія	28,9	26,8	25,8	-4,4
Словенія	35,3	35,5	34,5	-1,
Словаччина	32,6	31,0	28,5	-4,4
Фінляндія	29,0	26,9	25,9	-1,4
Швеція	30,1	30,1	29,7	-0,5
Норвегія	15,0	14,6	15,3	0,1
Швейцарія	34,7	34,3	32,5	-2,3
Велика Британія	9,4	9,1	0	0,

Частка вантажних перевезень залізничним транспортом у внутрішньому транспорті досягла мінімальної позначки 2021 р. (16,8 %) після падіння на 0,9 в.п. порівняно з 2020 р.

Для інтелектуальних, інтероперабельних та безпечніших залізничних послуг кілька проектів оцифровуватимуть операції по всій Європі через Європейську систему управління залізничним рухом. Серія пілотних цифрових європейських демонстраторів неба в галузі зеленої авіації та міської повітряної мобільності підтримуватиме повітряний транспорт.

На сьогоднішній день широко задокументовано, що пандемія COVID-19 прискорила роботу багатьох напрямків, які вже діяли до її початку, включаючи цифровізацію та гнучкі робочі моделі. Однією з областей, яка заслуговує на більшу увагу через її довгострокові наслідки для стійкості, є транспортно-логістична інфраструктура.

У міру того, як глобальні галузі стають все більш складними, промислові проекти та виробничі майданчики вимагають експертів у галузі логістики зі світовим досвідом та інноваційними рішеннями.

З значного списку успішних проектів, доцільно виділити наступні міжнародні логістичні проекти.

1. Сучасна радіоантена встановлена на висоті 3000 метрів у пустелі Атакама.
2. Об'їзні мости, що забезпечують велике навантаження на Панамериканському шосе.
3. Будівництво сонячних парків кількома підрядниками в Африці.
4. Проекти ЗППГ в Австралії та її заповідниках класу А.
5. Комплексні нафтохімічні проекти в Азії.
6. Найбільші у світі гірничодобувні підприємства у Монголії.
7. Енергетичні та комунальні проекти на Близькому Сході.
8. Буріння та розвідка у віддалених районах пустелі.
9. Офшорний видобуток у Мексиканській затоці.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон лідирує за темпами розвитку міжнародних проектів логістики. Також очікується, що це буде найшвидше зростаючий ринок. Останніми роками інвестиції в інфраструктуру стали ключовим чинником економічного розвитку країн Азіатсько-

Тихоокеанського регіону. Деякі країни наголошують на прискоренні розвитку своєї внутрішньої інфраструктури (наприклад, Австралія та країни АСЕАН).



Рис. 2.11. Динаміка обсягів інвестицій в логістичні проекти розвитку в Китаї в 2018-2022 рр., млн. євро

Обсяг інвестицій в логістичні проекти розвитку в Китаї в 2018-2022 рр. мав тенденцію до зростання із рівня в 448,261 млрд. євро в 2018 році до рівня в 658,862 млрд. євро за результатом 2022 року.

В останні роки будівельна галузь Китаю зазнала значних змін. З моменту оголошення ініціативи «Один пояс, один шлях» у 2013 році китайські підрядники здійснили та інвестували у величезну кількість інфраструктурних проектів. За даними Китайської міжнародної асоціації підрядників, лише у 2021 році китайські підрядники уклали 2756 будівельних контрактів з логістики уздовж «Поясу та шляхи» та 10475 будівельних контрактів у всьому світі.

У міру продовження глобалізації та зростання населення значні навантаження будуть опинятися на основу глобальних ланцюжків поставок – транспортно-логістичну інфраструктуру. У багатьох регіонах можливості транспортно-логістичної інфраструктури вже недостатні, перевантажені чи старіють. І на сьогодні невідомо, чи зможуть наявні інвестиції задовольнити майбутній попит.

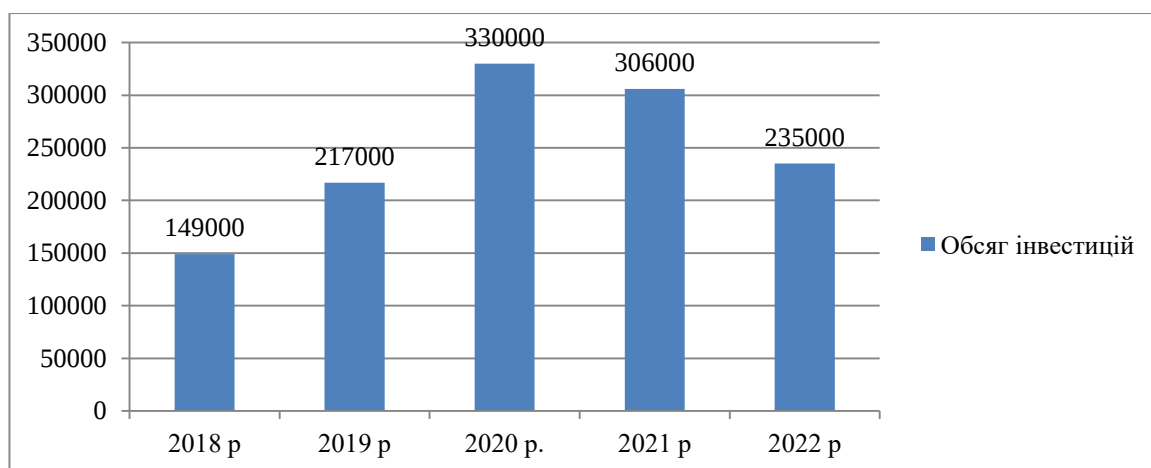


Рис. 2.12. Динаміка обсягів інвестицій в логістичні проекти розвитку в Бразилії в 2018-2022 рр., млн. євро

Потреби інвестицій у транспортно-логістичну інфраструктуру сильно різняться у різних країнах. Розвинені країни, в яких побудовано більшу частину транспортно-логістичної інфраструктури, потребують реконструкції та заміни існуючої інфраструктури. Країни з економікою, що розвиваються, такі як Індія, Китай і Бразилія, повинні будувати і розвивати нову транспортно-логістичну інфраструктуру для задоволення основних потреб.

За оцінками, до 2030 року на глобальному рівні знадобиться понад 41 трлн. дол. США для розвитку та обслуговування транспортно-логістичної інфраструктури протягом наступних двох десятиліть.

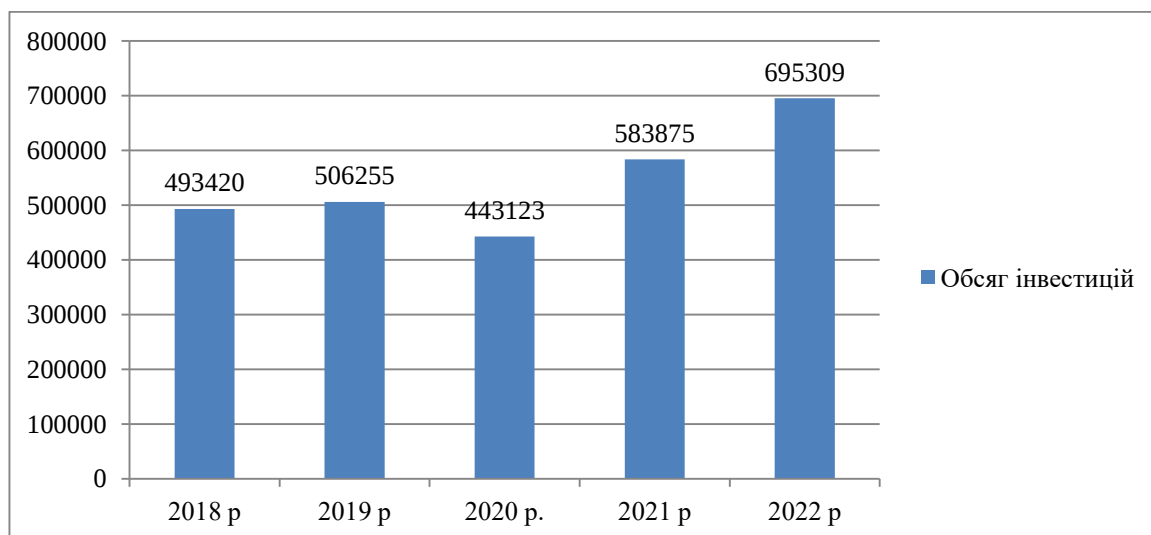


Рис. 2.13. Динаміка обсягів інвестицій в логістичні проекти розвитку в Індії в 2018-2022 рр., млн. євро

Індія розпочала національну програму будівництва автомагістралей, щоб розширити систему швидкісних автомагістралей приблизно на 20 000 миль, тоді як агресивні витрати Китаю на інфраструктуру становитимуть 80% загальних витрат на інфраструктуру в регіоні Східної Азії в період з 2013 по 2023 рік із щорічними інвестиціями у розмірі понад 400 млрд. доларів США.

Тим не менш, існує чимало проблем, з якими стикається індійська логістична галузь, і відсутність інтеграції транспортних мереж, інформації, складських приміщень та розподільчих мереж є однією з основних. Незважаючи на існуючі проблеми, чотири основні напрямки, у тому числі інтегровані логістичні послуги, ефективна та мультимодальна транспортна інфраструктура, задоволення логістичних потреб основного сектора, розвиток міжнародної конкурентоспроможності, найбільш відповідним чином зроблять передбачуваний розвиток інфраструктури основною галуззю логістики та ланцюжка поставок у 2022-2025 роках.

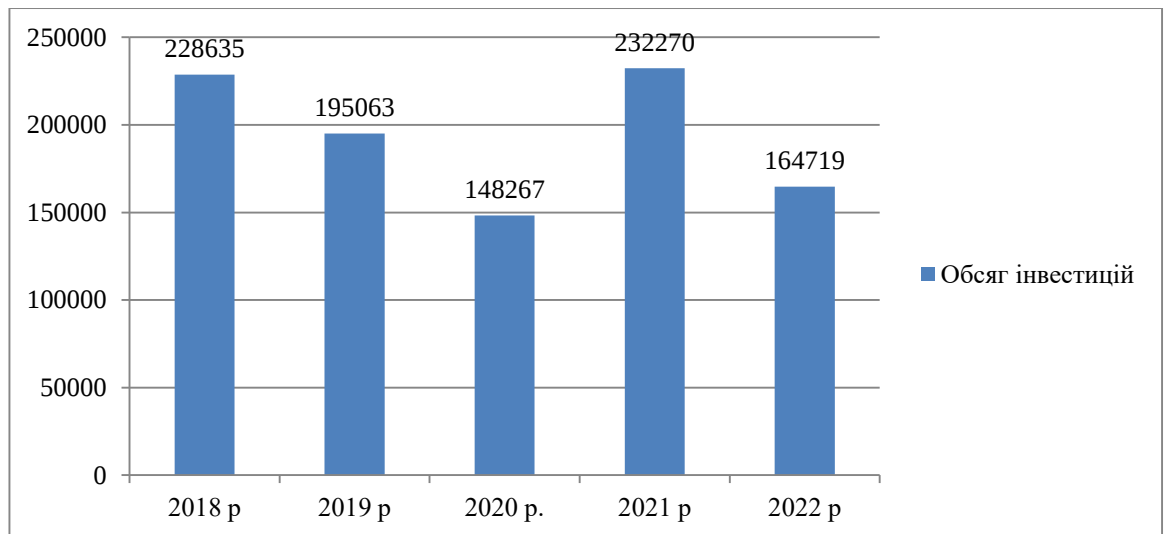


Рис. 2.14. Динаміка обсягів інвестицій в логістичні проекти розвитку в Єгипті в 2018-2022 рр., млн. євро

Обсяг інвестицій в логістичні проекти розвитку в Єгипті протягом останніх п'яти років мав тенденцію до зменшення із рівня в 228,635 млрд. дол. до рівня в 164,719 млрд. дол. за результатом 2021 року.

Транспортний сектор є другим за величиною джерелом викидів парникових газів (ПГ) у Єгипті після енергетики, на його частку припадає приблизно 19 відсотків. Перевезення контейнерів та інших вантажів поїздом має менший вуглецевий слід, ніж автомобільний транспорт. Проект дозволить скоротити викиди парникових газів на 965 тисяч тон протягом 30 років.

У квітні 2010 р. Абу-Дабі оголосив про свій План економічного розвитку до 2030 р., в якому 82,9 млрд доларів США виділено на інвестиції в транспортно-логістичну інфраструктуру.

Уряд Бразилії також оголосив про нову Програму прискорення зростання (РАС 2), яка надасть 760 млрд доларів США в транспортно-логістичну інфраструктуру та громадські проекти як третій етап програми економічного стимулювання, яка буде інвестована в період з 2018 по 2023 рік.

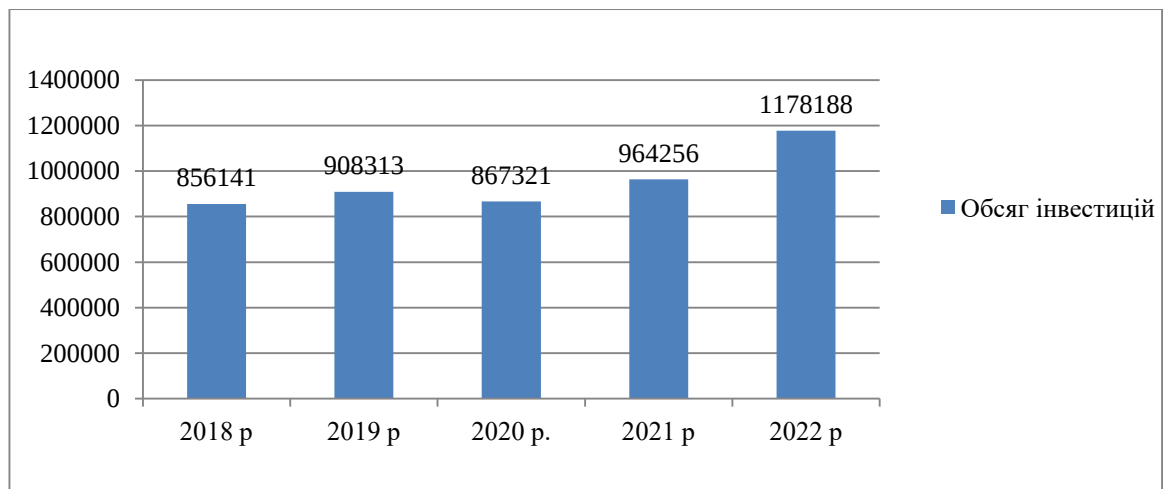


Рис. 2.15. Динаміка обсягів інвестицій в логістичні проекти розвитку в Великій Британії в 2018-2022 рр., млн. євро

Обсяг інвестицій в логістичні проекти розвитку в Великій Британії зріс із рівня в 856,141 млрд. дол. в 2017 році до рівня в 1178,188 млрд. дол. за результатом 2021 року.

Транспортно-логістична інфраструктура вважається однією з найсерйозніших економічних та екологічних проблем для мегаполісів. У той час як міста Північної Америки та Європи в основному стурбовані підтримкою в робочому стані своєї вже побудованої транспортно-логістичної інфраструктури, перед містами та країнами, що розвиваються, стоїть завдання

швидкого нарощування потужностей нової базової транспортно-логістичної інфраструктури.

Транспортно-логістична інфраструктура є ключовим фактором успіху для залучення економічних інвестицій, проте залишається незрозумілим, як транспортно-логістична інфраструктура та міські структури взаємодіють та впливають на розвиток один одного.

Окрім того, розвиток технологій призведе до підвищення централізованої ефективності управління міським дорожнім рухом та ціноутворення у пробках, а розподіл ресурсів потребуватиме консолідованого управління або, принаймні, управління та адміністрування. Ці фактори зменшать ймовірність такої фрагментації. Інші вважають, що зростання завантаженості доріг та зростання екологічної обізнаності призведуть до повсюдного поділу мегаполісів на міста. Всеосяжне логістичне покриття у мегаполісах має вирішити серйозні проблеми, щоб забезпечити послуги останньої милі у густонаселених районах, що є дорогим заходом.

Так децентралізація в регіональних мережах економічно виправдана. Вплив транспортно-логістичної інфраструктури на структуру та розвиток мегаполісів залишається невизначеним. Урядам слід активно заохочувати розвиток транспортної інфраструктури, що підтримує поліцентричні міські структури, які запобігають заторам та іншим проблемам, пов'язаним з неконтрольованим розростанням міст. Уряди повинні керувати міською транспортно-логістичною інфраструктурою та здійснювати довгострокове транспортне планування, щоб створити стійкі міські райони. Незалежно від того, як розвиватимуться міські структури, постачальникам логістичних послуг необхідно буде переосмислити програми міських послуг доставки та розробити інноваційні рішення у галузі міської логістики (наприклад, послуги останньої милі, доставка додому).

Показники національної економіки є одним із індикаторів наявності державних фінансів для інвестицій у транспорт. Однак, оскільки більша

частина фінансового тягаря транспортно-логістичних інвестицій перекладається на приватний сектор, він у жодному разі не є єдиним.

Транспортно-логістична інфраструктура стимулює приплив ППІ до країни, оскільки компанії, які бажають інвестувати, виграють від кращої доступності та зниження транспортних витрат.

У всьому світі, згідно з Global Infrastructure Outlook, щорічно до 2040 року потрібно понад 2 трильйони доларів інвестицій у транспортно-логістичну інфраструктуру для стимулювання економічного розвитку. Швидка урбанізація, зростання попиту на вантажні перевезення, не кажучи вже про плани стимулювання реагування на COVID-19 у багатьох країнах, змушують зацікавлені сторони прискорити темпи розвитку інфраструктури.

Висновки до 2 розділу

Отже, підводячи підсумок до даного розділу варто зазначити наступне. Транспортно-логістична система є одною із найперспективнішою на найближчі роки. Враховуючи той факт, що у зв'язку із війною багато логістичних ланцюгів порушено, виникає потреба у розробці нових, більш гнучких та ефективних.

Задля цього варто розробляти та реалізовувати інвестиційні проекти як на загальнонаціональному так і на рівні підприємств. Орієнтуючись при цьому на світові тенденції й враховуючи міжнародні тренди.

Які свідчать дані проведеного аналізу, саме логістична система стане однією із найперспективніших галузей та найпривабливіших для інвестування.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «РЕФМАСТЕР»

3.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Рефмастер»

«Рефмастер» – товариство з обмеженою відповідальністю, яке спеціалізується на ремонті і технічному обслуговуванні машин і устаткування промислового призначення. Місія компанії – забезпечувати для клієнтів найкращий сервіс. Основні види діяльності компанії наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Види діяльності ТОВ «Рефмастер» за КВЕД [48]

33.11 Ремонт і технічне обслуговування готових металевих виробів
33.14 Ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування
33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування
45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів
46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення
46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням
47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет
63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.
68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
74.90 Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н.в.і.у.
77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.
85.59 Інші види освіти, н.в.і.у.
96.09 Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — це господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном і не відповідає за зобов'язаннями своїх учасників. Кількість учасників товариства не обмежується. Учасниками товариства можуть бути як фізичні, так і юридичні особи.

Таблиця 3.2.

Основні відомості про підприємство ТОВ «Рефмастер» [21]

Повне найменування	Товариство з обмеженою відповідальністю «Рефмастер»
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Місцезнаходження (юридична адреса)	Україна, Одеська обл., місто Одеса, вулиця Отамана Чепіги, 29
Основний вид економічної діяльності	Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення
Зареєстрований статутний капітал	50 000,00 грн
Керівник організації	Катричук Руслан Анатолійович
Кількість працівників	17

Наявна структура управління ТОВ «Рефмастер» по характеру зв'язків відноситься до лінійно-функціонального типу структур, яка передбачає поєднання принципу єдиначальності з принципом спеціалізації за функціями управління (рис. 3.1.).

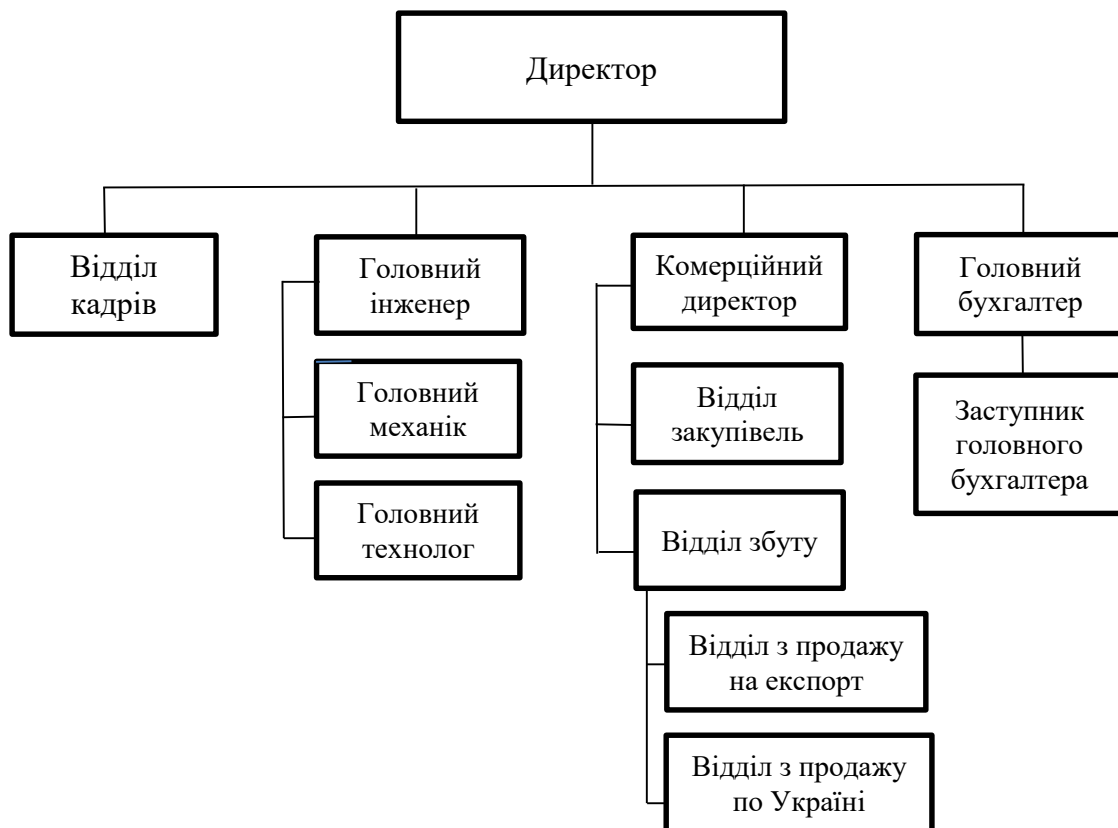


Рис.3.1. Організаційна структура ТОВ «Рефмастер»

Для створення підприємства та його реєстрації в державних структурах необхідні установчі документи: рішення власника майна, засновницький договір, статут.

Установчим документом товариства з обмеженою відповідальністю є статут. Даний установчий документ повинен містити відомості про найменування юридичної особи, мету і предмет господарської діяльності, розмір і порядок утворення статутного капіталу та інших фондів, порядок розподілу прибутку й збитків, про органи управління та контролю, їх компетенцію, порядок прийняття ними рішень, про умови реорганізації та ліквідації суб'єкта господарювання, та інші відомості, пов'язані з особливостями товариства з обмеженою відповідальністю як організаційно-правової форми господарської діяльності [22].

Порядок створення підприємства та його реєстрації визначається законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців», який діє з 01. 07. 2004. Засновницький договір укладається тоді, коли засновників два і більше. Чинне законодавство не містить переліку обов'язкових реквізитів засновницького договору. У засновницькому договорі засновники передусім зобов'язуються утворити суб'єкт господарювання, визначають порядок спільної діяльності щодо його утворення, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників, порядок вибуття та входження нових засновників, які передбачені законом, а також порядок його реорганізації та ліквідації [23].

Далі детальніше розглянемо основні види діяльності компанії:

— Профілактична діагностика (PTI). Pre-trip inspection – це огляд, проведений на порожньому рефрижераторному контейнері перед завантаженням, перевірка правильного функціонування охолоджувального пристрою, пристроїв контролю температури і записи. PTI також включає перевірку контейнера на структурні пошкодження і забезпечення того, щоб внутрішня частина контейнера була чистою і готовою в усіх відношеннях для

завантаження вантажу. Діагностика здійснюється за заявкою власника рефрижераторного устаткування і може бути проведена як на території порту, так і в спеціалізованому депо фірми REFMASER в містах Одеса, Київ, Дніпро і Харків;

— Послуги з ремонту рефконтейнерів. На сьогоднішній день, рефрижераторний контейнер – єдиний спосіб безпечного перевезення швидкопсувних вантажів. Фахівці компанії проведуть повноцінну діагностику і капітальний для морських рефрижераторних контейнерів Carrier, Thermoking, Starcool, Daikin [21].

Так само компанія проводить ремонт таких складних елементів як мікропроцесори, дисплеї, плати, пульти. Компанія «Рефмастер» пропонує послуги з переобладнання і модернізації рефрижераторних контейнерів;

— Зберігання рефконтейнерів. Компанія «Рефмастер» на території свого депо надає наступні можливості:

- складування контейнерів;
- вантажно-розвантажувальні роботи сухих і рефрижераторних контейнерів
- можливість перевантаження вантажів з контейнера в контейнер.

Дана послуга дозволяє власникам рефрижераторного контейнера проводити необхідні дії по зміні транспорту, перевантаження і пересортовування вмісту рефконтейнерів безпосередньо на території депо Рефмастер з можливістю контролю холодильної установки фахівцями компанії. Також, передбачена можливість підключення рефрижераторного контейнера до мережі електроживлення, що дозволяє зберігати рефрижератора на території депо Рефмастер тривалий час.

— Моніторинг. У зв'язку з тривалим простоем завантажених рефконтейнерів в депо або на терміналі з'являється необхідність здійснювати:

- контроль температури;
- контроль зволоження і режиму вентиляції;

— аналіз даних і свідчень рефрижератора.

Компанія здійснює моніторинг цих показників протягом необхідного часу – кілька разів на день. Всі інші функції також контролюються належним чином, відповідно до керівництва по експлуатації від виробників рефрижераторних установок [21].

— Зняття інформації. «Зняття інформації» (data log) – надання звіту про стан рефрижераторною системи під час транспортування і протягом простою на майданчику.

— Надання технічної підтримки. У разі складних аварійних ремонтів на борту суден або на всій території України, компанія пропонує технічну допомогу по телефону або по електронній пошті.

— Оренду і ремонт дизель генераторів. Компанія надає послугу оренди (прокату) підвісних дизель генераторів американського виробництва Carrier і Thermoking (потужність 15 кВт, маса 1000 кг, трифазні 380 V.), необхідних для забезпечення електроенергією морського рефрижераторного контейнера в процесі руху контейнеровоза та послуги оренди підвісних дизельних генераторів carrier і thermoking.

ТОВ «Рефмастер» також здійснює продаж запасних частин для рефрижераторних контейнерів наступних торгових марок: Carrier, Star cool, Daikin, Thermo King.

Документація, що забезпечує діяльність ТОВ "Рефмастер":

1. Свідоцтво про реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності.

Виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань - документ в електронній або у випадках, передбачених Законом, у паперовій формі, який формується за результатами проведення реєстраційних дій і містить відомості про юридичну особу або її відокремлений підрозділ, фізичну особу - підприємця (у тому числі про взяття на облік в органах державної статистики та податкових органах, видачу ліцензії та документів дозвільного характеру) або громадське формування, що не має статусу юридичної особи, а також про проведену

реєстраційну дію [48].

2. Свідоцтво платника податку. Пунктом 63.3 ст. 63 Податкового кодексу передбачено, що з метою проведення податкового контролю платники податків підлягають реєстрації або взяттю на облік у контролюючих органах за місцезнаходженням юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, місцем проживання особи (основне місце обліку), а також за місцем розташування (реєстрації) їх підрозділів, рухомого та нерухомого майна, об'єктів оподаткування або об'єктів, які пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність (неосновне місце обліку) [48].

3. Документ про правомірне володіння об'єктом нерухомості. Державна реєстрація речових прав на нерухоме майно та їх - офіційне визнання і підтвердження державою фактів набуття, зміни або припинення речових прав на нерухоме майно, обтяжень таких прав шляхом внесення відповідних відомостей до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно[48].

4. Дозвіл органу державного пожежного надзору. Цей Порядок регулює видачу та анулювання ДСНС та її територіальними органами дозволу на початок роботи новостворених підприємств, впровадження нових технологій, передачу у виробництво зразків нових пожежонебезпечних машин, механізмів, устаткування та продукції, оренду будь-яких приміщень [48].

5. Дозвіл санітарно-епідеміологічної станції району. Дозвіл СЕС видається на об'єкт, будівлю, приміщення, і дає право на проведення певних дій щодоздійснення господарської діяльності. Уповноваженим органом на видачу висновку є центральний орган виконавчої влади, а також його територіальні підрозділи, за місцем здійснення підприємницької діяльності суб'єкта господарювання [48].

Кадрова документація (штатний розклад, медичні картки працівників, посадові інструкції). Кадрова документація регламентує порядок використання роботодавця найманої праці, реєстри обліку робочого часу,

документи, що відображають факти прийняття на роботу, звільнення з роботи, надання відпустки, направлення у відрядження тощо[28].

6. Ведення Куточка споживача, та Книги відгуків і пропозиції.

«Куточок споживача» – інформаційний стенд з регламентованою інформацією для інформування та захисту інтересів споживачів. Такий стенд встановлюється чи розміщується на видному місці так, щоб покупець бачив його і міг підійти до нього, оглянути та ознайомитися з потрібною йому інформацією [29].

Підприємницька діяльність ТОВ "Рефмастер", ведеться згідно діючого законодавства України. Додержані усі вимоги до організації документообігу в даній компанії, які зазначені у нормативно-правових актах згідно Господарського кодексу України.

Також варто надати характеристику основних споживачів товарів та послуг ТОВ «Рефмастер».

Рефрижераторний контейнер – це бокс, який використовується для перевезення вантажів. Він дозволяє створити всередині особливі температурні умови, не допустити псування продуктів. Така конструкція може застосовуватися для перевезення товарів морським і залізничним транспортом, незалежно від відстані.

Усередині боксу все створено так, щоб забезпечити створення потрібної температури та підтримати санітарні вимоги до перевезення. Також серед завдань – захист вмісту по всьому шляху прямування.

Пристрій рефрижераторного контейнера також включає розпашні двері з можливістю встановлення замка. Спеціальне ущільнення дозволяє забезпечувати герметичність внутрішнього простору та захищати товар від ультрафіолету, високих температур, бруду та пилу.

За підтримку потрібної температури відповідає компресор та приєднане до нього обладнання, розташоване у спеціальному відсіку. Також передбачені датчики температури, засоби керування, сигнальні пристрої.

Область застосування рефконтейнерів велика. У них містяться

охолоджені та заморожені продукти: риба, м'ясо, птиця та інші харчові товари. Протягом усього часу транспортування продукцію буде захищено від псування. Самі контейнери підійдуть і для перевезення продуктів, яким не потрібен спеціальний температурний режим – це дозволяє постійно завантажувати їх та виправдовує вкладення коштів у покупку.

Рефрижераторні контейнери забезпечують температурний діапазон - 25/25 градусів, для чого використовується вбудований електронний блок. З його допомогою можна задати та підтримувати необхідну температуру, забезпечуючи необхідні умови для збереження та транспортування продукції. якщо визначаються відхилення від встановлених параметрів, датчики подають сигнал, температура швидко змінюється та досягає встановленого рівня. Це дозволяє уникнути відтавання продуктів та псування.

Найчастіше покупка таких рефрижераторів затребувана наступними підприємствами:

- підприємства харчової, переробної промисловості, комбінати;
- торговельні мережі, склади для зберігання продукції;
- підприємства з виготовлення біологічних добавок, субпродуктів, напівфабрикатів;
- ресторани, кафе та інші заклади громадського харчування;
- заготівельні цехи, які працюють із харчовими продуктами, ветеринарною, сільськогосподарською продукцією;
- агентства, що спеціалізуються на організації банкетів;
- студії флористики;
- транспортні компанії та інші підприємства, які потребують зберігання, перевезення продукції, яка потребує суворого температурного контролю.

Аналіз діяльності підприємства поширюється на досить широке коло показників, які розкривають суть економічних явищ з кількісного чи якісного боку в абсолютних або відносних величинах. Рушійні сили, умови та причини,

які визначають той чи інший показник, називаються факторами. Кожен, без винятку, показник фінансово-господарської діяльності підприємства є результатом взаємодії дуже великої кількості факторів [30].

Спочатку розглянемо структуру послуг та продажів ТОВ «Рефмастер» за 2022 рік, зображену на рис.3.2.

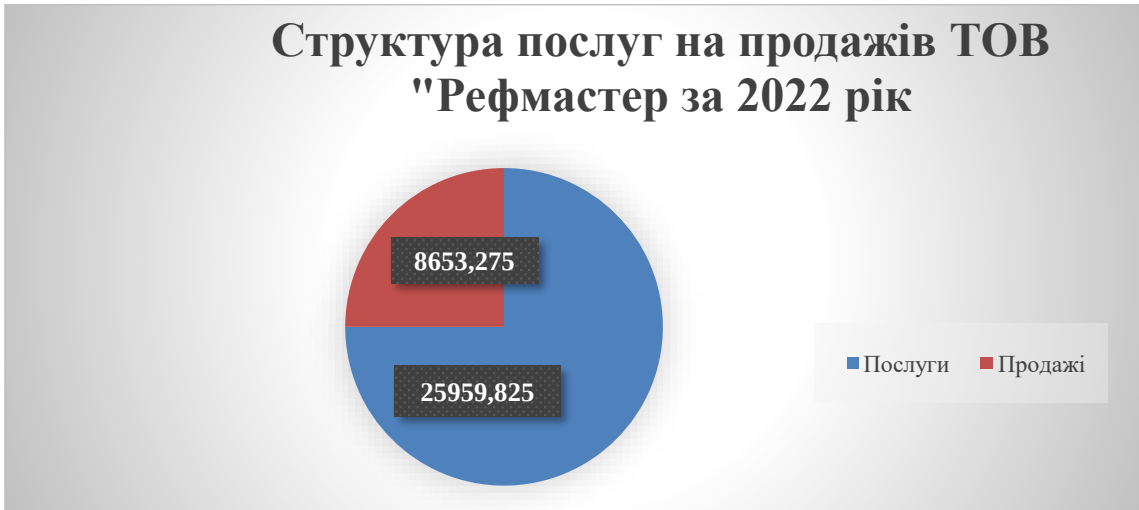


Рис.3.2. Структура послуг та продажів ТОВ «Рефмастер» за 2022 рік

Отже, як видно з рис.3.2, послуги займають більш вагоме місце в економічній діяльності ТОВ «Рефмастер», ніж продажі.

Далі розглянемо детальніше структуру послуг ТОВ «Рефмастер» за 2022 рік, зображену на рис.3.3.



Рис.3.3. Структура послуг ТОВ «Рефмастер» за 2022 рік

Виходячи із даних рис.2.3, можемо стверджувати, що за 2022 рік у ТОВ «Рефмастер» провідними послугами були – ремонт та зберігання

рефконтейнерів. Також до послуг, що мали значний попит можна віднести: профілактичну діагностику (РТІ) - це огляд, проведений на порожньому рефрижераторному контейнері перед завантаженням, перевірка правильного функціонування охолоджувального пристрою, пристроїв контролю температури і записи; послугу «Зняття інформації» – надання звіту про стан рефрижераторною системи під час транспортування і протягом простою на майданчику та моніторинг.

Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності щодо виконання своїх зобов'язань.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Тому об'єктивна оцінка фінансового стану може здійснюватися лише за допомогою системи показників, що детально та всебічно характеризують господарську діяльність підприємства.

Показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність встановлення або продовження з ним відносин [31].

Ще одним важливим показником діяльності підприємства є оцінка ефективності використання трудових ресурсів

Вихідним моментом для оцінювання і прийняття рішень у галузі кадрового потенціалу є аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності їх використання. При аналізі кадрового потенціалу вирішують такі завдання:

- оцінюють трудовий потенціал підприємства і його підрозділів;
- визначають ступінь відповідності загальноосвітнього і кваліфікаційного складу кадрів та їх структури до сучасного науково-технічного рівня виробництва і його організації;
- встановлюють забезпеченість виробництва кадрами;

- визначають ступінь обґрунтованості завдань з підвищення продуктивності праці та зниження трудомісткості продукції;
- виявляють резерви підвищення продуктивності праці [32].

Стан та використання основних фондів – один із найважливіших аспектів аналітичної роботи, так як саме вони є матеріальним втіленням науково-технічного прогресу – головного фактору підвищення ефективності будь-якого виробництва. Більш повне та раціональне використання основних фондів та виробничих потужностей підприємства сприяє покращенню всіх його техніко-економічних показників: зростанню продуктивності праці, підвищенню фондівіддачі, збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, економії капітальних вкладень.

Ефективне використання основних засобів сприяє прискоренню оборотності оборотних засобів. Чим краще експлуатуються основні засоби, тим швидше оборотні засоби проходять фазу виробництва і тим менше потреба в їх прирості [33].

Далі проаналізуємо основні показники діяльності підприємства ТОВ «Рефмастер»

Аналіз даних таблиці 3.3. свідчить, що підприємство «Рефмастер» у 2021 році отримало валовий прибуток від реалізації послуг, який склав 63267,5 тис. грн. Так, наприклад, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 20953,6 у порівнянні з 2019 роком і склав 34613,1 тис. грн. Аналіз чистого прибутку свідчить, що він збільшився у 2021 році в порівнянні з 2019 роком на 104,2 тис. грн. і склав у звітному році 511.4 тис. грн. Рівень рентабельності продажів у 2021 р. дорівнював 1,48%, що є кращим показником ніж у попередньому році.

Таблиця 3.3

Динаміка фінансових показників ТОВ «Рефмастер»

Показники	Базисний рік (2019р.)	Попередній рік (2020р.)	Звітний рік (2021р.)	Звітний до базисного	
				(+;-)	(%)
1	2	3	4	5=4-2	6=(4:2)X100

1.Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн. (Ф.2р.2000)	13659,5	27122,2	34613,1	20953,6	253,40
2.Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн. (Ф.2р.2050)	(10463,6)	(22705,8)	(28654,4)	-18190,8	273,85
3.Валовий прибуток (+), збиток (-), тис.грн. (1-2)	24123,1	293929	63267,5	39144,4	262,27
4.Чистий фінансовий результат, тис. грн.:					
-прибуток (Ф.2р.2350)	407,2	704,6	511,4	104,2	125,59
-збиток, (Ф.2р.2355)	х	х	х	х	х
Рентабельність основної діяльності (окупність витрат), % (3:2)х100	-230,54	-1294,51	-220,80	9,75	х
Рентабельність продажу, % (4:1)х100	2,98	0,26	1,48	-1,50	х

Таблиця 3.4

Динаміка ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «Рефмастер»

Показники	Базисний рік (2019р.)	Попередній рік (2020р.)	Звітний рік (2021р.)	Звітний до базисного	
				(+;-)	(%)
1	2	3	4	5=4-2	6=(4:2)X100
1.Середньорічна чисельність працівників, чол.	6	10	13	7	216,67
2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. (Ф.2р.2000)	13659,5	27122,2	34613,1	20953,60	253,39
3.Середньорічна продуктивність праці, тис. грн. (2:1)	2276,58	27122,32	2662,55	385,96	116,95
4. Фондоозброєність праці, тис. грн. ([припадає основних засобів ф.1.р.1010 (на нач.+на кінець року):2] на одного середньорічного працівника	629,8	804,45	1190,65	560,85	189,05

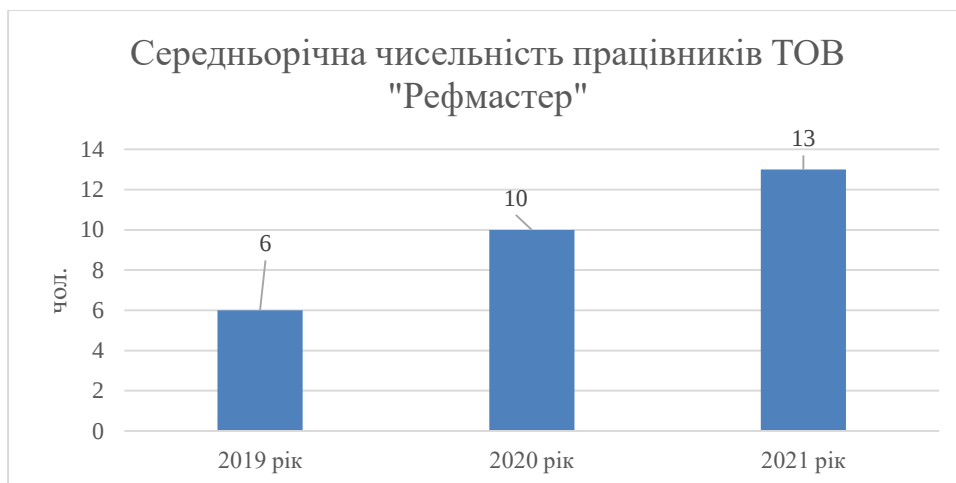


Рис.3.4 Динаміка середньорічної чисельності працівників ТОВ
«Рефмастер»

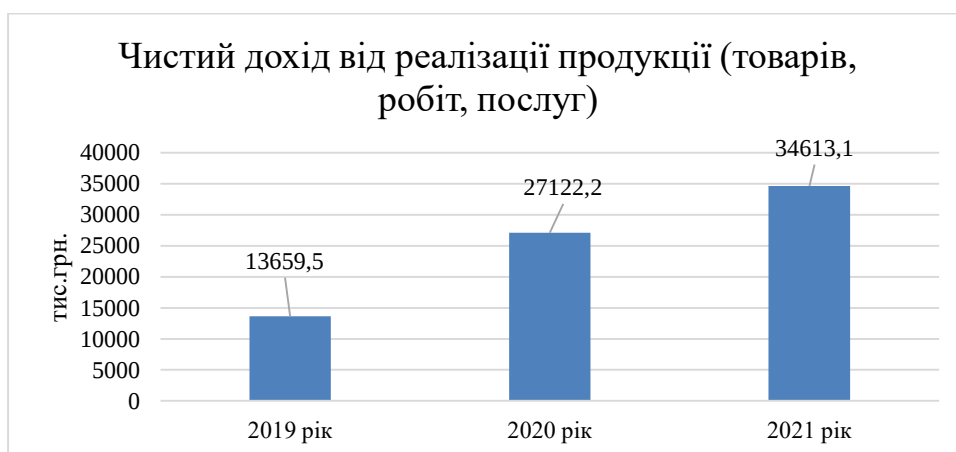


Рис.3.5. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів,
робіт, послуг) ТОВ «Рефмастер»

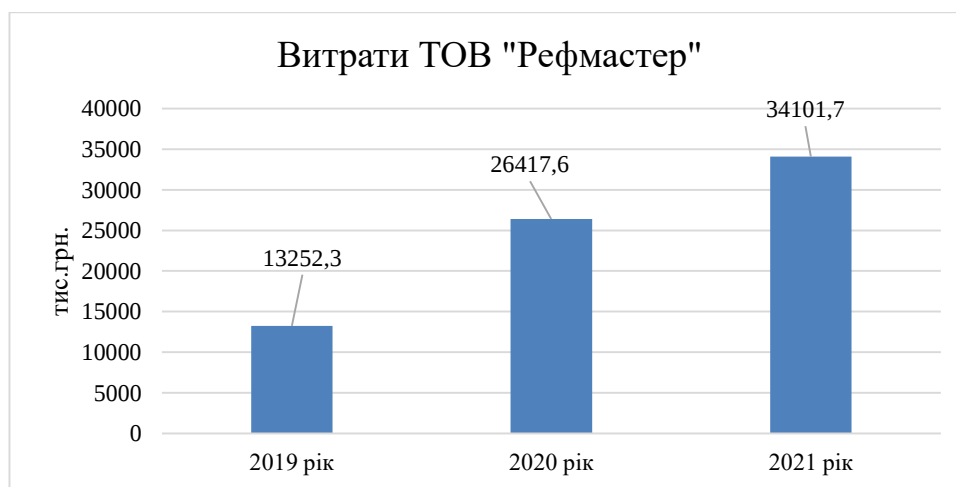


Рис.3.6 Динаміка витрат ТОВ «Рефмастер»

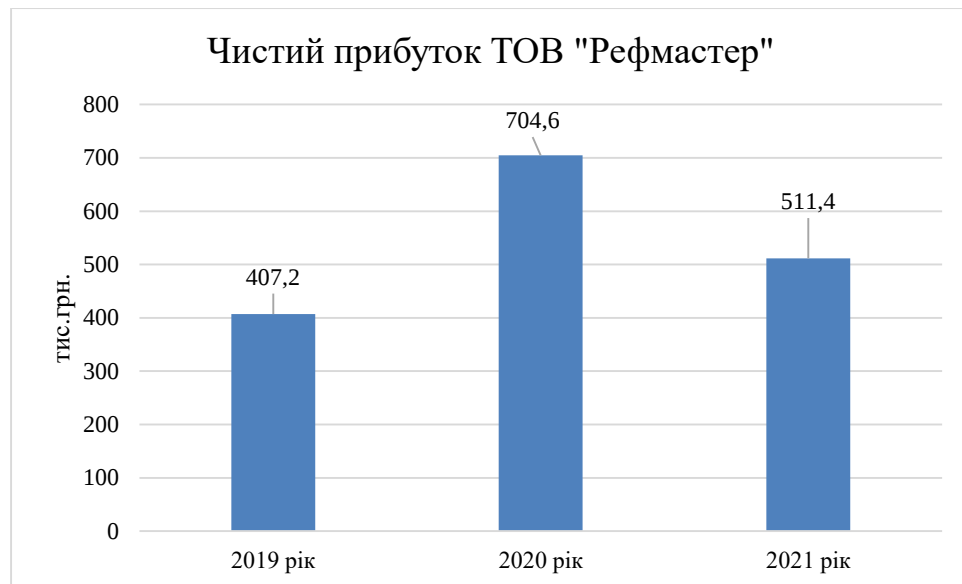


Рис.3.7. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Рефмастер»

Аналіз даних таблиці 3.4. свідчить, середньооблікова чисельність працівників ТОВ «Рефмастер» протягом періоду, що аналізувався, коливалася та у 2021 році збільшилась й нараховувала 13 чоловік, в порівнянні з 2019 роком – 6 осіб. Фондоозброєність праці в 2021 році збільшилась на 560,85 склала 1190,65 тис. грн у порівнянні з 2019 роком.

Таблиця 3.5

Динаміка ефективності використання основних засобів ТОВ «Рефмастер»

Показники	Базисний рік (2019р.)	Попередній рік (2020р.)	Звітний рік (2021р.)	Звітний до базисного	
				(+;-)	(%)
1	2	3	4	5=4-2	6=(4:2)X100
1.Середньорічна вартість основних засобів, тис.грн. (ф.1.р.1010 на початок +на кінець р.):2	629,8	804,45	1190,65	560,85	189,05
2.Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн. (Ф.2р.2000)	13659,5	7122,2	34613,1	20953,60	253,40
3.Чистий фінансовий результат, тис. грн.: -прибуток (Ф.2р.2350)	407,2	704,6	511,4	104,20	125,59
-збиток, (Ф.2р.2355)	х	х	х		
4. Фондовіддача, грн. (2:1)	21,69	33,72	29,07	7,38	134,04
5.Рентабельність (збитковість) основних засобів, % (3:1)х100	64,66	87,59	42,95	-21,70	х

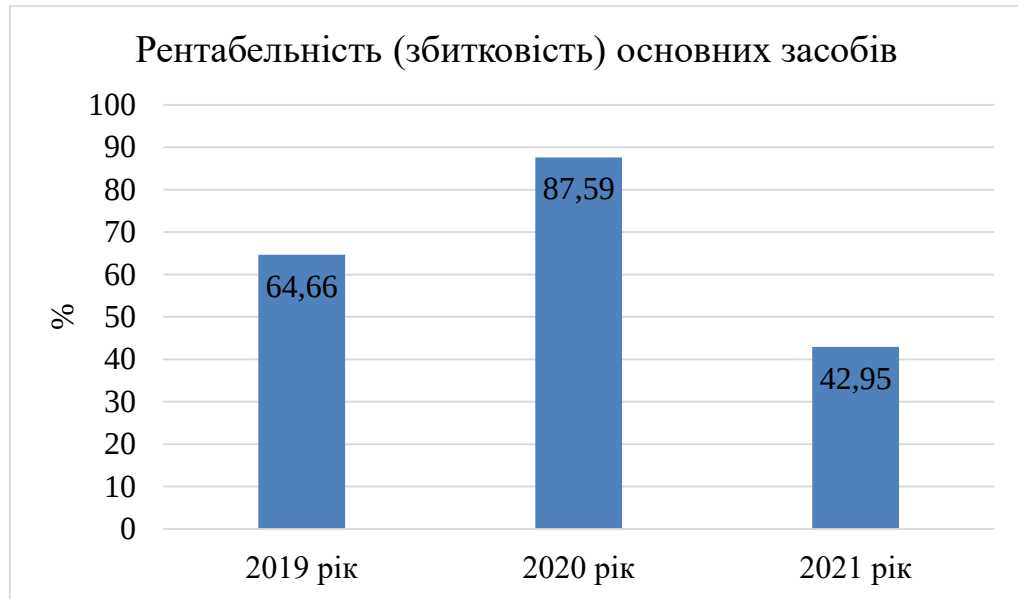


Рис.3.8. Динаміка рентабельності (збитковість) основних засобів ТОВ «Рефмастер»

Дані з таблиці 3.5. свідчить, що середньорічна вартість основних засобів підприємства у 2021 склала 1190,65 тис.грн., що на 560,85 більше ніж у 2019 році. Рентабельність основних засобів у 2021 склала 42,95% , що на 21,70% менше ніж у 2019 році.

Отже, усі проаналізовані основні економічні показники діяльності говорять про те, що ТОВ «Рефмастер» знаходиться у стійкому економічному становищі. Це засвідчує аналіз в динаміці таких показників, як: чистий дохід від реалізації продукції, валовий прибуток, а також чистий прибуток, що з кожним роком збільшуються.

3.2. Дослідження динаміки та ефективності експортно-імпортних операцій ТОВ «Рефмастер»

В сучасний період посилення євроінтеграційних процесів в Україні створені широкі можливості для ведення зовнішньоекономічної діяльності, формою якої є експортно-імпортні операції. Це зумовлює визначення чіткого алгоритму розрахунку фінансово-економічної ефективності експортно-

імпортних операцій, що в свою чергу, відіграє важливу роль у прийнятті управлінських рішень в діяльності підприємств.

Рівень розвитку експортно-імпортних відносин і обсяги зовнішньоторговельних операцій є факторами прямого впливу на насиченість українських товарних ринків та об'єми притоку в країну іноземної валюти. Та не зважаючи на те, що міжнародна торгівля підвищує ступінь ризику для торгових партнерів, порівнюючи з внутрішньою, експортно-імпортні операції досить часто є більш вигідними [37].

Експортні можливості підприємств визначаються насамперед наявністю конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції. Для того, щоб зробити продукцію конкурентоспроможною слід проаналізувати, зокрема, ресурсне забезпечення підприємства – сировинне, фінансове, наявність необхідного обладнання, можливість залучення до виробництва висококваліфікованого персоналу. У зв'язку з цим для підприємства є доцільним проведення аналізу ефективності здійснення експортних операцій [38].

Основними європейськими країнами, в яких здійснює свою міжнародну діяльність ТОВ «Рифмастер» є Польща, Румунія та Нідерланди.

У процесі своєї роботи підприємство тісно співпрацює з такими компаніями як: MSC Ukraine Limited Liability Company; Maersk Ukraine Ltd.; CMA CGM Shipping Agencies Ukraine; KTL Ukraine LLC; Olimp A.S. LLC; Progress Logistics Ltd. Потужності цих компаній та їх інвестиційний потенціал можна і потрібно залучати до процесу будівництва логістичного терміналу.

Ефективність імпортової діяльності на рівні фірми визначається насамперед шляхом аналізу рентабельності імпортованих операцій шляхом порівняння доходів і витрат, цілей та їх реалізації.

Крім того, ефективність імпортової діяльності визначається шляхом аналізу частки ринку, підвищення рівня інформованості про бренд продукту та компанії, збільшення кількості його клієнтів та контрагентів тощо.

Через початок повномасштабного російського вторгнення в Україну (з

24 лютого 2022 року) порти Маріуполь, Бердянськ, Скадовськ, Херсон перестали працювати .

Натомість з 21 березня 2022 року в Україні приймають і відправляють вантажі лише порти на Дунаї – Рені, Ізмаїл та “Усть-Дунайськ”. Також п’ять чорноморських портів здійснюють обробку вантажів біля причалу, без виходу в море. Тому Одеська область стала лідером експорту товарів в Україні.

Проведемо аналіз зовнішньої торгівлі товарами Одеської області в період з 2022 по січень – березень 2023 року.



Рис.3.9. Темпи зростання (зниження) експорту товарів Одеської області[39]

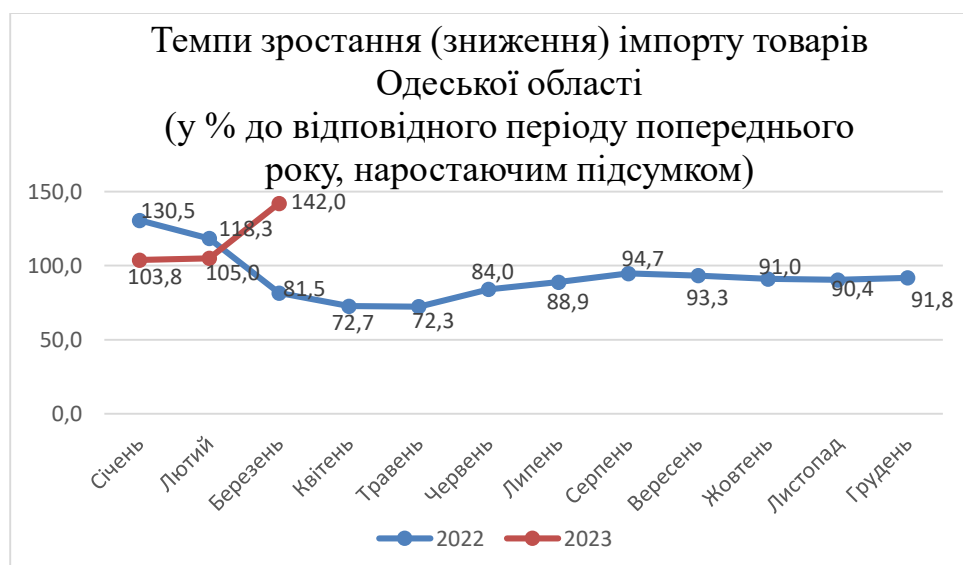


Рис.3.10. Темпи зростання (зниження) імпорту товарів Одеської області[39]

Частка підприємств Одеської області в загальному експорті товарів України становила 5,4%, в імпорті товарів – 3,8%.

У січні – лютому 2023 році зовнішньоторговельні операції товарами підприємства Одеської області здійснювали з партнерами із 129 країн світу. У січні – лютому 2023р. експорт товарів становив 425,6 млн.дол. США, імпорт – 382,6 млн.дол. Порівняно з січнем–лютим 2022р. експорт збільшився на 41,2%, імпорт – на 5,3%. Позитивне сальдо склало 43,0 млн.дол. США.

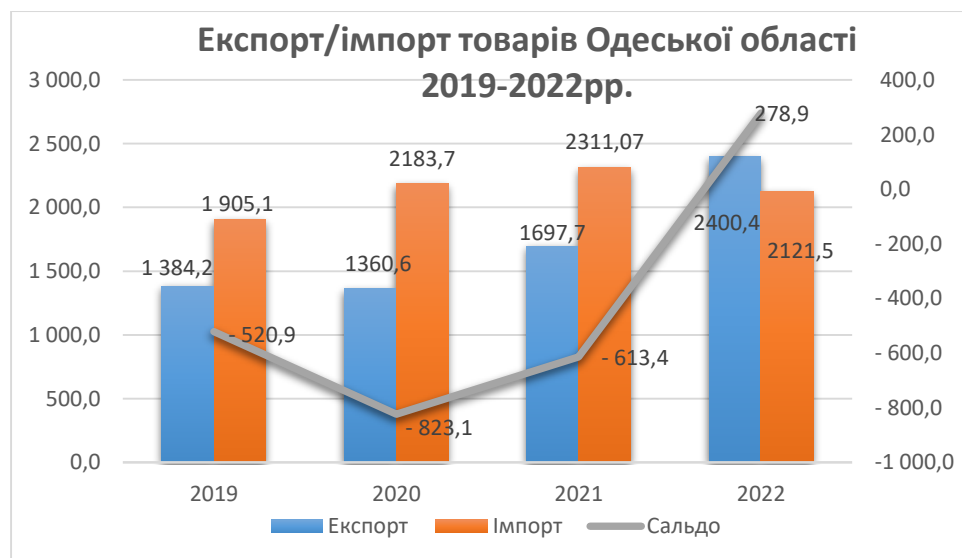


Рис.3.11. Експорт/імпорт товарів Одеської області 2019-2022роки

Сальдо торговельного балансу — різниця між вартістю експорту та імпорту. Позитивне сальдо торговельного балансу означає перевищення експорту над імпортом (країна більше продає, ніж купує). Негативне сальдо торговельного балансу — перевищення імпорту над експортом (країна більше купує, ніж продає).

Як видно на рис.3.11 з 2019 року по 2021 рік включно переважало негативне сальдо торговельного балансу, це означає низьку конкурентоспроможність товарів країни на світовому ринку. Але у 2022 році,

попри воєнний стан в країні, сальдо торговельного балансу в Одеської області стало позитивним, що означає перевищення надходжень над витратами та приплив іноземної валюти в країну. Частка регіону в загальному обсязі експорту товарів країни становила 6,6%, і за цим показником Одеська область займає 4 місце серед регіонів України [40].

Таким чином за підрахунками експертів, порівняно з 2021 роком експорт збільшився на 41,4% тобто на 702,6 мільйона доларів, імпорт зменшився – на 8,2% на 189,6 мільйонів. Позитивне сальдо складо 278,9 мільйонів тоді як у 2021 році сальдо було негативним на 613,4 мільйона доларів США.

Висновки до 3 розділу

Найпоширенішою формою здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами України є експорт та імпорт товарів та послуг. А для того, щоб пошук шляхів удосконалення організації та підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства займав мінімальну кількість часу та власних ресурсів необхідне проведення попереднього аналізу проведених торговельних операцій в минулих періодах, враховуючи такий важливий критерій аналізу як ефективність експортно-імпортних операцій, здійснених у зв'язку з проведенням торговельної діяльності.

Війна негативно впливає на зовнішньоекономічну політику як України загалом, так і на місцевому рівні, проте, це стало дієвим механізмом для налагодження та поглиблення існуючого міжнародного співробітництва. З серпня по грудень 2022 року порти «Великої Одеси» частково поновили свою діяльність та розпочали налагодження процесу експортних операцій.

Одеська область попри воєнний стан показує гарні показники в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, і навіть займає 4 місце серед регіонів України в загальному обсязі експорту товарів. Тому, можна стверджувати, що компанія ТОВ "Рефмастер" стала займати більшу частку ринку та достатньо розвиває свою зовнішньоекономічну діяльність.

Компанія «Рефмастер» на території свого депо надає можливість зберігання рефконтейнерів. Даний сервіс є особливо актуальним в процесі імпорту-експорту рефрижератора в завантаженому стані.

РОЗДІЛ 4

ОБГРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЄКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Обґрунтування стратегії створення інтермодального логістичного центру

Ініціатива розробки комбінованих залізнично-автомобільних сервісів в Європі належала, як і в США, залізницям. Однак американський досвід перевезення напівпричепів на платформах не міг бути безпосередньо використаний в європейських умовах через технічні проблеми. Наявність контактного проводу (в американській мережі використовується дизельна тяга) обмежувала габаритну висоту; це вимагало або розробки спеціальних платформ з

«кишенями» для перевезення напівпричепів, або застосування у внутрішніх перевезеннях контейнерів або знімних автомобільних кузовів. Всі ці та інші рішення були так чи інакше реалізовані, що призвело до великого технологічного різноманіття європейського сегмента комбінованих перевезень.

Відсутній єдиний підхід і до організації комбінованих транспортних сервісів. Якщо у США необхідні для комбінованого перевезення базові активи - залізнична мережа, інтермодальні термінали, локомотиви і рухомий склад - контролюються вертикально інтегрованими залізничними компаніями. В Європі ж в результаті реалізації залізничних реформ вони виявилися розосереджені між різнотипними операторами, які мають вільний доступ на ринок. Мережа залізниць знаходиться в управлінні відокремлених структур, які забезпечують недискримінаційний доступ до неї будь-яким ліцензованим компаніям. Багато інтермодальних терміналів у Європі створюються із залученням державних субсидій і тому відкриті для доступу на загальних підставах як для вантажовідправників, так і для залізничних

перевізників. Нарешті, велика кількість логістичних операторів різного профілю виходить на ринок, використовуючи послуги залізничного транспорту як основу для власних сервісів.

В силу дії зазначених факторів в умовах функціонування єдиного транспортного ринку ЄС і прагнення до створення загального європейського транспортного простору в Європі не спостерігається тенденції до формування однотипних «унітарних» провайдерів інтермодального сервісу, якими є залізниці Північної Америки.

Ключовими гравцями європейського ринку комбінованих перевезень є так звані «Generalist Intermodal Operators» - універсальні інтермодальні оператори (далі - GIO, рис. 3.1). У 90-і роки таких операторів налічувалося трохи більше 20, зараз їх кількість наближається до 100. Причиною, поряд зі зростанням попиту, стала тотальна лібералізація ринку транспортних послуг в Європі.

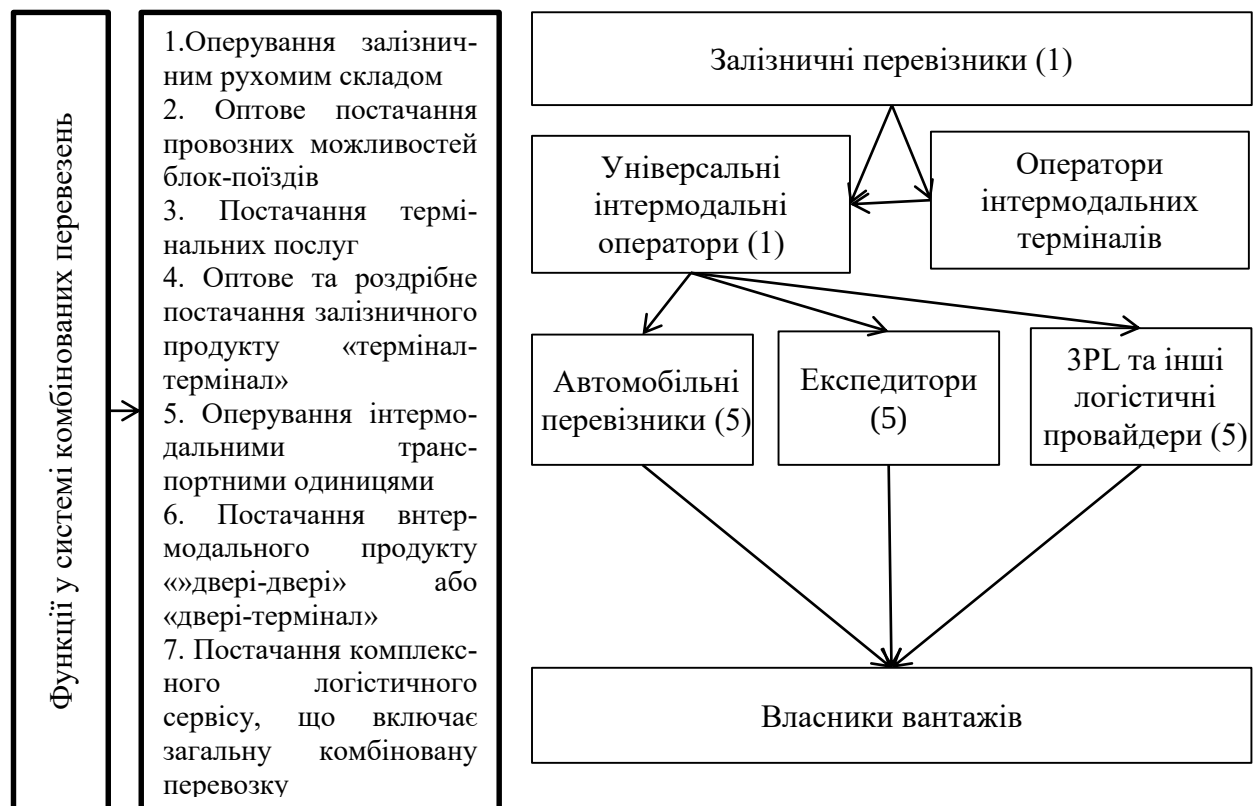


Рис. 4.1. Основна бізнес-модель організації комбінованих перевезень у Європейському регіоні

Головним завданням GIO є організація взаємодії між залізницями і представниками сегмента автомобільних перевізників, експедиторів та вантажовласників. GIO закупають у залізничних компаній провізні можливості блок-поїздів (приймаючи на себе ризики недовикористання місткості) і розробляють транспортний продукт - систему регулярних блок-поїздів, що курсують між базовими терміналами.

Позиціонування європейських GIO носить ринково-нейтральний характер. Їх продукти - залізничні регулярні інтермодальні сервіси «термінал-термінал», що включають також термінальну переробку інтермодальної транспортної одиниці - не орієнтовані на особливості будь-яких конкретних клієнтів і, на відміну від північноамериканських аналогів, не диференційовані за швидкістю (дана відмінність пояснюється, мабуть, меншими відстанями перевезень в Європі, для яких можливості диференціації за швидкістю обмежені). GIO реалізують свій продукт оптом або в роздріб експедиторам, операторам експрес-доставки, автотранспортним компаніям, логістичним провайдерам, які, власне, і формують інтермодальний сервіс в ланцюзі постачань, продаючи вантажовласникам інтермодальні сервіси «двері-двері» з додаванням необхідних логістичних value added послуг.

Аналогічно, GIO нейтральні і щодо залізниць, не будучи афілійованими з окремими перевізниками і намагаючись користуватися послугами різних компаній для розширення регіонального охоплення і створення гнучкого ринкового продукту.

«Класичний» GIO має мінімальні власні активи. У власному оперуванні можуть перебувати термінали в ключових пунктах обслуговування або спеціалізований рухомий склад (наприклад, платформи з «кишеннями» для перевезення напівпричепів). В останні роки, однак, багато GIO, відчуваючи наростаючу конкуренцію, прагнуть встановити контроль над мережею терміналів, вийти в сегмент залізничних перевезень, придбати автотранспорт для підвезення - розвезення. Прикладами «класичних» GIO є

такі компанії, як HUPAC або Kombiverkehr.

Поряд з описаною основною моделлю, в даний час в Європі все більш широке поширення набувають дві інші.

Одна з них передбачає діяльність залізничного перевізника в ролі інтермодального оператора. Прагнучи до розширення своєї участі у формуванні інтермодального транспортного продукту, вони розглядають в якості цільового сегмента логістичних провайдерів, витісняючи GIO і зближуючи схему свого бізнесу з бізнес-моделлю американських залізниць. Прикладами є такі компанії, як RSC Rail або TX Logistik. Далі інших розвитку цієї тенденції просунулася компанія CargoNet - колишня норвезька державна залізниця, яка сфокусувалася в даний час, в основному, на інтермодальних сервісах. Ця компанія пропонує практично повний D2D транспортний ланцюг кінцевому користувачеві, виключаючи з неї всіх посередників.

Інша альтернативна модель - логістичний провайдер у ролі інтермодального оператора. Її виникнення і розвиток пов'язаний з тим, що великі експедитори, морські судноплавні компанії і 3PL-провайдери прагнуть до вертикальної інтеграції для створення «наскрізних» інтермодальних логістичних ланцюгів в інтересах своїх клієнтів.

До цієї групи компаній відносяться, наприклад, DHL, Ambrogio, CMA-CGM (Rail Link), Hangartner (в даний час - частина структури DB Schenker), Hellman. Спочатку вони розробляли «закриті» інтермодальні системи, спрямовані на обслуговування окремих великих клієнтів або груп клієнтів в рамках комплексного логістичного сервісу. У міру розвитку бізнесу вони стали в більших обсягах надавати вільні провізні можливості комбінованих сервісів на відкритому ринку.

У більшості випадків вони володіють широким спектром власних транспортних активів, прагнучи входити в якості партнерів або самостійних гравців у залізничний і термінальний бізнес. Транспортні провайдери є основними операторами інтермодальних транспортних одиниць - контейнерів,

контрейлерів, знімних кузовів, оптимізуючи їх парк відповідно до вимог ланцюгів поставок, що обслуговуються.

Залучаючи до транспортного забезпечення ланцюгів поставок інших учасників ринку, логістичні провайдери встановлюють вимоги до продуктів, які ті (в тому числі - і залізні дороги) повинні для них створювати.

Діючи таким чином, ця група компаній не тільки зміцнює свої позиції на ринку логістичних послуг, а й чинить значний тиск на GIO, які в ряді випадків стають непотрібними посередниками.

Що ж стосується забезпечення зв'язку морських портів з хінтерландом (зв'язок з океанською інтермодальною транспортною системою), то і тут позиції класичних GIO стають все більш уразливими. Дедалі більшого поширення в Європі отримує так званий «Carriers haulage» - міжконтинентальний інтермодальний сервіс, в рамках якого морський перевізник доставляє контейнери до дверей одержувача або до найближчого до нього терміналу. При цьому як і раніше сильні позиції експедиторів, які забезпечують доставку контейнерів з портів на територію континенту (так званий «merchant haulage»). В результаті GIO потрапляють у ситуацію, коли їм доводиться обслуговувати обидві ці конкуруючі між собою групи користувачів, формуючи в залежності від ситуації сервіси «до терміналу» або «до дверей» і залучаючи в останньому випадку автомобільних перевізників для забезпечення доставки на умовах «останньої милі».

Особливе становище у всіх європейських бізнес-моделях займають оператори автомобільно-залізничних інтермодальних терміналів. Як правило, це незалежні суб'єкти ринку, які, відповідно до *acquis communautaire* ЄС, забезпечують недискримінаційний доступ до своїх послуг для будь-яких користувачів, дотримуючись принципів прозорості в тарифній політиці і розподілі потужностей між користувачами. Разом з тим, акціонерами термінальних компаній нерідко є інші учасники ринку комбінованих перевезень. Так, до складу акціонерів компанії DUSS, яка експлуатує 22 терміналу на території Німеччини, входять оператор інфраструктури

німецьких залізниць DB Netz AG, універсальний інтермодальний оператор Kombiverkehr і логістичний провайдер DB Mobility Logistics AG. Операторами деяких великих терміналів, розміщених в базових пунктах обслуговування, є одноосібно універсальні інтермодальні оператори.

Наприклад, найбільший європейський універсальний оператор HUPAC є оператором 10 власних великих терміналів і використовує на різних умовах послуги 60 терміналів інших компаній.

Аналіз бізнес-моделей, які застосовуються на ринку комбінованих перевезень, дозволяє зробити наступні висновки.

1. Як у США, так і в Європі вихідним фактором розвитку комбінованих перевезень було прагнення залізниць створити на основі вертикальної інтеграції транспортний продукт, конкурентоспроможний з прямою автомобільним перевезенням. При цьому використовувалася найпростіша бізнес-модель прямого взаємодії «залізничний оператор - клієнт», яка згодом поступилася місцем більш складним структурним рішенням.

2. В даний час в міжнародній практиці не існує загальноприйнятої бізнес-моделі формування інтермодального логістичного продукту, що обумовлено істотними відмінностями в організації ринку транспортних послуг в цілому і, зокрема, залізничної галузі.

3. Можна відзначити наступні загальні особливості, характерні для бізнес-моделей, які застосовуються в даний час на ринку комбінованих перевезень:

- за рідкісними винятками повної вертикальної інтеграції, логістичний продукт, що включає комбіновані перевезення, створюється в результаті складної взаємодії і співпраці різних гравців ринку, які нерідко є одночасно і конкурентами;

- як правило, бізнес-модель комбінованих перевезень має два рівні. Продуктом верхнього рівня є регулярні залізничні перевезення інтермодальних одиниць між терміналами (термінальну переробку

інтермодальної транспортної одиниці). На нижньому рівні з використанням цих сервісів формуються логістичні продукти, адаптовані до запитів груп клієнтів або окремих клієнтів;

- основними суб'єктами верхнього рівня є або залізничні оператори (що характерно для Північної Америки), або спеціалізовані операторські компанії, які експлуатують залізничний рухомий склад і термінали (як це відбувається в Європі); на нижньому рівні діють різнотипні оператори - автомобільні перевізники, експедитори, інші логістичні провайдери, які і формують інтермодальні транспортні або комплексні логістичні продукти для кінцевих користувачів;

- експлуатація інтермодальних транспортних одиниць є функцією операторів нижнього рівня, які підбирають їх відповідно до потреб кінцевих користувачів.

Проект представлено на матеріалах міжнародної логістичної компанії Kuehne & Nagel International, метою якої є розширення географії діяльності на країни АТР та обслуговування вантажопотоків між ЄС та ринками країн АТР як перспективного регіону зі зростаючими ринками. Економічне становище підприємства стабільно. Залишок вільних коштів дозволяє розширити обсяг транспортно-логістичних послуг. На основі досліджень ринків та врахування стратегічних пріоритетів підприємства було прийнято рішення про географічну диверсифікацію підприємства. Проведені маркетингові дослідження і SWOT аналіз виявив можливі напрями диверсифікації:

- розширення спектра послуг клієнтам фірми;
- використовуючи відпрацьовану технологію надання послуг з вантажоперевезень, потужну матеріально-технічну базу, а також сформовані партнерські зв'язки з багатьма регіонами світу і комерційними структурами, розвинути міжнародні вантажоперевезення на основі.

По кожному з перерахованих напрямів були проведені поглиблені маркетингові дослідження і економічні розрахунки, за результатами визначена стратегія розвитку підприємства. Для обґрунтування напрямів стратегії

диверсифікації проведено SWOT аналіз.

Таблиця 4.1

Аналіз зовнішнього середовища організації

		Імовірність		
		Висока	Середня	Низька
Вплив	Сильний	Коливання попиту	Збільшення податкового навантаження	Падіння попиту на послуги вантажоперевезень
	Помірний	Зміна законодавства	Зростання тарифів на перевезення	Зниження купівельної спроможності
	Слабкий	Коливання цін на паливо та ПММ	Нестача трудових ресурсів	Зміна орендодавців

компаній Примітка:

A – Високе значення факторів

A – Середнє значення факторів

A – Низьке значення факторів

Аналогічно побудуємо матрицю позитивних впливів (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Матриця позитивних впливів

		Імовірність		
		Висока	Середня	Низька
Вплив	Сильний	Підвищення попиту на логістичні послуги	Послаблення податкового навантаження	Отримання додаткового фінансування
	Помірний	Зміна законодавства	Послаблення позицій конкурентів	Зниження тарифів на перевезення
	Слабкий	Зростання купівельної спроможності	Надлишок трудових ресурсів	Зміна фірми перевізника

Джерело: складено автором на основі даних звітності

компаній Примітка:

A – Високе значення факторів

A – Середнє значення факторів

A – Низьке значення факторів

Аналогічно представимо результати аналізу внутрішнього середовища організації (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Аналіз внутрішнього середовища організації

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Новизна проєкту 2. Великий сегмент ринку 3. Досвід організації перевезень 4. Мобільність управління 5. Можливість швидкого реагування на зміни ринку	1. Недостатність інформації 2. Низька частка на ринку 3. Нерозвинена технічна база 4. Відсутність налагоджених зв'язків на цільовому ринку 5. Нестача підготовлених працівників

На основі результатів аналізу побудуємо матрицю SWOT (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Матриця SWOT для обґрунтування напрямів розвитку компанії у сегменті транспортно-логістичних послуг

		Можливості	Загрози
		1. Підвищення попиту на логістичні послуги 2. Ослаблення позицій конкурентів 3. Ослаблення податкового навантаження 4. Зростання купівельної спроможності 5. Зміна законодавства 6. Отримання додаткового фінансування 7. Надлишок трудових ресурсів 8. Зниження тарифів на перевезення 9. Зміна фірми перевізника	1. Коливання попиту 2. Зміна законодавства 3. Збільшення ставки оподаткування 4. Зміна фірми перевізника 5. Збільшення тарифів на перевезення 6. Падіння попиту на послуги вантажоперевезень 7. Коливання цін на паливо та ПММ 8. Зниження купівельної спроможності
Сильні сторони	1. Новизна проєкту 2. Великий сегмент ринку 3. Досвід організації перевезень 4. Мобільність управління 5. Можливість швидкого реагування на зміни на ринку	1. Розробити напрямки розширення географії послуг та асортименту послуг. 2. Збільшити частку ринку. 3. Провести рекламну кампанію	1. Привести концентрацію фінансових ресурсів 2. Посилити маркетингову роботу 3. Знизити собівартість транспортно-логістичних послуг

Слабкі сторони	1. Недостатність інформації 2. Низька частка на ринку 3. Нерозвинена технічна база 4. Відсутність налагоджених зв'язків на цільовому ринку 5. Нестача підготовлених працівників	1. Провести поглиблене дослідження додаткових послуг 2. Інвестувати в розвиток технічної бази 3. Стати лідером в своєму сегменті ринку	1. Знизити собівартість транспортно-логістичних послуг 2. Вести гнучку цінову політику 3. Розробити заходи заохочення працівників
----------------	---	--	---

Таким чином, в результаті проведеного SWOT аналізу визначено стратегії логістичної компанії при проведенні диверсифікації. Для їх реалізації розроблено технологічну схему надання розширеного спектру послуг. Її кінцевий метою є організація доставки будь-яких вантажів в будь-яку точку (рис. 4.2).

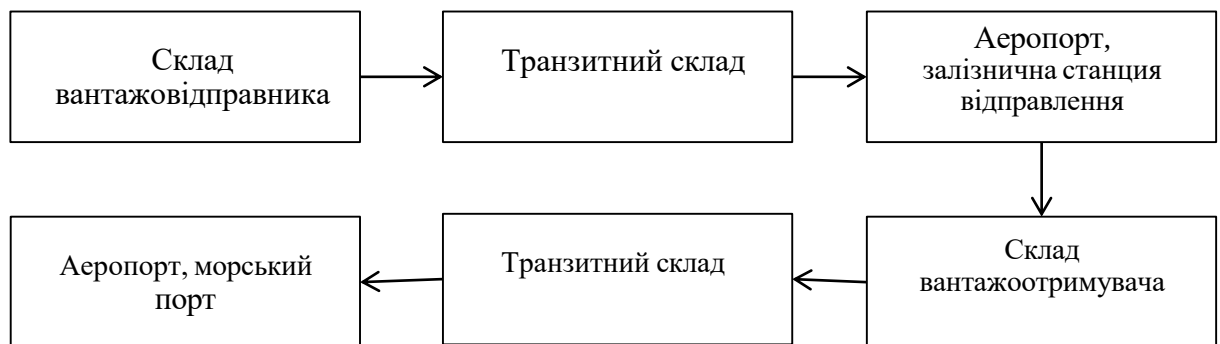


Рис. 4.2. Узагальнена схема організації вантажопотоків компанії

Основні транспортні коридори, які буде обслуговувати компанія у середньо- та довгостроковій перспективі на основі географічної диверсифікації пропонованих логістичних послуг, показано у додатку А.

Організаційно існуюча схема вантажоперевезень працює наступним чином. За заявкою та за дорученням клієнта представник логістичної компанії отримує вантаж в початковій точці відправлення та здійснює його доставку необхідним транспортом на свій транзитний склад. На транзитному складі відбувається обробка вантажів і комплектування транспортних партій (залізничний вагон, контейнер) в залежності від способу доставки.

В даний час прийнято рішення про будівництво власного логістичного терміналу в Стамбулі загальною площею 4000 кв.м. Склад буде сучасним обладнанням для обробки вантажів. Під'їзні шляхи дозволяють

відвантажувати товари з цього складу залізничним транспортом в порти відправлення.

У перспективі, після завершення створення замкнутої системи вантажопотоку, планується використовувати набутий досвід для організації міжнародних перевезень. Термін реалізації інвестиційного проєкту визначено на 5 років.

Для розширення спектра пропонованих послуг і, що особливо важливо, при організації міжнародних перевезень необхідні сучасні склади. Як ми вже вказували, компанія Kuehne & Nagel International має орендовані склади.

Вибір між логістичним терміналом або складом загального користування або їх комбінаціями - одна з найголовніших проблем в складуванні при міжнародних логістичних операціях. На логістичних терміналах кращі підтримуються умови зберігання та контролю. Керівництву фірми легше і дешевше коригувати стратегію збуту. Складу загального користування слід віддавати перевагою при низьких показниках обороту фірми або сезонності закладеного товару. Такий склад не вимагає інвестицій в розвиток складського господарства, підвищується гнучкість в споживанні складської площі.

Перш ніж купувати або будувати логістичний термінал, треба чітко уявляти, чим компанія надалі буде займатися. Як правило, це має визначатися бізнес-планом компанії на наступний рік, в основі якого має бути ґрунтовний аналіз вантажопотоку за попередні роки та прогноз на 3-5 років.

Для фірми, яка здійснює доставку по магазинах і використовує склад як термінал для відвантаження товару, форма власності не принципова. Якщо компанія займається торгівлею зі складу, а не здійснює доставку в магазини, тобто використовує формат склад-магазин, то необхідно враховувати, що будується в даному районі, що буде побудовано як мінімум в найближчі 5 років.

На логістичному терміналі можна спланувати всі функції процесу і

закласти їх в проєкт майбутнього складу.

На орендованих складах це здійснити буває дуже складно, тому що існують

«сусіди» по складу. Більшість складів, які використовуються в даний час, не завжди відповідають вимогам сучасної логістики та оснащені необхідним обладнанням з урахуванням трендів цифрової логістики та роботизації, виникають проблеми з розвантаженням автотранспорту тощо. Наприклад, на багатьох складах старого зразка (особливо в багатоповерхових складських комплексах) збереглася послідовна система візду та виїзду, а не паралельна (кругова), яка часто застосовується в сучасних складах.

Коли фірма є владником приміщення, у неї більше можливостей щодо реконструкції, переобладнання приміщення. В цьому випадку можна більш безпечно інвестувати в складські комплекси, наприклад, тим же обладнанням. Знайти відповідний склад у власність сьогодні вже практично неможливо. Існуючі склади залізничних товарних станцій або мають споруди початку ХХ століття, або залізобетонні «монстри», які будуть дуже дорогими для оренди. Крім того, оптовий продаж - це продаж не одного, а декількох найменувань товару, тому зберігання продукції може бути розбите по товарних групах, які можуть змінюватися, але ж для кожної з груп необхідно своє обладнання і система складування. Це легше здійснити на логістичному терміналі.

І, нарешті, логістичний термінал (або будь-які будівлі у власності) необхідний для підтримки іміджу компанії, для її рейтингу, це створює позитивне враження про компанію і дозволяє реально залучити інвестиції.

Оренда зручна в тому випадку, коли компанія перебуває на початковому етапі розвитку. По-перше, склад у власності - це податки на нерухомість плюс податок на землю. В середньому по Стамбулу 1 га оренди землі обходиться орендареві близько \$ 1200 на місяць або близько \$ 14000 на рік. По-друге, з ростом компанії, зростанням складських запасів, товарообігу простіше змінити орендований склад, ніж власний. Таким чином, з точки зору мобільності і швидкості здійснення операцій, оренда цікавіше.

Оформлення документів, безумовно, при оренді простіше. Хоча, якщо оформляти суборенду, то це займе півроку. Якщо займатися будівництвом, то на підготовку може піти більше року - документи, дозволи, погодження, а потім стільки ж триває будівництво.

Є й проміжні варіанти користування складом. Сьогодні, якщо розглядати світовий, доцільно будівництво складу декількома компаніями спільно з тим, щоб потім спільно володіти ним. Або можлива оренда на таких же умовах. Єдина умова - ці компанії не повинні бути конкурентами або дилерами одного і того ж виробника (що, в принципі, одне й те саме). Інакше один просто поглине іншого. Складський комплекс в цьому випадку повинен бути відповідним чином спроектований. Це дозволить при будівництві знизити витрати на затвердження документації, комунікацій тощо.

Також можливий варіант, коли оптова компанія будує або купує склад (тобто створює власні активи), а потім його частину здає виробнику. Особливо це цікаво для віддаленого виробника, для якого склад може стати буферним, як у нашому випадку. Але така форма має на увазі надлишки товарів (які можуть виникнути в період спаду купівельної активності, попиту) або дуже великі обороти підприємства. У цьому випадку будівництво складів і здача їх в оренду стає другим, побічним бізнесом для компанії-оптовика. Теоретично це можливо.

4.2. Аналіз та оцінка ефективності запропонованих заходів

В економічній літературі найбільш поширеними методами оцінювання ефективності понесених підприємством витрат на здійснення інвестиційного проєкту виступають:

- розрахунок чистої поточної вартості (NPV);
- визначення індексу рентабельності інвестицій у проєкт (ROI);
- розрахунок дисконтованого періоду окупності (DPP);
- визначення внутрішньої норми рентабельності проєкту (IRR).

При розрахунках ефективності скористаємося методом дисконтування

вхідних і вихідних грошових потоків. Під дисконтуванням розуміють операцію, яка проводить розрахунок поточних значень суми доходів в майбутньому (і інвестицій) при заздалегідь заданій ставці дисконтування і терміну реалізації проєкту. Таким чином, дисконтування забезпечує порівнянність інвестицій і доходів, які здійснюються компанією, в різні проміжки часу.

При розрахунку приймаємо:

- капітальні вкладення - 2400 тис.дол.США;
- дохід (недоотриманий прибуток) - 2020 тис дол.США;
- амортизаційні відрахування - 120 тис.дол.США;
- дисконтна ставка - 4%;
- поточні витрати на утримання складу - 239,5 тис. дол.США.

У таблиці 4.5 показано витрати на реалізацію інвестиційного проєкту.

Таблиця 4.5

Розрахунок витрат на реалізацію проєкту по будівництву логістичного терміналу ТОВ «Рефмастер» спільно з логістичною компанією по рокам, тис.

дол.США

Період	1	2	3	4	5	6
Капітальні витрати	2400	0	0	0	0	0
Поточні витрати		239,5	239,5	239,5	239,5	239,5
Всього	2400	239,5	239,5	239,5	239,5	239,5

Таблиця 4.6

Доходи від реалізації проєкту по будівництву логістичного терміналу

ТОВ «Рефмастер» спільно з логістичною компанією по рокам, тис.

дол.США

Період	1	2	3	4	5	6
Доходи		2020	2020	2020	2020	2020
Амортизація		120	120	120	120	120
Всього		2140	2140	2140	2140	2140

На основі обчислених витрат і доходів визначимо потоки грошових

КОШТІВ.

Таблиця 4.7

Розрахунок грошового потоку (CF) від реалізації проєкту по будівництву логістичного терміналу ТОВ «Рефмастер» спільно з логістичною компанією по рокам, тис. дол.США

Період	1	2	3	4	5	6
Доходи		2140	2140	2140	2140	2140
Витрати	2400	239,5	239,5	239,5	239,5	239,5
Грошові потоки	-2400	1900,5	1900,5	1900,5	1900,5	1900,5

Джерело: розраховано автором на основі даних звітності компаній

З таблиці видно, що грошовий потік набуває додатних значень на другий рік реалізації проєкту.

Для подальших розрахунків визначимо коефіцієнт дисконтування. K_d - коефіцієнт дисконтування, що розраховується за формулою:

$$K_d = \frac{1}{(1+r)^n} \quad (1)$$

де r – ставка дисконтування, n – порядковий номер періоду, $n = 1 \dots N$.

Чистий дисконтований дохід (NPV) обчислюється за формулою:

$$NPV = IC + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} \quad (2)$$

де CF – грошовий потік у поточному році. CF_1 – грошовий потік у 1 році реалізації проєкту, CF_2 – грошовий потік у 2 році реалізації проєкту, CF_n – грошовий потік у n році реалізації проєкту, r – ставка дисконтування, n – порядковий номер періоду, $n = 1 \dots N$.

На основі приведених раніше даних проведемо розрахунок чистого дисконтованого доходу по проєкту будівництва логістичного терміналу у таблиці.

Таблиця 4.8

Розрахунок чистого дисконтованого доходу проекту по
будівництву логістичного терміналу ТОВ «Рефмастер» спільно з
логістичною компанією, тис. дол.США

період	CF	K _d	DCF	NPV
1	-2400	1,000	-2400,00	-2400,00
2	2140	0,962	2057,69	-342,31
3	2140	0,925	1978,55	1636,24
4	2140	0,889	1902,45	3538,69
5	2140	0,855	1829,28	5367,98
6	2140	0,822	1758,92	7126,90
Всього			9526,90	

Джерело: розраховано автором на основі даних звітності компаній

Оскільки NPV має позитивне значення (7126,90 тис. дол.США), проект економічно вигідний і може бути прийнятий до реалізації.

Індекс рентабельності інвестицій (ROI) застосовується для визначення рівня доходів на одну одиницю витрат, понесених на реалізацію проекту:

$$ROI = \frac{NPV}{IC} \quad (3)$$

де NPV – чистий грошовий потік за весь період реалізації проекту; IC (*Invest Capital*) – інвестиції у проект.

Надалі визначимо індекс рентабельності розглянутого проекту:

$$ROI = \frac{NPV}{IC} = 297\%$$

Отже, проект є рентабельним та може бути прийнятий до реалізації.

Дисконтований термін окупності (DPP) - це термін, необхідний для повернення вкладених інвестицій в проект за допомогою отримання чистого дисконтованого грошового потоку. Тобто, це проміжок часу, протягом якого обсяг чистих надходжень грошових коштів, які були дисконтовані до моменту завершення інвестицій, дорівнює величині наращених інвестицій. Дисконтований термін окупності обчислюється за формулою:

$$DPP = \sum^N \frac{CF_n}{1 + K_d^n} \geq IC \quad (4)$$

$$\sum_{n=1}^N \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

де CF_n – грошовий потік у n році, r – ставка дисконтування, IC – інвестиції у проєкт, n – порядковий номер періоду, $n = 1 \dots N$.

Обчислимо період окупності розглянутого проєкту з урахуванням дисконтування:

$$DPP = \frac{2400}{9256} = 0,25$$

Для визначення внутрішньої норми рентабельності (IRR) використовується формула:

$$0 = NPV = \sum_{n=1}^N \frac{CF_n}{(1+IRR)^n} - IC \quad (5)$$

де: CF_n – грошовий потік у n році, IC – сума інвестицій, IRR – внутрішня норма рентабельності, n – порядковий номер періоду, $n = 1 \dots N$.

IRR є граничним значенням ставки дисконтування, за допомогою якої величина інвестицій приводиться до значення поточної дисконтованої вартості майбутніх доходів. З економічної точки зору цей показник відображає мінімальний рівень прибутковості, який може бути допустимо при конкретну величину реальних інвестицій.

Для обчислення IRR будемо використовувати інструменти MS EXCEL.

$$IRR = 67\%$$

Отже, NPV проєкту по будівництву логістичного терміналу має позитивне значення (7126,90 тис. дол.США), проєкт економічно вигідний і може бути прийнятий до реалізації. Індекс рентабельності розглянутого проєкту складає 297%, період окупності 4 місяці (0,25 року). IRR складає 67%.

Таким чином, інвестиційний проєкт по будівництву логістичного терміналу дозволяє зменшити витрати на одиницю зберігання, підвищить якість логістичних послуг, запобіжить втрату клієнтів і дозволить за рахунок цього отримати додатковий прибуток, яка окупить витрати на будівництво складу.

Висновки до 4 розділу

Стратегія просування міжнародного інвестиційного проєкту у ЄС буде ґрунтуватися на інструментах і механізмах державної підтримки та залучення коштів приватного сектора. Як показує світовий досвід, створення національної логістичної організації, що володіє всіма характеристиками 3-4PL-провайдера, практично неможливо без підтримки держави, в тому числі взаємодії з державними органами, включаючи митницю, організації партнерства з організаціями-вантажоперевізниками і іншими учасниками, що забезпечують логістичні процеси.

Причому органи державного управління повинні зосередитися на вирішенні тих проблем, які під силу тільки їм. Це - розробка генеральної програми розвитку логістики з урахуванням комплексу економічних, транспортних, екологічних, соціальних та інших факторів, а також методичного забезпечення, при цьому слід удосконалювати і контролювати виконання норм і правил обладнання та експлуатації термінальних об'єктів тощо. До того ж це вигідний бізнес для держави, макроекономічні ефекти якого полягають у наступному:

- зниження частки сукупних народногосподарських витрат на просування вантажів і товарів в структурі ВВП на 5-10%;
- зниження рівня інфляції за рахунок зниження логістичних витрат;
- підвищення інвестиційної привабливості проєктів по розміщенню виробництв.

Підвищення конкурентоспроможності економіки через створення ефективного сучасного логістичного механізму, який з мінімальними витратами забезпечить в масштабах економіки країни:

- комплексну логістику постачання центрів виробництва;
- оптимізацію складських запасів і вивільнення «заморожених» фінансових ресурсів;
- комплексну логістику розподілу товарів від центрів виробництва до центрів споживання (в тому числі імпортних товарів).

Найважливіші непрямі ефекти:

- якісне підвищення ефективності функціонування споживчих ринків, підвищення доступності товарів за рахунок зниження споживчих цін, підвищення якості та рівня життя населення;
- зниження вартості просування товарів від центрів виробництва до споживачів, скорочення та поетапна ліквідація непродуктивних посередників.

РОЗДІЛ 5

ОХОРОНА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ СФЕРИ ПОСЛУГ

Одним з основних суб'єктів, що здійснюють управління охороною праці на підприємстві, є служба охорони праці. У якій формі вона створюється та функціонує, залежить від кількості працівників, що працюють на підприємстві.

Створення служби охорони праці на підприємствах будь-якої форми власності передбачено ст. 15 Закону України «Про охорону праці» і є обов'язком роботодавця, якщо кількість найманих працівників складає 50 і більше осіб. На підприємствах виробничої сфери при кількості працюючих до 50 осіб (невиробничої сфери — до 100 чоловік) функції служби охорони праці можуть виконувати особи з відповідною професійною підготовкою за сумісництвом.

На підприємстві з кількістю працівників менше 50 створення цілої служби не є обов'язковим і доцільним. Її функції можуть виконувати за сумісництвом особи, які мають відповідну підготовку та освіту: фахівці або інженери з охорони праці [46].

В організаціях з кількістю працівників менше 20 для виконання функцій служби охорони праці можуть залучатися фахівці на договірній основі. При цьому вони повинні мати стаж роботи не менше 3 років і пройти навчання з охорони праці.

Очевидно, що ставлення власника (керівника) до створення служби охорони праці віддзеркалює його ставлення до створення безпечних, здорових умов праці, а власне — до збереження життя та здоров'я підпорядкованих працівників.

Служба охорони праці підпорядковується безпосередньо керівникові підприємства. За своїм посадовим положенням та умовами оплати праці керівник та спеціалісти служби прирівнюються до керівників і спеціалістів

основних виробничо-технічних служб підприємства. Діє така служба на підставі Типового положення, затвердженого наказом Держнаглядпраці від 15.11.2004 р. № 255. На основі Типового положення з урахуванням специфіки виробництва, видів діяльності, кількості працівників, умов праці та інших факторів, роботодавець розробляє Положення про службу охорони праці відповідного підприємства, яке затверджується наказом по підприємству. Цей документ визначає структуру служби охорони праці, чисельність, завдання, функції та права її працівників відповідно до чинних нормативно-правових актів[46].

Згідно із Законом України «Про охорону праці» служба охорони праці створюється роботодавцем для організації виконання правових, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних, соціально-економічних і лікувально-профілактичних заходів, спрямованих на запобігання нещасним випадкам, професійним захворюванням і аваріям у процесі праці [47].

Роботу служби охорони праці спрямовано на створення здорових і безпечних умов праці, на збереження життя та здоров'я працівників у процесі виконання ними трудових обов'язків.

Перш за все слід розуміти, що служба охорони праці на підприємстві повинна забезпечити виконання вимог чинного законодавства України з питань охорони праці, а також забезпечити нормативно-правовими актами з охорони праці, що діють у межах підприємства, посібниками, навчальними матеріалами з цих питань; організовувати роботу кабінету з охорони праці, наради, семінари та інші заходи з цих питань.

Однією з найважливіших функцій, які покладені на службу охорони праці, є участь у розслідуванні нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві. Також фахівці з охорони праці беруть участь у складанні санітарно-гігієнічної характеристики робочих місць працівників, які проходять обстеження щодо профзахворювань; у проведенні внутрішнього аудиту охорони праці та атестації робочих місць на відповідність нормативно-правовим актам з охорони праці; у складанні списків професій і посад, згідно

з якими працівники повинні проходити обов'язкові попередні та періодичні медичні огляди; в організації навчання з питань охорони праці та роботи комісії з перевірки знань з цих питань.

Служба охорони праці на підприємстві покликана також контролювати дотримання роботодавцем вимог законодавства з охорони праці, тому має право видавати керівникам структурних підрозділів підприємства обов'язкові для виконання приписи щодо усунення наявних недоліків і отримувати від них необхідні відомості, документацію і пояснення з питань охорони праці.

Припис спеціаліста з охорони праці може скасувати лише роботодавець. Такий припис складається у двох примірниках, один з яких видається керівнику робіт, об'єкта, цеху, другий залишається і реєструється в службі охорони праці і зберігається протягом 5 років. Якщо керівник структурного підрозділу підприємства відмовляється від підпису в отриманні припису, спеціаліст охорони праці направляє відповідне подання на ім'я особи, якій адміністративно підпорядкований цей структурний підрозділ, або роботодавцю.

Організація роботи служби охорони праці. З чого почати?

Розглянемо з практичної точки зору процедуру створення служби охорони праці на підприємстві.

Отже, для організації роботи служби охорони праці необхідно:

1. Видати комплексний наказ про створення служби охорони праці на підприємстві, яким закріпити, зокрема, такі основні моменти:

створити службу охорони праці на підприємстві;

затвердити Положення про службу охорони праці (про яке згадувалось вище);

призначити керівника та працівників служби охорони праці;

затвердити Положення про проведення навчань з питань охорони праці, Положення про систему охорони праці, інші нормативні акти з питань охорони праці, враховуючи специфіку підприємства;

закріпити відповідальних працівників служби охорони праці за

проведення інструктажів та перевірки знань з питань охорони праці.

Варто зазначити, що це лише основний (типовий) перелік питань, які потрібно затвердити наказом, їх кількість може бути значно більшою, знову ж таки враховуючи специфіку та особливості конкретного підприємства.

2. Забезпечити проведення навчання та перевірку знань з питань охорони праці (цього вимагає п. 1.6 Типового положення про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці та Перелік робіт з підвищеною небезпекою: (наказ Держнаглядпраці від 26.01.2005 р. № 15) «Навчання та перевірка знань з питань охорони праці працівників служби охорони праці проводяться в установленому законодавством порядку під час прийняття на роботу та періодично один раз на три роки»).

Таке навчання проводиться у спеціальних навчальних закладах, які мають ліцензію і пройшли акредитацію згідно із законодавством. Термін та ціна такого навчання відносно невеликі (приблизно 1–2 робочі тижні, ціна коливається в межах 400–750 грн.).

3. Опрацювати та затвердити у керівника підприємства посадову інструкцію керівника та працівника служби охорони праці.

4. Забезпечити ведення нормативної, технічної та іншої документації з питань охорони праці на підприємстві, її належне зберігання та контроль.

5. Створити кабінет охорони праці. Згідно з Рекомендаціями Держгірпромнагляду від 07.02.2008 р. кабінет має відповідати вимогам будівельних норм і правил. Його площа визначається із розрахунку працюючих: до 1000 осіб — 24 м², більше 1000 — додається 6 м². Виходячи із завдань, покладених на кабінет охорони праці, він має бути відповідно оснащений з урахуванням специфіки діяльності підприємства (сьогодні нормативно не закріплено обов'язок суб'єктів господарювання створювати кабінет охорони праці. Вирішення цього питання покладається на розсуд роботодавця. Типове положення про кабінет охорони праці визнано таким, що втратило чинність, згідно з наказом Держгірпромнагляду від 02.10.2007 р. за № 235. Проте у деяких чинних документах згадується про кабінет охорони

праці, зокрема в Типовому положенні про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці.

Отже, як бачимо, створення та організація служби охорони праці на підприємстві є дійсно потрібним не лише для того, щоб виконати вимоги законодавства в цій сфері, але і мінімізувати ризики відповідальності роботодавця за порушення вимог безпеки праці, а також виконувати низку інших важливих функцій: вести документацію з питань охорони праці, проводити інструктажі, перевіряти знання та ін.

!!! Закон України «Про охорону праці» (ст. 15) та Типове положення про службу охорони праці (п. 1.8) забороняють ліквідовувати службу охорони праці. Ліквідація служби охорони праці можлива тільки при ліквідації самого підприємства.

Чи передбачена відповідальність за порушення вимог законодавства щодо створення та функціонування служби охорони праці?

Частина 2 ст. 41 КУпАП передбачає, що порушення вимог законодавчих та інших нормативних актів про охорону праці тягне за собою накладення штрафу на посадових осіб підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності та громадян — суб'єктів підприємницької діяльності — в сумі від 340 до 680 грн. Також слід зазначити, що ст. 1884 КУпАП передбачає більш суворішу відповідальність за невиконання законних вимог посадових осіб органів спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з нагляду за охороною праці і тягне за собою накладення штрафу на посадових осіб підприємства в сумі до 1700 грн.

Відомо, що працівники служби охорони праці несуть персональну відповідальність:

за невідповідність прийнятих ними рішень вимогам чинного законодавства з охорони праці;

за невиконання своїх функціональних обов'язків;

за недостовірність та несвоєчасність підготовки статистичних звітів з охорони праці;

за низьку якість проведеного ними розслідування нещасних випадків на виробництві.

Право на працю кожного громадянина закріплює ст. 43 Конституції України. Абзацом 4 цієї статті встановлено право кожного на належні, безпечні і здорові умови праці. Належне вирішення поставлених Конституцією та іншими чинними нормативно-правовими актами завдань із створення безпечних і здорових умов праці можливе лише за умови створення на всіх підприємствах служби охорони праці. Залишається надзвичайно важливим, щоб власники (керівники) підприємств всіх рівнів це розуміли й не підходили до вирішення цього важливого питання за залишковим принципом.

Отже, як бачимо, створення та забезпечення належного функціонування служби охорони праці посідає провідне місце у роботі підприємства та є обов'язком кожного роботодавця, який має виконуватися відповідально.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, підводячи підсумок до даної роботи варто зазначити наступне. Сучасні умови функціонування підприємств, особливо сфери послуг, є складними та малопрогнозованими. Значні корективи внесли й умови війни з росією. Зокрема, впровадження в Україні воєнного стану має на меті організацію та направлення роботи економіки переважно у напрямку забезпечення першочергових потреб армії, що лише підкреслює важливість ролі інвестиційних ресурсів в економічній системі.

В ході дослідження визначено, що подальший розвиток економіки країни, особливо в повоєнний період, потребує значних обсягів інвестиційного забезпечення, фінансування. Враховуючи суттєво обмежений внутрішній потенціал інвестування, потрібно розробляти ефективні та дієві методи залучення зовнішніх (іноземних) інвестицій. При чому не лишень ставити кінцеві цілі в самому залученні іноземних інвестицій, але й вмілому їх використанні.

Визначено, що особливої уваги серед усіх підприємств сфери послуг наразі заслуговують логістичні підприємства. Застосування логістики в повоєнний період (у мирний також є вкрай важливим випадком) дозволяє максимально пристосувати діяльність підприємства до існуючих ринкових трендів, підвищити прибуток та отримати суттєві конкурентні переваги не лише на вітчизняному, але й на міжнародному ринках.

За умов невизначеності та значних ризиків на внутрішньому ринку на перший план виходить управління міжнародною логістикою на підприємстві, що направлено на створення оптимальної логістичної системи для кожного цільового ринку і забезпечення ефективного функціонування.

Розробка проєктів розвитку підприємств та їх інвестиційне забезпечення потребує розробки дієвої стратегії із врахуванням реальних потреб ринку, оцінки макро і мікрооточення із визначенням ступенів ризику

реалізації й залучення інвестицій різних як за джерелами походження так і за формою залучення.

В ході вивчення основних напрямів роботи логістичних підприємств визначено, що значної уваги потребує саме перевезення вантажів, яке організовується та здійснюється через термінали (термінальні перевезення). Основним даного виду транспортування у сучасних мікро- і макрологістичних системах зросло, і це зумовлено інтеграцією в ньому великої кількості логістичних операцій. Враховуючи специфіку роботи досліджуваного підприємства ТОВ «Рефмастер», а саме обслуговування контейнерів при здійсненні контейнерних перевезень, було визначено й доведено доцільність створення мережі обслуговуючих філій в інших країнах при проектуванні та створенні терміналів.

Враховуючи нестабільність інвестиційного клімату в Україні, що обумовлено війною з Росією, на наш погляд, доцільно створювати міжнародні інвестиційні проекти для виходу на ринки ЄС.

Просування міжнародного інвестиційного проекту у країни ЄС має ґрунтуватися на: інструментах та механізмах державної підтримки і залучення коштів приватного сектора зокрема. Тому що, як показує світовий досвід, розробка та реалізація національної логістичної організації, яка буде володіти усіма характеристиками 3-4PL-провайдера, майже не є реальним без підтримки держави.

Зокрема, органи державного управління мають концентрувати свою увагу на тих питаннях, вирішити які можуть лише вони. До них можна віднести: проектування генеральної програми розвитку логістики і з урахуванням усіх економічних, екологічних, транспортних, соціальних і інших факторів. Державні органи мають приймати участь у розробці методичного забезпечення, при цьому приділяючи увагу удосконаленню та контролю щодо виконання норм та правил використання обладнання й експлуатації термінальних об'єктів.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності економіки шляхом

створення сучасного ефективного логістичного механізму, що із мінімальними затратами забезпечить в масштабах економіки країни, передбачає створення:

- комплексної логістики постачання центрів виробництва;
- реальну оптимізацію (відповідно до наявних потреб ринку) складських запасів та, як результат, вивільнення «заморожених» фінансових ресурсів;
- формування комплексної логістики розподілу товарів.

Непрямими ефектами від реалізації запропонованих заходів будуть:

- подальше підвищення ефективності функціонування споживчих ринків, підвищення рівня доступності товарів шляхом зниження рівня споживчих цін, підвищення якості життя населення;
- зниження вартості просування по логістичних ланцюгах товарів від центрів виробництва і до споживачів, тим самим це сприятиме скороченню та поетапній ліквідації непродуктивних логістичних посередників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Business Plan. URL:
[http://www.madrid.org/cs/StaticFiles/Emprendedores/Analisis_Riesgos/pages/pdf/metodologia/1Plandeempresa\(AR\)_en.pdf](http://www.madrid.org/cs/StaticFiles/Emprendedores/Analisis_Riesgos/pages/pdf/metodologia/1Plandeempresa(AR)_en.pdf)
2. How to write a business plan / Mike P. McKeever. Berkley, CA : Nolo, [2018] URL: <https://books.google.pl/books?hl=>
3. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. К. : Знання, 2013. 173 с.
4. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с
5. Шалева О. І. Сучасні підходи до типізації, стандартизації та інформатизації бізнес-планів. *Підприємництво та торгівля*. №26, 2020. с. 109-117
6. Егупов Ю. А. Сущностная характеристика и классификация бизнес-планов. Вісник Донецького університету. Серія : Економіка і право. 2006. Т. 2. С. 82–90
7. Макаренко С. М., Олійник Н. М. Бізнес-планування. Навчально-методичний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» рівня вищої освіти «бакалавр». Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 224 с.
8. Бізнес-план: основні стандарти створення. URL:
<https://congressinvest.com/post/biznes-plan-osnovni-standarti-stvorenniya>
9. Цілі та стандарти бізнес-плану. URL:
<http://www.necgroup.com.ua/ua/biznes-planuvannya/tsili-i-standarty-biznes-planu>
10. Закон України «Про інвестиційну діяльність». URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
11. Інвестиційний проєкт. URL:
https://uk.wikipedia.org/wiki/Інвестиційний_проєкт
12. Майорова Т.В., Інвестиційна діяльність: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Майорова Т.В. К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.

13. Іваненко В. О., Каневська Я. Б. Інвестиційний проект як невід’ємна складова інвестиційного циклу. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/420.pdf>

14. Маркетинг послуг : навчальний посібник / Л. О. Іванова, Б. Б. Семак, О. М. Вовчанська. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с.

15. Сучасні світові тенденції розвитку сервісної сфери та їх вплив на систему надання публічних послуг / Т. В. Серьогіна // *Аспекти публічного управління*. 2018. Т. 6. № 8. с. 42-48.

16. Т. І. Данилюк. Сфера послуг як об’єкт інвестиційної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. №17. с. 10-12

17. Пробоїв О. А. Концептуальні підходи до процесу розроблення бізнес-плану розвитку вітчизняних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2019, № 39-2. с. 12-16.

18. United Nations (UNIDO) standards for writing a business plan. URL: <https://koreajob.ru/en/standarty-oon-unido-po-sostavleniyu-biznes-plana-biznes-planirovanie-po-standartu-unido-gotovy-bi/>

19. Вишневецька Ю. О., Янковець Т. М. Технології складання бізнес-плану: закордонний та вітчизняний досвід. II всеукр. наук. Інтернет-конф. «Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи» с. 367-376 URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/9953/1/OIIP2017_P367-376.pdf

20. Саранчук О. В., Діброва Т. Г. Особливості просування спортивних послуг на споживчому ринку. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/14400/1/2015_5_Saranchuk.pdf

21. Стандарти бізнес-плану TACIS. URL: <http://pmbs.com.ua/page/26/TACIS>

22. Про затвердження Методичних рекомендацій з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів : наказ Державного агентства України з

інвестицій та розвитку від 31.08.2010 №73. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0073537-10#Text>

23. Інвестування : практикум / [Т. В. Майорова, В. І. Максимович, С. В. Урванцева та ін.] ; за наук. ред. Т. В. Майорової. К. : КНЕУ, 2012. 577 с.

24. Т. В. Майорова. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/ [Т. В. Майорова]; К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.

25. Word Bank Group. Doing Business – 2020: Economy Profile of Ukraine. 2021.URL:<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>

26. European Business Association: Official website. 2022. URL:
<https://eba.com.ua>

27. National Recovery Council: Ukraine's National Recovery Plan. 2022. URL:https://uploadssl.webflow.com/621f88db25fbf24758792dd8/62c166751fcf41105380a733_NRC%20Ukraine%27s%20Recovery%20Plan%20blueprint_ENG.pdf

28. Методичні вказівки до виконання і оформлення кваліфікаційної роботи магістра напряму підготовки 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі» денної та заочної форми навчання / Укл. Н.Й. Басюркіна, Я.Г. Верхівкер, В.А. Шалений. Одеса: ОНТУ, 2023. 40 с.

29. Методичні вказівки до виконання і оформлення кваліфікаційної роботи магістра напряму підготовки 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка підприємства», «Управління бізнесом», «Міжнародна торгівля» та «Міжнародна торгівля зерном» денної та заочної форми навчання / Укл. Н.Й. Басюркіна, Т.В. Свистун. Одеса: ОНАХТ, 2016. 40 с.

30. Методичні вказівки до виконання і оформлення дипломної роботи – економічної частини міжкафедрального комплексного дипломного проекту студентів напряму підготовки 076 «Підприємництво та торгівля » за освітньою

програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі» денної та заочної форми навчання / Укл. Н.Й. Басюркіна, В.А. Шалений. Одеса: ОНТУ, 2023. 38 с.

31. Методичні вказівки до виконання курсової роботи «Управління проєктами» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» / Укл. Н.Й. Басюркіна. Одеса : ОНТУ, 2023. 45 с.

32. Басюркіна Н.Й. «Антикризове управління підприємницькими структурами»: конспект лекцій для студентів за напрямом підготовки магістра 07 «Управління та адміністрування» спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі» / Н.Й. Басюркіна. Одеса : ОНТУ, 2023. 50 с.

33. Басюркіна Н.Й. «Управління проєктами»: конспект лекцій для студентів, що навчаються за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі» за напрямом підготовки магістра денної і заочної форм навчання / Н.Й. Басюркіна. Одеса : ОНТУ, 2023. 172 с.

34. Басюркіна Н.Й. Кон'юнктура світових ринків товарів та послуг : конспект лекцій для бакалаврів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» денної та заочної форм навчання. Одеса: ОНТУ, 2023. – 27 с.

35. Трансформації вітчизняного підприємництва в умовах ризиків і загроз сьогодення /[Басюркіна Н.Й. та ін.]; за ред. д.е.н., проф. Басюркіної Н.Й.; Одеський нац. технологічний ун-т. Ів.-Франківськ : ОНТУ, 2023. 467 с.

36. Ефективність використання інноваційно-інвестиційного потенціалу продовольчого бізнесу / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. к.е.н. Бровкіної Ю.О. Одеса : ОНАХТ, 2020. 218 с.

37. Інноваційно-інвестиційний розвиток бізнес-структур в Україні : монографія / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. д.е.н. Басюркіної Н.Й. Одеса : ОНАХТ, 2019. 226 с.

38. Економічні трансформації бізнес-структур в Україні : монографія / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. д.е.н. Басюркіної Н.Й. Одеса : ОНАХТ, 2018. 288 с.
39. Привабливість харчового бізнесу в Україні : монографія / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. д.е.н. Басюркіної Н.Й. Одеса : ОНАХТ, 2017. 192 с.
40. Басюркіна Н.Й. Агропромислові формування в забезпеченні продовольчої безпеки : монографія. Одеса: ІПРЕД НАНУ, 2013. 441 с.
41. Басюркіна Н.Й. Дудка Т.В., Меліх О.О. Адаптація харчових підприємств України до нестабільних умов господарювання : Монографія // Одеса : ОНАХТ, 2013. 160 с.
42. Соколюк, С., Соколюк, К., & Непочатенко, О. (2021). ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ . *Економіка та суспільство*, (34). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-81>
43. Соколюк К. Ю. Інвестиційна активність сільськогосподарських підприємств як основа сталого розвитку аграрного сектору / К. Ю. Соколюк // Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ : зб. тез доп. IV Всеукр. наук.-практ. конф., Херсон, 25 берез. 2020 р. / Херсон. держ. аграр.-екон. ун-т. Херсон, 2020. С. 279–281.
44. Соколюк, К. Ю., Ніколюк, О. В., & Волобуєва, Т. В. (2021). Стан та перспективи інвестування розвитку автотранспортних технологій: логістичний аспект. *Проблеми системного підходу в економіці*, (4), 62-68.
45. КЮ, С. (2021). ЛОГІСТИКА ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОБЛАСТЕЙ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ. *Food Industry Economics*, 13(4).
46. Служба охорони праці на підприємстві. URL: <https://oppb.com.ua/articles/sluzhba-ohorony-praci-na-pidpryyemstvi>
47. Закон України «Про охорону праці». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12#Text>

48. Загальна інформація про ТОВ «Рефмастер». Веб-сайт. URL: <https://www.refmaster.com.ua/services/profilaktychna-diagnostics-pts/>
49. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року» від 30 травня 2018 року №430-р Електронний ресурс: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text>
50. Державна цільова програма розвитку аеропортів на період до 2023 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів від 24 лютого 2016 року №126 Електронний ресурс: <https://mtu.gov.ua/files/Dzhalna%20tsilova%20prohrama%20rozvutku%20aeroprtiv%20do%202023%20roku.pdf>
51. Сайт компанії Укравтодор Електронний ресурс знаходиться за адресою: <https://ukravtodor.gov.ua/>
52. Звіт компанії Укрзалізниця за 2021 рік Електронний ресурс знаходиться за адресою: https://www.uz.gov.ua/zvit_2021.pdf
53. Сайт Адміністрації морських портів України Електронний ресурс знаходиться за адресою: <https://www.uspa.gov.ua/>
54. Комітет статистики Польщі Електронний ресурс знаходиться за адресою: <https://stat.gov.pl/linki/urzed-y-statystyczne-innych-panstw-4696/>
55. <https://della.com.ua/>
56. <https://ukrautologistic.com.ua/sho-take-logistika/>

ДОДАТКИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет Експертизи, біотехнології, харчової інженерії, підприємництва та торгівлі

Кафедра Торговельного підприємництва, товарознавства та управління бізнесом

Ступінь вищої освіти – другий (магістр)

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма «Підприємництво і торгівля, товарознавство та експертиза в митній справі»



**ГРАФІЧНІ МАТЕРІАЛИ
ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА**

**на тему: «Обґрунтування та інвестиційне забезпечення
проектів розвитку підприємств з надання послуг»**

Здобувач _____ Катринчук Руслан Анатолійович
Підпис

Керівник: _____ к.е.н., доцент Соколюк К.Ю.
Підпис

Одеса – 2023 р.