

ХАРКІВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«НАРОДНА УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ»

Факультет «Бізнес-управління»
Кафедра економіки та права

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

**«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТРАТЕГІЧНОГО
НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ
УКРАЇНИ ДО ЄС (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «УКРАЇНСЬКА ВАГОВА
КОМПАНІЯ - БРАЦЛАВ»)»**

Виконав:

студент 2 курсу групи БУ-61 другого
(магістерського) рівня вищої освіти
спеціальність 051 – Економіка
освітня програма «Економіка та
управління бізнесом»
Іванов Денис Юрійович

Керівник:

Кірік Тамара Миколаївна,
кандидат економічних наук, доцент

Рецензент:

Мовчан Іван Олександрович,
директор ПП «НВФ
«Українська вагова компанія»»

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота: 114 с., 62 табл., 21 рис., 4 додатки, 51 джерело.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування управлінських рішень щодо доцільності інвестування.

Мета роботи - розробка та апробація методичного підходу до обґрунтування вибору місця розташування нового підприємства, а також проведення аналізу та оцінки привабливості проєкту інвестування в конкретних умовах можливого місця розташування.

Методи дослідження – аналіз, синтез, систематизація, порівняння, динамічний підхід, експертне прогнозування та логічні припущення, узагальнення.

Наукова новизна дослідження: отримала подальший розвиток теоретична база оцінки привабливості та доцільності інвестування з урахуванням ризиків; удосконалена методика обґрунтування вибору розташування проєкту як послідовність оцінки різними методами, враховуючи ризики інвестування.

Проаналізовано теоретичні та методологічні основи прийняття господарських рішень щодо обґрунтування доцільності інвестування, в умовах інтеграції українських компаній на ринок ЄС та обґрунтування вибору розташування проєкту. Зроблено актуальний порівняльний аналіз та оцінка факторів/складових елементів оцінювання привабливості та доцільності інвестування з урахуванням ризиків в країнах потенційного місця розташування проєкту, що має практичну значущість.

Область застосування результатів дослідження – управлінська та проєктна діяльність у сфері інвестування та виробництва продукції машинобудування.

УПРАВЛІННЯ, ІНВЕСТУВАННЯ, РІШЕННЯ, ОБҐРУНТУВАННЯ, МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ, ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ, ВИТРАТИ, ДОХІД, ОЦІНКА, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

ANNOTATION

Quantitative characteristics of the work: volume - 114 pages, tables - 62, figures - 21, appendices - 4, sources - 51.

The object of research is the process of substantiating management decisions on the feasibility of investing.

The purpose of the work is to develop and test a methodical approach to justifying the choice of the location of a new enterprise and conducting an analysis and assessment of the attractiveness of an investment project in the specific conditions of a possible location.

Research methods – analysis, synthesis, systematization, comparison, dynamic approach, expert forecasting and logical assumptions, generalization.

The scientific novelty of the research: the theoretical basis for assessing the attractiveness and feasibility of investing, taking into account risks, was further developed; an improved methodology for justifying the choice of project location as a sequence of evaluation by various methods, taking into account investment risks.

The theoretical and methodological bases of making economic decisions regarding the justification of investment feasibility, in the context of the integration of Ukrainian companies into the EU market, and the justification of the choice of project location are analyzed. An up-to-date comparative analysis and assessment of the factors/components of assessing the attractiveness and feasibility of investment, taking into account the risks in the countries of the potential location of the project, which has practical significance, has been made;

The field of application of the research results is managerial and project activities in the areas of investment and production of mechanical engineering products.

MANAGEMENT, INVESTMENT, DECISIONS, JUSTIFICATION,
LOCATION, BENCHMARKING, COSTS, REVENUE, EVALUATION,
PERFORMANCE.

ЗМІСТ

Вступ.....	5
1. Теоретичні аспекти обґрунтування доцільності інтеграції українських компаній на ринку ЄС.....	7
1.1. Теоретичні основи прийняття господарських рішень щодо обґрунтування доцільності інвестування.....	7
1.2. Врахування ризиків - невідійманий елемент обґрунтування управлінських рішень.....	17
1.3. Привабливість відкриття бізнесу в країнах ЄС.....	24
2. Аналіз фінансово-економічного стану та ефективності ТОВ "Українська Вагова Компанія - Брацлав".....	34
2.1. Загальна характеристика підприємства та його майнового стану.....	34
2.2. Динаміка основних фінансово-економічних показників підприємства.....	39
2.3. Оцінка ефективності підприємства.....	47
2.4. Стратегічні плани розвитку підприємства.....	51
3. Обґрунтування доцільності інвестицій в будівництво нового виробництва на території ЄС.....	54
3.1. Порівняльний аналіз та оцінка факторів привабливості країн, як варіантів розташування нового виробництва за допомогою індексного методу.....	54
3.2. Порівняльний аналіз та оцінка факторів привабливості країн, як варіантів розташування нового виробництва за допомогою методу приведених витрат.....	82
3.3. Порівняльний аналіз та оцінка факторів привабливості країн, як варіантів розташування нового виробництва за допомогою дохідного методу.....	86
3.4 Аналіз та врахування ризиків проєкту в процесі обґрунтування доцільності інвестування.....	91
3.5 Комплексна порівняльна оцінка привабливості та доцільності інвестицій по варіантах.....	94
Висновки.....	97
Перелік використаних джерел.....	100
Додатки.....	106

ВСТУП

У сучасних реаліях особливу важливість набуває питання інвестування, яке є основою для економічного розвитку підприємств. Реалізація інвестиційних проєктів вимагає належного фінансового забезпечення, яке зазвичай є обмеженим. Актуальною задачею управління інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємств залишається визначення пріоритетних напрямків інвестування та аналіз їхньої ефективності. У зв'язку з цим виникає необхідність вдосконалення наявних і створення нових методів і підходів для проведення інвестиційного аналізу та оцінювання результативності інвестиційних проєктів як частини управлінських рішень.

Європейський Союз є економічним простором з відсутністю внутрішніх кордонів, що забезпечує вільне переміщення осіб, товарів, послуг і капіталів між 27-ма державами-членами ЄС. Це полегшує торгівлю між підприємствами, сприяє зростанню та пришвидшує впровадження інновацій, одночасно полегшуючи життя громадян, а також робить ЄС важливим торгівельним партнером на глобальному рівні. Для українського бізнесу ринок ЄС є потенційно привабливий варіант розвитку.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування управлінських рішень доцільності інвестування. Предмет дослідження - обґрунтування вибору місця розташування нового підприємства в країнах ЄС.

Мета роботи полягає у дослідженні теоретичних та методичних аспектів обґрунтування вибору місця розташування нового підприємства та проведенні аналізу та оцінки привабливості проєкту інвестування в конкретних умовах можливого місця розташування.

Завдання роботи:

- Аналіз теоретичних, методичних і практичних підходів до обґрунтування доцільності інвестування та вибору місця розташування нового підприємства з урахуванням ризиків як невідданого елементу розробки та прийняття управлінських рішень.

- Дослідження та оцінка умов створення та переваг ведення бізнесу в країнах ЄС за основними факторами: податкове навантаження, поточні/експлуатаційні витрати, логістичні витрати та капітальні витрати з врахуванням ризиків.

- Приклад обґрунтування управлінського рішення щодо інвестування: альтернативних варіантів/країн та критеріїв вибору, що забезпечує комплексний підхід до аналізу та порівняльної оцінки привабливості проєкту з врахуванням можливих змін в зовнішньому середовищі.

Наукова новизна дослідження:

- Актуальний аналіз та оцінка факторів/складових елементів оцінювання привабливості та доцільності інвестування з врахуванням ризиків в країнах потенційного місця розташування проєкту. Перелік країн відповідає потенційній зацікавленості та наміру конкретного проєкту для інвестування (завдання компанії) і має практичну значущість;

- Методичні рекомендації до технології обґрунтування вибору розташування проєкту базується на послідовності оцінки (від статичної до динамічної) в 3 етапи за 3-ма методами (індексний/бальної оцінки, приведені витрат, дохідний/дисконтовані потоки), враховує ризики інвестування та спирається на очікування/бажання/наміри власника/інвестора.

1. Теоретичні аспекти обґрунтування доцільності інтеграції українських компаній на ринку ЄС

1.1. Теоретичні основи прийняття господарських рішень щодо обґрунтування доцільності інвестування

В умовах ринкової нестабільності, яка притаманна сучасному економічному середовищу, зростає необхідність у швидкому ухваленні рішень, спрямованих на збереження конкурентоспроможності та розвиток бізнесу. Ефективність господарських рішень значною мірою залежить від якості аналізу реальних можливостей досягнення цілей компанії та бажаного рівня результативності. У динамічних умовах прийняття рішень має базуватися на попередній оцінці потенційної ситуації з врахуванням ризиків і вибором оптимального варіанту з усіх доступних альтернатив.

Теоретичні аспекти прийняття управлінських рішень досліджували як вітчизняні, так і закордонні науковці та практики. Значний внесок у розвиток цієї тематики зробили такі видатні дослідники, як Р. Лайкерт, В. Колпакова, Ф. Фідлер, М. Вебер, О. Амосова, А. Дегтяр, Г. Емерсон та інші.

На процес прийняття управлінських рішень впливають дві основні категорії чинників: об'єктивні (зовнішні) та суб'єктивні (внутрішні). Дотримання ключових принципів управління, таких як цілеспрямованість, оптимальність, своєчасність, наукова обґрунтованість, комплексність, гнучкість, а також кількісна та якісна визначеність, є вирішальним для ефективності цього процесу. Виділяють три основні підходи до ухвалення управлінських рішень:

- класичний – базується на раціональному аналізі. Передбачає наявність чіткої мети, логічного та об'єктивного бачення ситуації, а також орієнтацію на вибір найкращої альтернативи;
- адміністративний – характеризується відсутністю повної інформації про всі можливі альтернативи та загальну ситуацію;

– ірраціональний – рішення приймається до проведення аналізу альтернатив. Цей підхід застосовується в нових, нестандартних або складних ситуаціях, а також у разі обмеженості часу [1]. Основні елементи процесу прийняття рішень відображені в таблиці 1.1.1.

Таблиця 1.1.1 - Склад процесу прийняття рішень по елементах

Мета	Потреба у прийнятті рішень виникає через наявність однієї або кількох цілей, які потрібно реалізувати
Суб'єкт, що приймає рішення	Особа або колектив, уповноважені в межах своєї компетенції приймати рішення, які несуть відповідальність за їх реалізацію.
Альтернативні рішення	Розробка та порівняння максимально можливої кількості альтернативних варіантів є одним із ключових завдань у процесі прийняття рішень.
Критерії вибору	Показники, як кількісні, так і якісні, використовуються для оцінки очікуваних результатів у таких категоріях, як «корисність», «збиток», «прибуток» та «витрати». Вибір оптимального рішення здійснюється на основі цих показників, використовуючи або кількісну модель, або якісний підхід, враховуючи індивідуальні переваги.
Умови	Залежно від рівня доступності інформації, особа, що приймає рішення, може діяти за різних умов: невизначеності, часткової визначеності, часткової невизначеності або повної невизначеності.
Результати	Особа (або група осіб), що приймає рішення, оцінює можливі наслідки кожної дії, щоб обрати оптимальний варіант.

Прийняття управлінських рішень передбачає процес їх розробки та вибору. Управлінське рішення визначається як результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на розв'язання конкретної проблеми. Основною метою такого рішення є забезпечення координаційного впливу на об'єкт управління (систему) з метою досягнення поставлених цілей організації [35].

У процесі розробки та ухвалення рішень використовуються різноманітні методи й інструменти для збору, аналізу та інтерпретації інформації. Для аналізу зовнішнього середовища та оцінки його привабливості застосовуються, зокрема, матриця конкурентних сил Портера, PEST-аналіз та інші інструменти. Внутрішнє середовище оцінюється через аналіз прибутковості та конкурентоспроможності. SWOT-аналіз поєднує результати цих досліджень і сприяє визначенню стратегічних альтернатив [36, 37]. Етапи та процедури прийняття рішень представлені в таблиці 1.1.2.

Таблиця 1.1.2 - Етапи та процедури процесу прийняття рішень

Етапи	Процедури
I. Формулювання задачі для розв'язання питання	1. Поява нових обставин 2. Виявлення проблеми 3. Пошук інформації 4. Опис ситуації, що потребує вирішення
II. Розробка варіантів рішення	5. Визначення вимог і обмежень 6. Збір необхідних даних 7. Розробка варіантів можливих рішень
III. Вибір рішення	8. Визначення критеріїв для вибору рішення 9. Вибір рішень, що відповідають заданим критеріям 10. Оцінка потенційних наслідків 11. Вибір оптимального рішення
IV. Реалізація рішення та його оцінка	12. Розробка плану реалізації обраного рішення 13. Моніторинг процесу реалізації рішення 14. Оцінка результату розв'язання проблеми та виникнення нових обставин

Аналіз господарських рішень має свої специфічні принципи, серед яких важливими є:

- поєднання аналізу та синтезу, тобто дослідження проблеми потрібно починати з окремих складових елементів і завершувати їхнім розглядом як частини єдиної системи, що перебувають у взаємозв'язку;
- ранжування — виділення головних аспектів і другорядних проблем на основі визначення цілей і методів їх досягнення;
- порівнянність альтернативних варіантів рішень за такими параметрами, як обсяг, якість, строки, доступність ресурсів і стабільність;
- кількісне оцінювання;
- оперативність і своєчасність виконання.

Інвестиційні рішення, як частина управлінського процесу, також спираються на загальні принципи управління. Питання реального інвестування, що є основою економічного розвитку підприємства, набуває особливої важливості в умовах сучасної економіки. Втілення інвестиційних проєктів вимагає належного фінансового забезпечення, яке часто буває обмеженим. Вибір пріоритетних напрямків інвестування та оцінка їхньої ефективності залишаються важливими завданнями в управлінні інвестиціями та фінансами підприємства. Це створює потребу в удосконаленні методів і підходів до інвестиційного аналізу та оцінки результативності проєктів, які служать основою для ухвалення управлінських рішень.

Питання оцінки ефективності інвестиційних проєктів широко досліджено в економічній літературі, зокрема в працях А. Амоші, В. Федоренка, А. Чухна, Б. Данилишина, І. Бланка, О. Алімова, В. Коломойцева, І. Лукінова, І. Ганечко та інших. Прийняття інвестиційних рішень ґрунтується на оцінці: фінансового стану підприємства, готовності до участі в інвестиційній діяльності (готовності ризикувати), обсягу інвестицій і джерел їх фінансування, а також майбутніх доходів від інвестицій. Інвестиційний аналіз являє собою сукупність методів і підходів для розробки, обґрунтування та оцінки доцільності інвестиційних

рішень, з метою допомогти інвестору прийняти обґрунтоване та ефективне рішення (табл. 1.1.3) [2, 3].

Таблиця 1.1.3 - Можливі критерії оцінки ефективності господарських рішень

Група	Перелік показників
Технологічні	ремонтпридатність, надійність, міцність, якість, безвідходність, можливість автоматизації та інші
Техніко-економічні	потужність, продуктивність, витрати часу, енергомісткість, експлуатаційні витрати, інвестиції та строк окупності, дієвість реклами та інші
Ергономічні	безпека, зручність в експлуатації, вплив на самопочуття працівника та інші
Соціологічні	життєвий рівень, можливість підвищення кваліфікації, державна допомога, соціальні умови праці та інші
Психологічні	рівень досягнення психологічних цілей, що реалізують потреби людини/працівників в коханні, сім'ї, вільному часі за короткий час з меншими фінансовими витратами
Естетичні	привабливість, впізнання, доцільність та інші
Соціальні	юридичні норми, людський фактор, політичні наслідки та інші
Екологічні	природоохоронні норми, екологічні стандарти, екологічний моніторинг і наслідки та інші

Міжнародні стандарти в інвестиційному проектуванні засновані на методиці UNIDO, що забезпечує сучасні підходи до обґрунтування інвестиційних рішень. Основні принципи включають [4]:

1. Врахування часових факторів (концепція вартості грошей у часі/динамічний підхід до аналізу).

2. Комплексний підхід до оцінки результатів інвестицій, зокрема соціальних наслідків проекту.

3. Формування різних показників ефективності (фінансова, комерційна, бюджетна та економічна ефективність).

4. Оцінка впливу інфляції та ризиків на інвестиційні проекти.

Ключовими аспектами обґрунтування управлінських чи господарських рішень є наявність альтернатив і критеріїв для їх вибору, що дозволяє здійснювати комплексний аналіз та порівняльну оцінку привабливості проекту, враховуючи потенційні зміни в зовнішньому середовищі, зокрема ризику. Критерії вибору — це як кількісні, так і якісні показники, що дають змогу визначити очікувані результати, що вимірюються через категорії «прибуток», «корисність», «витрати», «збитки», і допомагають обрати оптимальний варіант рішення.

Дотримання основних принципів прийняття рішень в умовах економічного ризику дозволяє зберегти обережний підхід і передбачити ймовірні наслідки ризиків [5]. Серед таких принципів є практичні поради:

- не варто ризикувати більшими сумами, ніж дозволяє капітал;
- не рекомендується робити великі ставки на скромні можливості;
- позитивне рішення має бути прийнято у разі відсутності сумнівів.

Рішення щодо розміщення нового підприємства передбачає розгляд численних факторів як на макро-, так і на мікрорівнях, серед яких:

1. Демографічні та економічні чинники, що впливають на попит на продукцію, включаючи структуру населення та купівельну спроможність.

2. Наявність та достатність сировини та матеріалів, витрати на транспортування.

3. Трудові ресурси: їх кількість, якість, вартість, а також трудове законодавство. Витрати на оплату праці можуть бути визначальними при виборі місця для підприємства.

4. Наявність енергетичних ресурсів і вартість енергії та води.

5. Інфраструктура, включаючи доступність доріг і послуг.

6. Політична стабільність країни чи регіону.
7. Податкова політика та інші стимули для розвитку економіки, включаючи умови для переведення капіталу.
8. Державне регулювання та ліцензування.
9. Проблеми захисту навколишнього середовища.
10. Вартість землі та будівництва.
11. Умови для життя: клімат, медичні послуги, культура, безпека тощо.

Деякі з цих факторів допомагають оцінити попит на продукцію чи послугу підприємства, що є ключовим для визначення доцільності створення нового бізнесу або будівництва. Зазвичай в процесі аналізу виявляються панівні фактори, що суттєво впливають на вибір місця для розташування бізнесу. При наявності кількох рівнозначних факторів застосовуються методи, такі як матриця рішень або бальні оцінки, експертний аналіз. [8]

Основною метою вибору місця для розташування підприємства є визначення того, де можна досягти максимального прибутку за інших рівних умов. Крім економічних критеріїв, можуть бути враховані й неекономічні фактори: політичний вплив, стабільність підприємства, науково-технічна політика, соціальна стабільність, престиж тощо. Також важливо розуміти державну політику та місцеві стимули, щоб правильно оцінити потенційні переваги.

Методологія оцінки економічної доцільності та ефективності інвестицій включає всебічний аналіз витрат та результатів (прибуток, вигоди). Основний метод оцінки ефективності капіталовкладень — це співвідношення отриманих результатів до витрат. Існують два основних підходи: «витрати-ефективність» і «витрати-вигоди». Перший підхід дозволяє визначити найекономніший спосіб досягнення результату, а другий — оцінює вигоди в грошовому вираженні. Тому перший метод і в радянських методиках, і в розробках сучасних авторів [1, 2, 3, 4] зазвичай використовується для порівняння ефективності варіантів на основі

мінімізації витрат, а другий — для оцінки вигод від інвестицій [2, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13]. Порівняння методів відображено в таблиці 1.1.4.

Таблиця 1.1.4 - Порівняльна характеристика основних принципів оцінки ефективності інвестиційних проєктів

Принципи	Метод мінімізації приведених витрат	Дохідний метод (дисконтування)
Динаміка проєкту, врахування життєвого циклу (розрахункового періоду): від проведення передінвестиційних досліджень до припинення проєкту.	Відсутність оцінки ефективності проєкту в динаміці. Можливі зміни в часі (як внутрішніх умов, так і зовнішнього середовища) не враховуються	Існує можливість оцінки ефективності проєкту в динаміці. Можливі зміни в часі (як внутрішніх умов, так і зовнішнього середовища) враховуються
Врахування наявності різних учасників проєкту, диференціації їхніх інтересів і різних оцінок вартості капіталу, що виражаються в індивідуальних значеннях норми дисконту	Під час формування методики ця проблема не існувала. Нормативний К приведення, враховував тільки державні інтереси та мав умовний характер. Цей недолік може бути усунутий в сучасній ситуації через зміну рівня E_n (нормативний коефіцієнт приведення).	Є можливість врахування різних інтересів інвесторів залежно від джерел фінансування (державний/місцевий бюджет, власні кошти, банківський кредит). Компроміс інтересів учасників проєкту відображається в рівні відсоткової ставки дисконтування, що враховує, з одного боку, дохідність, з іншого – ризик від участі в реалізації проєкту і підприємця/власника, і кредиторів.

Продовження табл. 1.1.4

Принципи	Метод мінімізації приведених витрат	Дохідний метод (дисконтування)
Врахування (в кількісній формі) впливу невизначеності та ризиків	Тісно пов'язано з попередніми принципами. Ступінь ризику нездійсненності проєкту може враховуватися, шляхом коригування E_n (нормативний коефіцієнт приведення, умовне дисконтування та інше). Однак проблема динамічних змін не розв'язується повністю, тому сфера користування методу обмежується.	Існує можливість оцінки ефективності проєкту в динаміці з урахуванням ризиків. Однак складності оцінки існують.
Позитивність та максимум ефекту	Найбільш пріоритетним вважається проєкт (варіант) із мінімальними приведеними витратами $P_v = C_i + E_n * K_i - \min$ де C_s – експлуатаційні витрати; K_i – капітальні витрати (інвестиції); E_n – нормативний коефіцієнт приведення.	Перевага надається варіанту з найбільшим значенням ефекту. Чистий дисконтований дохід (ЧДД) > 0 . Найбільш ефективним визнається варіант, що забезпечує максимальне значення ЧДД/ чиста приведена вартість (NPV). Крім того, для оцінки результативності та якості використовують показники: <ul style="list-style-type: none"> • індекс прибутковості (profitability index, PI); • внутрішня норма дохідності (Internal Rate of Return, IRR); • період окупності (PayBack period, PBP); • точка беззбитковості.

Закінчення табл. 1.1.4

Принципи	Метод мінімізації приведених витрат	Дохідний метод (дисконтування)
Облік фактору часу	Фактор часу в фінансово-економічних розрахунках вираховується за допомогою E_n (нормативного коефіцієнта приведення)	Фактор часу в фінансово-економічних розрахунках вираховується за допомогою коефіцієнта дисконтування (a_t), результати і витрати варіанту приводяться до року приведення, тобто дисконтуються.
Врахування всіх найбільш істотних наслідків реалізації проекту (економічні, так і позаекономічні зовнішні ефекти, суспільні блага)	Є можливість врахування	Є можливість врахування

Порівняльний аналіз джерел за основними методами оцінки інвестиційних проектів дає змогу зробити певні висновки. Методи співіснують паралельно, кожен із них має свою сферу застосування та відрізняється рівнем обґрунтованості при оцінюванні ефективності різних варіантів. Проте метод мінімізації витрат і досі залишається популярним під час обґрунтування вибору місця розташування нових підприємств, особливо на початкових стадіях проектування у таких галузях, як енергетика, суднобудування, будівництво морських і річкових портів та інших.

Зважаючи на те, що інвестиції, як і будь-який економічний ресурс, завжди обмежені й дефіцитні, процес їх вкладення супроводжується складною процедурою вибору найраціональнішого та найефективнішого напрямку їх використання. При цьому головним критерієм є вигідність для інвестора. Тому для прийняття обґрунтованого рішення серед декількох альтернатив необхідно

застосовувати відповідні методи аналізу, хоча остаточний вибір завжди залишається за інвестором або власником.

Оцінка ефективності інвестиційного проекту має здійснюватися за чіткою послідовністю дій. Цей процес передбачає ретельну підготовку вихідних даних, розрахунок ключових фінансових показників, використання відповідних критеріїв, визначення та обґрунтування коефіцієнтів дисконтування, аналіз обсягу інвестиційних ресурсів, а також врахування ризиків і факторів невизначеності.

1.2. Врахування ризиків - невідійманий елемент обґрунтування управлінських рішень

Головна характеристика ринкової економіки – це невизначеність (неправдивість, неоднозначність, невідомість). Тому, ризик є об'єктивно неминучим елементом прийняття будь-якого господарського рішення. Поняття невизначеності в економіці досліджується багатьма вітчизняними та закордонними вченими. З погляду економічної теорії «невизначеність – це об'єктивна неможливість здобуття абсолютного знання про об'єктивні та суб'єктивні фактори функціонування системи, неоднозначність її параметрів. Чим більша невизначеність під час прийняття господарського рішення, тим більший ступінь ризику». [6]

Найпоширенішою є класифікація невизначеності за ступенем імовірності настання події (табл. 1.2.1).

За методами визначення ймовірності виділяють статистичну та нестатистичну (апріорну, суб'єктивну) невизначеність. У разі статистичної невизначеності параметри, що аналізуються, можна спостерігати достатню кількість разів, щоб визначити частоту подій за допомогою статистичних даних, моделювання, експериментів чи імітації. Імовірність при цьому трактується як об'єктивна й базується на реальних даних, визначаючись через відносну частоту подій. У випадку нестатистичної невизначеності подія відбувається рідко або

взагалі не спостерігається, а її реалізація можлива лише в майбутньому. У цьому контексті ймовірність виступає як рівень впевненості в настанні події, тобто є суб'єктивною й оцінюється на основі експертних оцінок чи опитувань.

Таблиця 1.2.1 - Види невизначеності за ступенем імовірності настання події

Вид	Ступінь прогнозованості (ймовірності) настання подій	Можливість прогнозу ймовірності настання подій
1. Повна невизначеність	близький до 0 $\lim P_i = 0, t \rightarrow n,$ де P_i — прогнозованість настання події i ; t — час; n — кінцевий час прогнозування події.	Повністю відсутня можливість будь-яким чином прогнозувати перспективи розвитку як підприємства, так і ринку в цілому.
2. Повна визначеність	близький до 1 $\lim P_i = 1$ $t \rightarrow n.$	Можливість 100 % ймовірності прогнозувати не тільки стратегію підприємства на ринку, а й ситуацію, тенденції розвитку.
3. Часткова невизначеність	в межах від 0 до 1 $0 < \lim P_i < 1$ $t \rightarrow n.$	Можливість конкретного практичного прогнозу, порівняно з попередніми видами. Можливі теоретичні та практичні припущення про можливість підприємства.

За методами визначення ймовірності виділяють статистичну та нестатистичну (апріорну, суб'єктивну) невизначеність. У разі статистичної невизначеності параметри, що аналізуються, можна спостерігати достатню кількість разів, щоб визначити частоту подій за допомогою статистичних даних, моделювання, експериментів чи імітації. Ймовірність при цьому трактується як об'єктивна й базується на реальних даних, визначаючись через відносну частоту подій. У випадку нестатистичної невизначеності подія відбувається рідко або взагалі не спостерігається, а її реалізація можлива лише в майбутньому. У цьому контексті ймовірність виступає як рівень впевненості в настанні події, тобто є суб'єктивною й оцінюється на основі експертних оцінок чи опитувань.

У теорії та на практиці чітко розмежовуються поняття «ризик» і «невизначеність». Ризик характеризує обставини, коли є висока ймовірність настання невідомих подій і можливість їх кількісної оцінки. Натомість невизначеність – це ситуація, за якої оцінити ймовірність подій заздалегідь неможливо. Об'єктивна сторона ризику пов'язана з наявністю факторів, які не залежать від діяльності керівника чи підприємства, тоді як суб'єктивна сторона визначається участю людини, що суб'єктивно оцінює ситуацію. При цьому сприйняття й оцінка ризику залежать від кожної конкретної особи, тому одна й та сама ситуація може трактуватися по-різному – від допустимої до неприйнятної. Розвиток бізнесу в умовах ринкової економіки на всіх етапах має враховувати різні види ризиків і невизначеностей.

Ризики класифікуються за різними ознаками: причинами виникнення, сферами прояву, масштабами впливу, можливістю прогнозування та контролю. Усі ризики поділяють на дві основні групи – внутрішні та зовнішні, залежно від того, чи можливе їх управління. Такий поділ дає змогу ідентифікувати ризики, яких можна уникнути, оскільки їх причини є внутрішніми.

Внутрішні ризики виникають внаслідок діяльності самого підприємства та його взаємодії з контактною аудиторією. Їх рівень залежить від ефективності управлінських рішень, вибору маркетингових стратегій, технічного оснащення,

виробничого потенціалу, продуктивності праці, рівня спеціалізації, дотримання техніки безпеки тощо.

Зовнішні ризики, своєю чергою, не залежать безпосередньо від діяльності підприємства чи його контактної аудиторії. Вони формуються під впливом політичних, економічних, демографічних, соціальних, географічних та інших чинників, які не контролюються підприємством, але можуть істотно впливати на його діяльність.

Класифікація ризиків за сферою їх виникнення, яка базується на напрямках діяльності підприємства, є однією з найширших і найрізноманітніших. У межах підприємницької діяльності виділяють наступні основні види ризиків:

– Виробничий ризик. Виникає внаслідок невиконання підприємством своїх виробничих планів і зобов'язань, що стосуються випуску продукції, надання послуг чи інших видів діяльності. Причинами можуть бути як зовнішні фактори, так і внутрішні недоліки, такі як неефективне використання техніки, технологій, ресурсів або часу. До ключових причин належать: скорочення обсягів виробництва, зростання витрат, збільшення податкового навантаження, проблеми з постачанням, пошкодження обладнання тощо.

– Комерційний ризик. Формується у процесі збуту товарів і послуг, вироблених або придбаних підприємством. Основними факторами ризику є: зменшення обсягів продажів через зміну ринкових умов, підвищення закупівельної вартості товарів, втрати під час обігу, збільшення витрат на реалізацію продукції.

– Фінансовий ризик. Цей ризик пов'язаний із ймовірністю невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань. Причинами можуть бути знецінення активів через зміну валютних курсів, невиконання фінансових операцій чи затримки платежів.

– Страховий ризик. Охоплює ситуації, коли настають страхові випадки, передбачені договорами страхування, що зобов'язують страховика виплатити компенсацію. Основними причинами є неправильно визначені страхові тарифи

або невдала стратегія страхувальника. Збитки можуть виникати як на етапі укладання договору, так і під час перестраховування або формування резервів.

– Ринкові ризики. Пов'язані зі зміною економічної ситуації: коливанням цін на товари, зниженням попиту, валютними ризиками, втратою ліквідності активів тощо.

– Організаційні ризики. Виникають через недоліки в управлінні компанією, проблеми внутрішнього контролю, помилки співробітників або неякісно розроблені процеси.

– Техніко-виробничі ризики. Сюди входять аварії, пожежі, екологічні катастрофи, поламання обладнання, будівельні дефекти та інші порушення, що виникають через технічні помилки під час проектування чи експлуатації.

– Кредитні ризики. З'являються тоді, коли контрагенти не виконують свої фінансові зобов'язання у повному обсязі чи вчасно. Це актуально як для банків, так і для підприємств із дебіторською заборгованістю чи організацій, що працюють із цінними паперами.

– Юридичні ризики. Пов'язані зі змінами законодавства або порушенням нормативних актів. До таких ризиків належать втрати через невідповідність законодавств різних країн, неправильно складену документацію, а також ускладнення у виконанні договорів.

Деякі джерела радять враховувати в бізнес-планах наступні види ризиків: ринкові, ризики конкуруючих технологій, технічні, політичні, ресурсні та ризики капітальних вкладень. Вибір конкретної класифікації залежить від специфіки бізнесу.

Усі види ризиків взаємопов'язані між собою та впливають на роботу підприємства. Зміни в одному виді ризику можуть спричинити трансформації в інших. Чітке розуміння обставин, що викликають загрози, дає змогу детально описати ризики та знайти шляхи їх мінімізації. [38]

Загалом, господарський ризик можна визначити як ймовірність того, що підприємство зазнає втрат через додаткові витрати або недоотримає заплановані

доходи. У відносному вираженні ризик оцінюється як обсяг можливих втрат порівняно з певною базою. Це дозволяє ефективно аналізувати стан активів підприємства, витрати ресурсів чи прогнозований дохід.

Аналіз ризиків починається з дослідження можливих втрат, які розподіляють на окремі групи (матеріальні, трудові, фінансові, втрати часу тощо) та вивчають з огляду на їхній вплив і механізми формування.

Для прийняття оптимального рішення в умовах ризику використовуються спеціальні інструменти: правило Байєса (математичне сподівання), критерій середнього значення, стандартного відхилення, а також критерії Бернуллі, Лапласа та Гурвіца. Якщо всі критерії вказують на однаковий варіант дій, це підтверджує його оптимальність. [7]

Методи врахування ризиків та невизначеності при прийнятті рішень [39]:

1) Аналіз стійкості рішення.

Розробляється кілька сценаріїв реалізації рішення – від найбільш ймовірних до найнебезпечніших. Для кожного сценарію оцінюється організаційно-економічний механізм реалізації, очікувані доходи та втрати. Рішення вважається стійким, якщо в усіх сценаріях дотримуються інтереси учасників, а можливі негативні наслідки компенсуються завдяки створеним резервам.

Тобто точка беззбитковості допомагає схарактеризувати обсяг продажів, при якому виручка від реалізації продукції збігається з витратами виробництва. [38]

Стійкість рішень оцінюється за показниками критичного рівня обсягів виробництва та цін на продукцію. Наприклад, точка беззбитковості (ТБ) визначає обсяг продажів, при якому доходи дорівнюють витратам. Формула для розрахунку:

$$ТБ = (С_{\text{пост}}) / У_{\text{мд}} = (С_{\text{пост}} \times В) / (В - С_{\text{зм}}), \quad (1.2.1)$$

де ТБ - точка беззбитковості у вартісному вираженні,

$С_{\text{пост}}$ – умовно-постійні витрати у вартісному вираженні,

$У_{\text{мд}}$ - питома вага маржинального доходу(прибутку) у виручці.

$$Y_{\text{мд}} = ((B - C_{\text{зм}})) / B \quad (1.2.2)$$

де $C_{\text{зм}}$ - умовно-змінні витрати у вартісному вираженні,

B - виручка від реалізації (обсяги продажів) в вартісному вираженні.

Критерій доцільності - $TБ < B$ - доцільна організація та ведення бізнесу, Різниця між ними показує запас міцності/стійкості, або її відсутність, тобто збитковість. Якщо $TБ > B$ – недоцільність реалізації рішення. Наслідок: необхідність коригування параметрів сценарію.

2) Коригування економічних нормативів і параметрів господарського рішення.

Зміни параметрів господарського рішення або економічних нормативів враховують невизначеність, дозволяючи адаптуватися до змін у реальних умовах.

3) Формалізований опис невизначеності.

Цей підхід передбачає технічно складний, але точний опис умов реалізації рішення. Він включає:

1. Моделювання всіх можливих умов, витрат і результатів.

2. Аналіз ймовірності кожного сценарію з врахуванням невизначеності.

Основними показниками для порівняння варіантів є очікуваний інтегральний ефект, який також використовується для обґрунтування резервування та страхування.

Основні критерії якісного рішення:

– повнота. Рішення повинно забезпечувати виконання завдання у запланованому обсязі;

– своєчасність. Важливо правильно обрати момент для прийняття та виконання рішення;

– оптимальність. Слід враховувати всі обмеження (час, ресурси, вимоги ринку) і обирати найкращий варіант за встановленими критеріями.

1.3. Привабливість відкриття бізнесу в країнах ЄС

Внутрішній ринок Європейського Союзу (або єдиний ринок, раніше називався спільним ринком) є інтегрованим економічним простором, де 27 країн-членів ЄС забезпечують вільний рух товарів, послуг, капіталів і громадян без внутрішніх кордонів. До участі у ринку також залучені Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн через Угоду про Європейську економічну зону, а Швейцарія має обмежений доступ на основі двосторонніх угод. Така модель сприяє легшій торгівлі, стимулює економічне зростання, пришвидшує впровадження інновацій, покращує життя громадян і формує ЄС як значущого гравця у світовій торгівлі.

Європейський Союз вирізняється тим, що країни-члени, залишаючись незалежними, передають частину своїх повноважень спільним органам управління, створюючи додаткові переваги в окремих галузях. Це дозволяє спільно розробляти та впроваджувати рішення, які вигідні всім учасникам Союзу [10].

Основні принципи єдиного ринку ЄС:

1. Забезпечення свободи переміщення товарів, послуг, капіталів і людей ("чотири свободи").
2. Можливість громадян жити, працювати, навчатися, вести бізнес або виходити на пенсію у будь-якій країні ЄС.
3. Відсутність прикордонного контролю у більшості країн-членів дозволяє вільно подорожувати континентом.
4. Забезпечення рівного ставлення до громадян інших країн ЄС у питаннях працевлаштування, соціального захисту та оподаткування.

Переваги єдиного ринку для громадян і бізнесу:

- Конкурентоспроможні ціни на товари й послуги, доступ до онлайн-покупок без географічних обмежень.
- Високі стандарти якості та безпеки продукції, які застосовуються як у ЄС, так і до товарів, імпортованих із-за його меж.

- Більший асортимент продукції та послуг за доступними цінами.
- Нові можливості для малого та середнього бізнесу завдяки доступу до найбільшого ринку у світі.
- Єдиний ринок сприяє вирішенню глобальних викликів, таких як енергетична криза, кліматичні зміни та цифрова трансформація.

В таблиці 1.3.1 продемонстровано ключові показники єдиного ринку ЄС станом на 2023 рік.

Таблиця 1.3.1 - Загальні показники єдиного ринку ЄС (2023 р.)

Параметри	Значення
Частка ВВП ЄС на світовому ринку	15%
Кількість підприємств	23 млн.
Кількість працівників	128 млн осіб
Живуть, або працюють в іншій країні ЄС	17 млн осіб
Частка світового ринку торгівлі товарами та послугами	16.2%
Частка сфери послуг в ВВП ЄС	70%
Частка загальної зайнятості у сфері послуг ЄС	73%
Вигоди від усунення бар'єрів на рівні держав-членів для єдиного ринку товарів і послуг (прогноз на 2029 рік)	€713 млрд.

Привабливість розташування бізнесу в Європі оцінюють в цілому, виділяючи п'ять основних переваг [11]:

1. Вихід на міжнародний ринок. Робота в країнах ЄС дозволяє легше налагоджувати експорт і співпрацю з іноземними партнерами.
2. Податкові пільги для малого і середнього бізнесу. У багатьох європейських країнах діють програми лояльності, які забезпечують економічний захист підприємців.

3. Кредитування в надійних банках. Банки ЄС, зокрема у Швейцарії, Німеччині та Великій Британії, пропонують вигідні умови кредитування для бізнесу.

4. Звільнення від подвійного оподаткування. Завдяки міжнародним угодам українські резиденти можуть уникати надмірного податкового навантаження. Звільнення стосується всіх країн ЄС.

5. Бізнес-імміграція. Участь у спеціальних програмах сприяє отриманню посвідки на проживання та громадянства, якщо бізнес доводить свою вигідність і перспективність.

Єдиний ринок ЄС відкриває численні можливості для бізнесу та громадян, сприяючи економічному розвитку, соціальному захисту й інтеграції до глобальної спільноти.

Розпочати бізнес у Європейському Союзі – це не лише можливість скористатися економічними свободами та доступом до міжнародних ринків, але й значні виклики, зокрема висока конкуренція. Для прийняття обґрунтованого рішення щодо реєстрації бізнесу в ЄС необхідно ретельно вивчити особливості законодавства кожної країни, оцінити попит обраної діяльності, купівельну спроможність місцевого населення та наявність державних програм підтримки іноземних інвесторів.

При виборі країни для ведення підприємницької діяльності слід враховувати також:

– Простота реєстрації юридичної особи. Важливо, щоб процес був прозорим, не бюрократизованим і доступним для іноземців.

– Податкова політика. Низькі податкові ставки, менша кількість податків та існування пільгових зон для іноземного бізнесу є важливими факторами оптимізації фінансових витрат.

– Умови ведення бізнесу. Вибір країни залежить від розвиненості інфраструктури, доступності технологій, наявності недорогої, але кваліфікованої робочої сили.

– Політична й економічна стабільність. Надійність законодавства, яке регулює підприємницьку діяльність, та відсутність різких економічних змін є важливими для довгострокового планування.

– Безпека та комфорт. Обрана країна повинна мати низький рівень корупції та злочинності, зручне географічне розташування для логістики та доступу до транспортних маршрутів.

– Міжнародний імідж. Реєстрація бізнесу в країні з хорошою репутацією зміцнить довіру партнерів і полегшить фінансові операції на міжнародному рівні.

Залежно від тривалості війни, її впливу на торгові потоки та тривалості статусу кандидата на членство в ЄС, для України можливі різні сценарії економічної інтеграції. Згідно зі сценарієм поступового зростання та відновлення після війни, до 2030 року прогнозується експорт українських товарів до ЄС на суму близько \$35 млрд та імпорт товарів з ЄС на рівні \$24 млрд [12, 13, 14, 15, 16].

Згідно з даними міжнародних агенцій [40, 41, 42, 43], було складено перелік країн, що найкраще відповідають потребам та інтересам конкретних інвестиційних проєктів. Вибір країни для інвестицій повинен базуватися на глибокому аналізі її економічного середовища та перспектив розвитку.

1. Інвестиційний ризик країн - це ймовірність знецінення інвестицій або втрати доходів (табл. 1.3.2).

Таблиця 1.3.2 - Індекс інвестиційного ризику країн ЄС (2023)

Країни	Індекс інвестиційного ризику (2023)
Україна	18.2%
Румунія	3.3%
Польща	1.3%
Чехія	0.9%
Іспанія	2.4%
Німеччина	0.0%

Рейтинг складено на основі дослідження Асвата Дамодарана зі Школи бізнесу Стерна при Нью-Йоркському університеті [40]. Графічне відображення індексів інвестиційного ризику по країнах дослідження надано на рисунку 1.3.1.

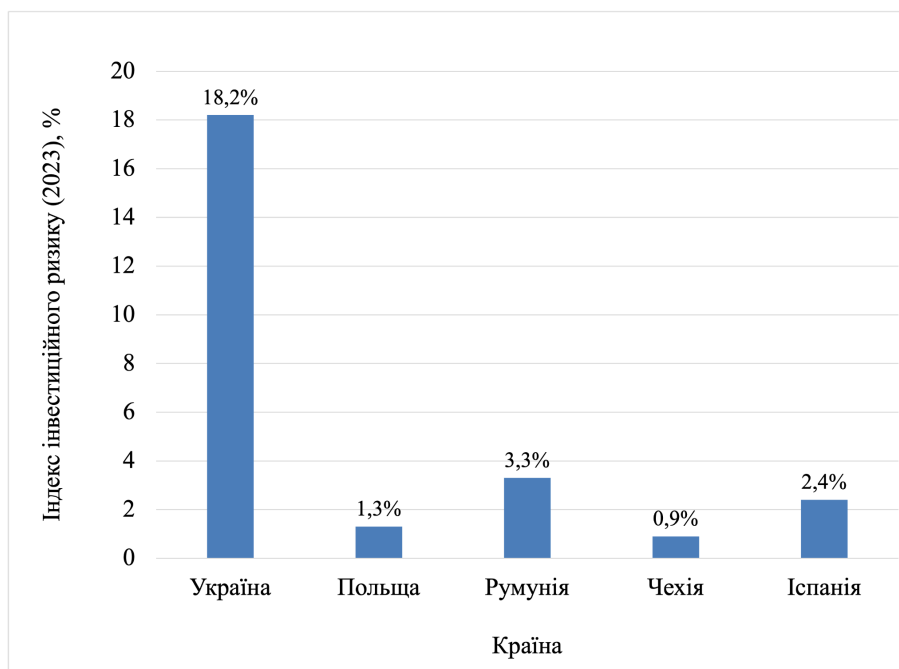


Рис. 1.3.1 - Індекс інвестиційного ризику країн ЄС (2023)

У рейтингу інвестиційного ризику країни ранжуються за рівнем премії за ризик – додаткового прибутку чи премії, яку вимагають інвестори для компенсації вищого ризику. Наведені дані демонструють що в порівнянні з Україною з найвищим рівнем ризику (18.2%) у всіх вказаних країнах ЄС значно нижчий рівень ризику в діапазоні від 0.0% в Німеччині до 3.3% в Румунії.

Для визначення рівня інвестиційного ризику країни враховуються, зокрема, такі фактори:

- Політична стабільність - стан політичних інституцій, тип політичного режиму, рівень корупції, а також наявність або відсутність геополітичних загроз.
- Економічна структура - рівень нерівності доходів, орієнтація економіки на ринок, зокрема на зовнішню торгівлю.
- Перспективи економічного зростання - потенціал країни для довгострокового економічного розвитку.

- Фіскальна гнучкість - можливість уряду адаптувати податкову та бюджетну політику до економічних змін.

- Державний борг - рівень боргового навантаження та його вплив на державні фінанси.

- Стійкість фінансового сектора - здатність банківської та фінансової системи протистояти кризам.

- Гнучкість монетарної політики - ефективність центрального банку в управлінні інфляцією, валютним курсом та кредитними ставками.

- Зовнішній борг - як валовий, так і чистий зовнішній борг, зокрема його обслуговування, впливають на інвестиційний ризик країни. [41, 42]

2. Рейтинг Doing Business – це рейтинг інвестиційної привабливості 190 країн світу, який складається Світовим банком. Doing Business вивчають країни за показником створення комфортних умов ведення бізнесу (Ease of Doing Business score) (рис. 1.3.2).

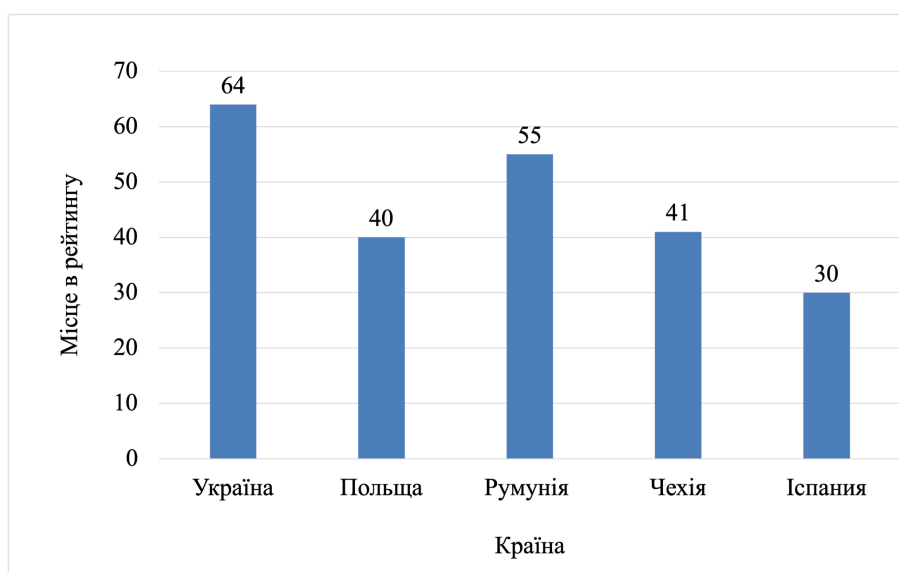


Рис. 1.3.2 - Місце певних країн ЄС в рейтингу індексу легкості ведення бізнесу/
Ease of Doing Business score

Наведені результати дослідження свідчать, що діапазон значень коливається від найкращого 22 для Німеччини до 64 для України. В цілому ці дані кажуть про відносну доступність та легкість ведення бізнесу в досліджуваних країнах.

Індекс легкості ведення бізнесу/ Ease of Doing Business score Doing Business є важливим маркером для інвесторів під час ухвалення рішення про інвестиції в ту чи іншу країну світу. Це комплексне дослідження у кожній країні за 10 ключовими індикаторами, які використовуються для аналізу економічних результатів і виявлення успішних реформ і оцінки їхньої ефективності (табл. 1.3.3).

Таблиця 1.3.3 - 10 ключових індикаторів індексу Ease of Doing Business score

Індикатори	Україна	Румунія	Польща	Чехія	Іспанія	Німеччина
Відкриття бізнесу/ Starting a business	61	91	128	11	55	5
Діалог з дозволами на будівництво/Dialing with construction permits	20	147	39	157	79	30
Getting electricity/Доступність електроенергії	128	157	60	11	55	5
Реєстрація власності/Registering property	61	46	92	32	59	76
Отримання кредиту/Getting credit	37	25	37	48	80	48
Захист міноритарних інвесторів/ Protecting minority investors	45	61	51	61	28	61
Сплата податків/Payment of taxes	65	32	77	53	35	46
Торгівля через кордон/ Trading across borders	74	1	1	1	1	42
Забезпечення виконання контрактів/ Enforcing contracts	63	19	55	103	26	13
Вирішення неплатоспроможності/ Resolving insolvency	146	56	25	16	18	14

Стислий аналіз індикаторів індексу легкості ведення бізнесу:

- Відкриття бізнесу – діапазон від найкращого 5 для Німеччини до 128 в Польщі.
- Діалог з дозволами на будівництво - діапазон від найкращого 20 для України до 157 в Чехії.
- Доступність електроенергії - діапазон від найкращого 5 для Німеччини до 157 в Румунії.
- Реєстрація власності - діапазон від найкращого 32 для Чехії до 92 в Польщі.
- Отримання кредиту - діапазон від найкращого 25 для Румунії до 80 в Іспанії.
- Захист міноритарних інвесторів - діапазон від найкращого 28 для Іспанії до 61 в Німеччині, Чехії і Румунії.
- Оплата податків – діапазон від найкращого 32 в Румунії до 77 в Польщі.
- Торгівля через кордон - діапазон від найкращого 1 в Румунії, Чехії, Польщі та Іспанії до 74 для України.
- Забезпечення виконання контрактів - діапазон від найкращого 13 в Німеччині до 103 в Чехії.
- Вирішення неплатоспроможності - діапазон від найкращого 14 в Німеччині до 146 в Україні.

3. Рейтинг Global Competitiveness Index. Це глобальне економічне дослідження, яке вивчає конкурентоспроможність країн за версією World Economic Forum [43]. Однак за версією Global Competitiveness Index тільки Німеччина входить в десятку найкращих країн для економічних інвестицій. Це може бути дуже важливо для вибору місця розташування проєкту.

4. Показники привабливості країн-членів ЄС за Global attractiveness index [44]. Global attractiveness index – це методологія визначення інноваційного рейтингу країн з погляду привабливості та конкурентоспроможності ведення бізнесу. При визначенні комплексного показника враховуються такі виміри як

відкритість, інноваційність, ефективність, забезпечення, сталість, орієнтація на майбутнє; при цьому використовуються 47 показників [44].

За обраними для аналізу країнами привабливість та конкурентоспроможність зберігається, але у 3-х з 6-ти країн ситуація має негативні зміни. Україна серед них знаходиться в особливих умовах (воєнного стану). У Польщі, Чехії, Іспанії та Німеччині – незначне погіршення рівня індексу, можливо внаслідок загальної напруженості ситуації у світі (табл. 1.3.4).

Таблиця 1.3.4 - Індекс привабливості за Global attractiveness index

Країна	2023	2024	Δ
Україна (2023)	н\д	н\д	
Румунія	43.6	44.9	1.3
Польща	52.8	50.3	-2.5
Чехія	58.6	57.8	-0.8
Іспанія	59.1	59.2	0.1
Німеччина	87.9	85	-2.9

У регіонах Європейського Союзу спостерігаються негативні тенденції у сфері інвестиційної привабливості. З 27 країн-членів ЄС у 18 зафіксовано зниження цього показника, причому найбільш суттєві негативні зміни стосуються ТОП-10 країн за рівнем привабливості. [45]

Інвестиційна привабливість залишається одним із ключових чинників, які впливають на ухвалення рішень щодо інвестування. Водночас окремі проекти в певних галузях або країнах можуть демонструвати високі показники привабливості. Це пояснюється комплексним характером цього критерію, який включає як можливості отримання інвестором конкурентних переваг, так і здатність країни залучати та утримувати інвестиції в умовах конкуренції з іншими державами.

Основні аспекти інвестиційної привабливості:

1. Фактори впливу: Включають економічні, правові, політичні, технологічні, географічні та інфраструктурні аспекти. Ці чинники формують умови для отримання конкурентних переваг інвесторами.

2. Можливість залучення та утримання інвестицій: Країна має демонструвати стабільність та вигідні умови, щоб зберігати позиції на глобальному ринку інвестицій.

Для ухвалення якісного інвестиційного рішення використовуються сучасні методології, аналітичні інструменти та практичний досвід реалізації проєктів різних масштабів у різних сферах. Комплексний підхід до вибору країни для розміщення бізнесу передбачає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. Це дозволяє оцінити макроекономічні умови, правове середовище, політичну стабільність та інші важливі аспекти. Також необхідна оцінка ризиків. Врахування потенційних викликів та загроз для бізнесу.

Обґрунтування вибору країни для ведення бізнесу є багатовимірним завданням, яке потребує врахування як загальних макроекономічних показників, так і специфічних переваг, характерних для конкретних галузей чи проєктів.

2. Аналіз фінансово-економічного стану та ефективності ТОВ "Українська Вагова Компанія - Брацлав"

2.1. Загальна характеристика підприємства та його майнового стану

ТОВ "Українська Вагова Компанія - Брацлав" - сучасна компанія, що динамічне розвивається, один з провідних виробників промислових ваг в Україні. Компанія має понад 15-річний досвід забезпечення високого рівня якості продукції, лідерства на ринку та задоволення потреб замовників завдяки індивідуальному підходу. Компанія займається виготовленням автомобільних і вагонних ваг. Українська Вагова Компанія розпочала свою діяльність в 2009 році у Харкові. На початку 2022 року з початком повномасштабного вторгнення підприємство було знищено влучанням ворожих снарядів. Залишки обладнання були переміщені і в квітні 2022 року Українська Вагова Компанія відновила діяльність у смт. Брацлав Вінницької області. На сьогодні деякі потужності підприємства відновлені і у м.Харкові.

Компанія має:

- Власні високотехнологічні потужності у м. Харків і м. Вінниця, з виробничою площею 4 000 м².
- Встановлені понад 2000 ваг в Україні та понад 500 за кордоном в 17 країнах Азії, ЄС і Африки.
- Регіональні представництва в 4 містах України: Київ, Харків, Дніпро, Вінниця [29].

Історія існування компанії демонструє ефективність обраної організаційної структури управління компанією, ефективність стратегій на різних етапах розвитку, що відображає високий рівень стійкості, мобільності, реагування, особливо в умовах кризових ситуацій. Наявність кваліфікованої команди менеджменту дозволяє компанії створювати та підтримувати конкурентні переваги, які допомагають компанії успішно користуватися можливостями ринку

та розвиватися. Компанія має наміри більш активної та глибокої інтеграції на ринок ЄС.

Враховуючи, що компанія створена у 2022 році, ми не маємо фінансової звітності за 2021 рік. Це унеможлиблює проведення фінансового аналізу підприємства за останні три роки. Тому пропонується розрахунок прогнозних значень фінансових показників на кінець 2024 року на основі фінансової звітності за 2023 рік, 1 квартал і 1 півріччя 2024 року (табл. 2.1.1).

Таблиця 2.1.1 - Звіт про фінансові результати ТОВ «УВК-Б» в 2022-2024 рр., тис. грн

Показники	Факт				Прогноз			Індекс приросту
	2023	1 кв. 2024	1 півр. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	2024	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	60844,1	10438,3	30299,6	19861,3	19861,3	19861,3	70022,2	0,15
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	55151,3	9339,7	27539,9	18200,2	18200,2	18200,2	63940,3	0,16
Валовий прибуток (збиток)	5692,8	1098,6	2759,7	1661,1	1661,1	1661,1	6081,9	0,07
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	5692,8	1098,6	2759,7	1661,1	1661,1	1661,1	6081,9	0,07
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	4510,2	521,9	1924,5	1402,6	1402,6	1402,6	4729,7	0,05
Витрати (дохід) з податку на прибуток	811,8	105,4	346,4	248,6	248,6	248,6	851,3	0,05
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	3698,4	416,5	1578,1	1161,6	1161,6	1161,6	3878,4	0,05
Разом доходи	62448,5	10438,3	31491,6	21053,3	21053,3	21053,3	73598,2	0,18
Разом витрати	57938,3	9916,4	29567,1	19650,7	19650,7	19650,7	68868,5	0,19
Інші доходи	1604,4	0,0	1192,0	1192,0	1192,0	1192,0	3576,0	1,23
Інші витрати	2787,0	576,7	2027,2	1450,5	1450,5	1450,5	4928,2	0,77

Спочатку розглянуто фінансові показники в динаміці і зроблено прогнозування фінансового результату компанії в 2024 році. Потім розглянутий і

зроблений прогнозний баланс і перевіркою наскільки отримані показники узгоджуються з оцінкою фінансових результатів.

Розрахований приріст виручки підприємства в другому кварталі відносно першого - 19 861,3 тис. грн. Припускаємо, що підприємство збереже таку динаміку і що приріст складе таке саме значення в третьому і четвертому кварталі. Шляхом складання приросту виручки за всі чотири квартали отримуємо прогноз на кінець 2024 року - 70 022,2 тис. грн. Індекс приросту відносно 2023 року склав 0,15, що виглядає як помірний оптимістичний прогноз фінансового результату. Приймаємо обраний алгоритм розрахунку прогнозу за основу і розраховуємо всі інші фінансові показники так само.

Розглянуто динаміку зміни активів і пасивів підприємства в 1 кварталі і 1 півріччі 2024 року відносно показників 2023 року. Для більш повної картини додаємо показники 2022 року (табл. 2.1.2 і табл. 2.1.3). Динаміка зміни показника відображена у вигляді абсолютного приросту і у вигляді індексу приросту.

Таблиця 2.1.2 - Динаміка активів ТОВ «УВК-Б» в 2022-2024 рр., тис. грн

	Факт				Динаміка 1 кв		Динаміка 1 півр	
	2022	2023	1 кв. 2024	1 півр. 2024	Δ 1 кв	Індекс приросту	Δ 1 півр	Індекс приросту
Основні засоби:	5 597,10	4 883,00	4 291,30	4 033,30	-591,70	-0,12	-849,70	-0,17
первісна вартість	6 659,60	8 117,90	8 117,90	8 463,50	0,00	0,00	345,60	0,04
знос	1 062,50	3 234,90	3 826,60	4 430,20	591,70	0,18	1 195,30	0,37
Інші необоротні активи	8,40	43,40	43,40	43,40	0,00	0,00	0,00	0,00
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	5 605,50	4 926,40	4 334,70	4 076,70	-591,70	-0,12	-849,70	-0,17
Запаси	2 937,20	11 339,10	13 378,80	10 991,60	2 039,70	0,18	-347,50	-0,03
Інша поточна дебіторська заборгованість	4 650,60	6 177,00	14 104,00	14 342,80	7 927,00	1,28	8 165,80	1,32
Гроші та їх еквіваленти	9,70	4 215,00	17,50	883,90	-4 197,50	-1,00	-3 331,10	-0,79
Інші оборотні активи	80,70	1 207,60	1 547,80	796,40	340,20	0,28	-411,20	-0,34
ОБОРОТНІ АКТИВИ	7 678,20	22 938,70	29 048,10	27 014,70	6 109,40	0,27	4 076,00	0,18
БАЛАНС	13 283,70	27 865,10	33 382,80	31 091,40	5 517,70	0,20	3 226,30	0,12

Серед активів, що значно змінилися в періодах 2024 року, маємо виділити дебіторську заборгованість. Її значення зросло в 1,28 разів у першому кварталі 2024 і в 1,32 рази за перше півріччя. При прогнозуванні активів на кінець 2024 була звернута увага на цей показник і узгоджено його значення з фінансовими показниками (табл. 2.1.2).

Серед пасивів, що значно змінилися в періодах 2024 року, маємо виділити кредиторську заборгованість за страхування і оплату праці (табл. 2.1.3).

Таблиця 2.1.3 - Динаміка пасивів ТОВ «УВК-Б» в 2022-2024 рр., тис. грн

Показники	Факт				Динаміка 1 кв		Динаміка 1 півр	
	2022	2023	1 кв.2024	1 півр. 2024	Δ 1 кв	Індекс приросту	Δ 1 півр	Індекс приросту
Зареєстрований (пайовий) капітал	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1 253,20	4 951,60	5 368,10	6 529,70	416,50	0,08	1 578,10	0,32
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	1 253,20	5 051,60	5 468,10	6 629,70	416,50	0,08	1 578,10	0,31
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10 550,80	15 524,30	18 340,20	18 764,70	2 815,90	0,18	3 240,40	0,21
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	333,40	861,40	227,00	357,00	-634,40	-0,74	-504,40	-0,59
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	54,70	52,70	127,40	126,80	74,70	1,42	74,10	1,41
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	267,80	204,70	501,70	478,80	297,00	1,45	274,10	1,34
Інші поточні зобов'язання	823,80	6 170,40	8 718,40	4 734,40	2 548,00	0,41	-1 436,00	-0,23
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12 030,50	22 813,50	27 914,70	24 461,70	5 101,20	0,22	1 648,20	0,07
БАЛАНС	13 283,70	27 865,10	33 382,80	31 091,40	5 517,70	0,20	3 226,30	0,12

Кредиторська заборгованість по страхуванню зросла в 1,42 рази у першому кварталі 2024 і в 1,41 разів за перше півріччя. А значення по оплаті праці зросло в 1,45 раз і 1,34 рази у першому кварталі 2024 і за перше півріччя відповідно. При прогнозуванні значень активів на кінець 2024 також була звернута увага на ці показники і узгоджені їх значення з фінансовими показниками.

Прогнозування активів і пасивів компанії на кінець 2024 року побудовано за таким самим алгоритмом, як і фінансові показники. За основу взято динаміку другого кварталу відносно першого і розраховано поквартальні прирости. Прогноз показника на кінець 2024 року - це сума показників за кожний квартал. Результати прогнозування активів представлені в таблиці 2.1.4.

Таблиця 2.1.4 - Прогноз активів ТОВ «УВК-Б» в 2022-2024 рр., тис. грн

	Факт				Прогноз	
	2022	2023	1кв.2024	1півр.2024	2024	Індекс приросту
Основні засоби:	5 597,10	4 883,00	4 291,30	4 033,30	3 517,30	-
первісна вартість	6 659,60	8 117,90	8 117,90	8 463,50	9 154,70	-
знос	1 062,50	3 234,90	3 826,60	4 430,20	5 637,40	-
Інші необоротні активи	8,40	43,40	43,40	43,40	43,40	-
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	5 605,50	4 926,40	4 334,70	4 076,70	3 560,70	0,72
Запаси	2 937,20	11 339,10	13 378,80	10 991,60	6 217,20	0,55
Інша поточна дебіторська заборгованість	4 650,60	6 177,00	14 104,00	14 342,80	14 820,40	2,40
Гроші та їх еквіваленти	9,70	4 215,00	17,50	883,90	2 616,70	0,62
Інші оборотні активи	80,70	1 207,60	1 547,80	796,40	7 102,70	5,88
ОБОРОТНІ АКТИВИ	7 678,20	22 938,70	29 048,10	27 014,70	30 757,00	1,34
БАЛАНС	13 283,70	27 865,10	33 382,80	31 091,40	34 317,70	1,23

Результати прогнозування пасивів ТОВ "Українська Вагова Компанія - Брацлав" представлені в таблиці 2.1.5.

Таблиця 2.1.5 - Прогноз пасивів ТОВ «УВК-Б» в 2022-2024 рр., тис. грн

Показники	Факт				Прогноз	
	2022	2023	1кв.2024	1півр.2024	2024	Індекс приросту
Зареєстрований (пайовий) капітал	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1 253,20	4 951,60	5 368,10	6 529,70	8 852,90	-
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	1 253,20	5 051,60	5 468,10	6 629,70	8 952,90	-
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10 550,80	15 524,30	18 340,20	18 764,70	19 613,70	1,26
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	333,40	861,40	227,00	357,00	617,00	0,72
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	54,70	52,70	127,40	126,80	125,60	2,38
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	267,80	204,70	501,70	478,80	433,00	2,12
Інші поточні зобов'язання	823,80	6 170,40	8 718,40	4 734,40	4 575,50	0,74
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12 030,50	22 813,50	27 914,70	24 461,70	25 364,80	1,11
Баланс	13 283,70	27 865,10	33 382,80	31 091,40	34 317,70	1,23

Отримані результати прогнозних значень по 2024 року надалі будуть використані при аналізі фінансово-економічних показників підприємства.

2.2. Динаміка основних фінансово-економічних показників підприємства

Основні засоби ТОВ «УВК-Б» активно експлуатуються в рамках її повсякденної діяльності. Їх вартість зменшилася з 5 597,1 тис. грн в 2022 р. до 4 883 тис. грн в 2023 році. Прогнозне значення дорівнює 3 517,3 тис. грн в 2024 р. Таке зниження вартості є наслідком амортизації, що є типовим процесом. Можливо, це також пов'язано з недостатньо активною стратегією управління основними засобами, яка включає їх ремонт і оновлення, що охоплює як просту,

так і розширену модернізацію. Це призводить до зниження господарського потенціалу підприємства (табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1 - Динаміка активів ТОВ «УВК-Б» в 2022-2024 рр., тис. грн

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
	Основні засоби:	5 597,1	4 883	3 517,3	-714,1	-1 365,7	-12,76	-27,97
Інші необоротні активи	8,4	43,4	43,4	35	0	416,67	0	416,67
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	5 605,5	4 926,4	3 560,7	-679,1	-1 365,7	-12,11	-27,72	-36,48
Запаси	2 937,2	11 339,1	6 217,2	8 401,9	-5 121,9	286,05	-45,17	111,67
Інша поточна дебіторська заборгованість	4 650,6	6 177	14 820,4	1 526,4	8 643,4	32,82	139,93	218,68
Гроші та їх еквіваленти	9,7	4 215	2 616,7	4 205,3	-1 598,3	43 353,61	-37,92	26 876,29
Інші оборотні активи	80,7	1 207,6	7 102,7	1 126,9	5 895,1	1 396,41	488,17	8 701,36
ОБОРОТНІ АКТИВИ	7 678,2	22 938,7	30 757	15 260,5	7 818,3	198,75	34,08	300,58
БАЛАНС	13 283,7	27 865,1	34 317,7	14 581,4	6 452,6	109,77	23,16	158,34

Прогнозне значення оборотних активів ТОВ «УВК-Б» на кінець 2024 р. може дорівнювати 30 757 тис. грн проти 7 678,2 тис. грн у 2022 р. (рис. 2.2.1)

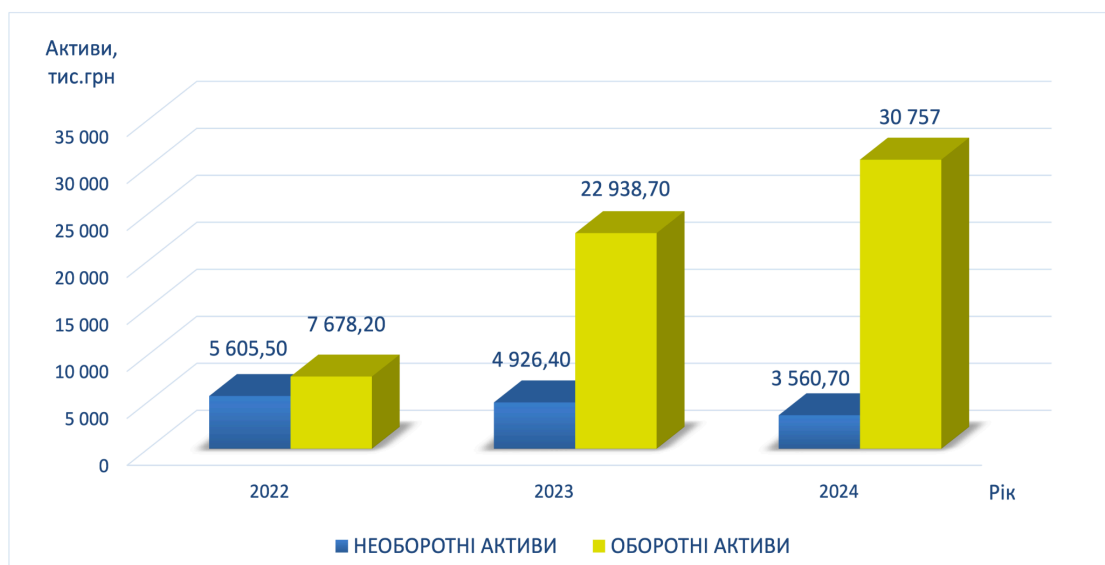


Рис. 2.2.1 - Динаміка активів ТОВ «УВК-Б» у 2022-2024 рр.

Загальний обсяг джерел фінансування для формування активів зростає на 6 452,6 тис. грн в період з 2022 по 2024 рік завдяки збільшенню власного капіталу на 3 901,3 тис. грн та короткострокових зобов'язань на 2 551,3 тис. грн. Це дозволяє ТОВ «УВК-Б» підвищити свою фінансову маневровість, що відкриває можливості для більш активного здійснення операційної та інвестиційної діяльності.

Кредиторська заборгованість за продукцію ТОВ «УВК-Б» підвищується (табл. 2.2.2).

Таблиця 2.2.2. Динаміка джерел фінансування ТОВ «УВК-Б» у 2022-2024 рр., тис. грн

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
Зареєстрований (пайовий) капітал	100	100	100	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1 253,2	4 951,6	8 852,9	3 698,4	3 901,3	295,12	78,79	606,42
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	1 253,2	5 051,6	8 952,9	3 798,4	3 901,3	303,1	77,23	614,4
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10 550,8	15 524,3	19 613,7	4 973,5	4 089,4	47,14	26,34	85,9
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	333,4	861,4	617	528	-244,4	158,37	-28,37	85,06
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	54,7	52,7	125,6	-2	72,9	-3,66	138,33	129,62
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	267,8	204,7	433	-63,1	228,3	-23,56	111,53	61,69
Інші поточні зобов'язання	823,8	6 170,4	4 575,5	5 346,6	-1 594,9	649,02	-25,85	455,41
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12 030,5	22 813,5	25 364,8	10 783	2 551,3	89,63	11,18	110,84
Баланс	13 283,7	27 865,1	34 317,7	14 581,4	6 452,6	109,77	23,16	158,34

Не можна зробити однозначний висновок щодо впливу цього процесу на фінансовий стан підприємства без додаткового аналізу управлінської звітності. Товарне кредитування і відстрочка платежу часто є економічно вигідними джерелами фінансування, що дозволяють збільшити обіговий капітал. Проте постачальники можуть оцінювати ризик несвоєчасного погашення зобов'язань підприємством і підвищувати вартість товарів або послуг, що може негативно вплинути на собівартість продукції. Тому доцільно продовжувати використовувати товарні кредити та відстрочку платежу, при цьому враховуючи інтереси постачальників.

Прогнозне значення обсягу власного капіталу ТОВ «УВК-Б» на кінець 2024 р. може дорівнювати 8 952,9 тис. грн проти 1 253,2 тис. грн у 2022 р. (рис. 2.2.2).

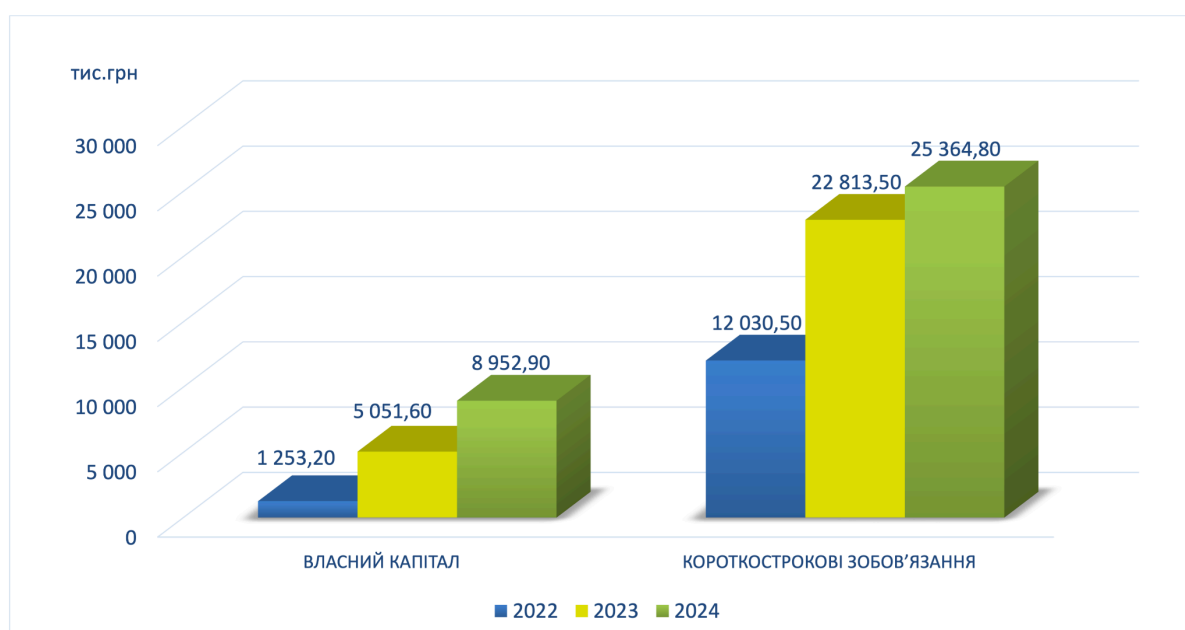


Рис. 2.2.2 - Динаміка пасивів ТОВ «УВК-Б» у 2022-2024 рр.

До кінця періоду дослідження (2024 р.) виручка може досягти прогнозованої суми 70 022,2 тис. грн, що на 9 178,1 тис. грн більше початкового показника року (табл. 2.2.3). Це підтверджує здатність підприємства ефективно діяти в складних економічних умовах, використовувати свої конкурентні переваги та задовольняти потреби цільового ринку. Внаслідок цього підприємство зберігає більше фінансових ресурсів для покриття постійних і змінних витрат, заохочення

ефективних працівників, погашення фінансових зобов'язань та вирішення інших оперативних і стратегічних завдань.

Валовий прибуток ТОВ «УВК-Б» на кінець 2024 року може продовжити позитивні зміни 2023 року і скласти 6 081,90 тис. грн, порівняно з 2 129,60 тис. грн у 2022 році. Це свідчить про ефективність операційних процесів, які дозволяють створювати додану вартість у межах щоденної діяльності підприємства (табл. 2.2.3). Як результат, підприємство матиме додаткові фонди, які можуть бути використані для управлінських витрат, витрат на збут і фінансових витрат.

Таблиця 2.2.3 - Динаміка фінансових результатів ТОВ «УВК-Б» у 2022-2024 рр., тис. грн

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	22 490,00	60 844,10	70 022,20	38 354,1	9 178,1	170,54	15,08	211,35
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	20 360,40	55 151,30	63 940,30	34 790,9	8 789	170,88	15,94	214,04
Валовий прибуток (збиток)	2 129,60	5 692,80	6 081,90	3 563,20	389,10	267,32	106,83	285,59
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	1 528,4	4 510,2	4 729,7	2 981,8	219,5	195,09	4,87	209,45
Витрати (дохід) з податку на прибуток	275,2	811,8	851,3	536,6	39,5	194,99	4,87	209,34
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	1 253,2	3 698,4	3 878,4	2 445,2	180	195,12	4,87	209,48
Разом доходи	22 930,5	62 448,5	73 598,2	39 518	11 149,7	172,34	17,85	220,96
Разом витрати	21 402,1	57 938,3	68 868,5	36 536,2	10 930,2	170,71	18,87	221,78
Інші доходи	440,5	1 604,4	3 576	1 163,9	1 971,6	264,22	122,89	711,8
Інші витрати	1 041,7	2 787	4 928,2	1 745,3	2 141,2	167,54	76,83	373,09

Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства є ключовим показником, який відображає здатність компанії генерувати додану вартість та утримувати стабільну позицію на ринку завдяки ефективним бізнес-процесам. Чистий прибуток формується під впливом усіх управлінських рішень, прийнятих протягом періоду аналізу, а також об'єктивних внутрішніх і зовнішніх факторів. Прогнозується, що чистий прибуток ТОВ «УВК-Б» досягне 3 878,4 тис. грн у 2024 році.

Тільки невелика частина фінансових ресурсів (10,25%) вкладена в основні засоби, що використовуються для виробництва товарів і послуг. Це дозволяє підприємству адаптуватися до змін на ринку, зокрема, при зниженні попиту на основні товари та послуги, оперативно коригуючи виробничі та збутові процеси. Далі розглянемо показники ліквідності підприємства в динаміці (табл. 2.2.4).

Таблиця 2.2.4 - Динаміка показників ліквідності ТОВ «УВК-Б» у 2022-2024 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,64	1,01	1,21	0,37	0,2	0,57
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,39	0,51	0,97	0,12	0,46	0,58
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0,18	0,1	0,18	-0,08	0,1
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,41	0,37	0,71	-0,04	0,34	0,3

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Cash Ratio) відображає співвідношення найбільш ліквідної частини активів до поточних (короткострокових) зобов'язань. Найбільш ліквідною частиною активів є грошові кошти та їх еквіваленти. Цей

показник демонструє частку поточних зобов'язань, яку компанія може погасити негайно. Нормативним значенням є коефіцієнт від 0,1 до 0,2. Значення нижче цього рівня свідчить про можливі труднощі з погашенням боргів у разі наближення терміну платежів [30].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ТОВ «УВК-Б» становить 0,1, що знаходиться на межі допустимого рівня. Для покращення цього показника компанія може залучити позикові кошти або продати частину надлишкових активів для збільшення суми найбільш ліквідних активів.

В цілому підприємство успішно встановило добрі відносини з постачальниками та клієнтами, оскільки дебіторська заборгованість є меншою, ніж кредиторська. На кожну одиницю кредиторської заборгованості ТОВ «УВК-Б» припадає 0,71 гривні дебіторської. Це знижує потребу в додаткових фінансових ресурсах, які можуть бути дорогими для обслуговування.

ТОВ «УВК-Б» сформувало власні оборотні кошти в розмірі 5 392,2 тис. грн, що складаються з частини запасів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів, що використовуються в операційному процесі. Обсяг цих коштів збільшився на 9 744,5 тис. грн за період з 2022 по 2024 рр.

Менеджери ТОВ «УВК-Б» не забезпечили достатній рівень фінансової гнучкості, оскільки значна частина оборотного капіталу сформована за рахунок зовнішніх фінансових ресурсів, а не власних коштів. У 2023 році на 1% оборотних активів припадає частка власних оборотних коштів, але до 2024 року ситуація значно покращується, і частка власних оборотних коштів складає вже 18% (табл. 2.2.5).

Однак власні оборотні кошти не відзначаються високим рівнем маневровості, про що свідчить коефіцієнт 0,49. Для підвищення цього показника доцільно збільшити суму власного капіталу та оптимізувати структуру активів, що зменшить залежність від зовнішніх фінансових ресурсів у формуванні оборотного капіталу.

Таблиця 2.2.5 - Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «УВК-Б» у 2022-2024 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
Власні обігові кошти, тис. грн.	-4 352,3	125,2	5 392,2	4 477,5	5 267	9 744,5
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,57	0,01	0,18	0,58	0,17	0,75
Маневровість власних оборотних коштів	0	33,67	0,49	33,67	-33,18	0,49
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	-1,48	0,01	0,87	1,49	0,86	2,35
Коефіцієнт фінансової автономії	0,09	0,18	0,26	0,09	0,08	0,17
Коефіцієнт фінансової залежності	10,6	5,52	3,83	-5,08	-1,69	-6,77
Коефіцієнт фінансового левериджу	9,6	4,52	2,83	-5,08	-1,69	-6,77
Коефіцієнт маневровості власного капіталу	-3,47	0,02	0,6	3,49	0,58	4,07
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	1	1	1	0	0	0
Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій)	0,09	0,18	0,26	0,09	0,08	0,17
Коефіцієнт мобільності активів	1,37	4,66	8,64	3,29	3,98	7,27

Згідно з цією логікою, показники фінансового левериджу та фінансової залежності ТОВ «УВК-Б» виходять за межі нормативних значень (від 0 до 1), що свідчить про високу залежність компанії від зовнішніх фінансових ресурсів. В майбутньому важливо контролювати прийнятне співвідношення між власним капіталом та позиковими коштами, що дозволить покращити оцінку кредитоспроможності підприємства і знизити витрати на залучення додаткових фінансових ресурсів. На кожну гривню власного капіталу ТОВ «УВК-Б» припадає 3,83 гривні пасивів. Водночас на момент складання звітності компанія мала 2,83 гривні зобов'язань на кожну гривню власного капіталу.

Індикатор маневровості власного капіталу на рівні 2% у 2023 році свідчить про низьку фінансову гнучкість цього джерела фінансування активів підприємства. Однак до кінця 2024 року цей показник може суттєво покращитись, досягнувши рівня 60%.

Якщо індикатор автономії враховує вартість власного капіталу, то загальний коефіцієнт фінансової стійкості з додатковим елементом у вигляді довгострокових зобов'язань ТОВ «УВК-Б» становить 26% у 2024 році. Це означає, що ризик припинення діяльності через недостатній обсяг короткострокових зобов'язань є високим протягом наступного року.

Структура активів ТОВ «УВК-Б» у 2024 році демонструє високу адаптивність, оскільки підприємство зможе швидко перебудувати свої бізнес-процеси. У разі необхідності, воно зможе вивільнити фінансові ресурси з активів, що не є перспективними чи достатньо продуктивними в змінних умовах, і спрямувати їх відповідно до нової стратегії формування активів. На кожну гривню необоротних активів припадає 8,64 гривні оборотних активів.

2.3. Оцінка ефективності підприємства

Індикатор оборотності власного капіталу оцінює, наскільки ефективно підприємство використовує власні кошти для генерування виручки. У 2024 році на кожну гривню залученого власного капіталу ТОВ «УВК-Б» отримало 10 гривень чистого доходу.

Фактором, що покращив оборотність капіталу власників, стало зростання чистого доходу підприємства. Хоча середня вартість власного капіталу зросла, що негативно вплинуло на результативний показник, однак вплив першого фактора був більш суттєвим протягом 2022–2024 років. У 2024 році кожна гривня власного капіталу ТОВ «УВК-Б» забезпечила отримання 2,25 гривні припливу коштів від продажу товарів і послуг (табл. 2.2.6).

Таблиця 2.2.6 - Показники ділової активності ТОВ «УВК-Б» у 2023-2024 рр.
(показники оборотності)

Показники	Рік		Абсолютний приріст (відхилення), +,-
	2023	2024	2024 / 2023
Оборотність власного капіталу, обороти	19,3	10	-9,3
Оборотність активів, коефіцієнт трансформації, обороти	2,96	2,25	-0,71
Фондовіддача, обороти	11,61	16,67	5,06
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обороти	3,97	2,61	-1,36
Період одного обороту оборотних активів, днів	90,58	138,03	47,45
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	7,73	7,28	-0,45
Період одного обороту запасів, днів	46,59	49,42	2,83
Коефіцієнт оборотності готової продукції, обороти	-	-	-
Період одного обороту готової продукції, дні	-	-	-
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	11,24	6,67	-4,57
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	32,03	53,98	21,95
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обороти	3,96	3,42	-0,54
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	90,89	105,38	14,49
Період виробничого циклу, днів	-	-	-
Період операційного циклу, днів	78,63	103,4	24,77
Період фінансового циклу, днів	-12,27	-1,98	10,29

Основні засоби ТОВ «УВК-Б» використовуються все більш інтенсивно в операційному процесі, що підтверджується зростанням фондовіддачі. Поточне значення цього показника становить 16,67, порівняно з базовим 11,61. У 2024 році кожна гривня, вкладена в основні засоби, принесла компанії 16,67 гривень доходу від реалізації товарів і послуг.

Що стосується дебіторської заборгованості, то ТОВ «УВК-Б» здійснило 6,67 оборотів за рік. Період інкасації заборгованості становить 53,98 днів. Клієнти при

отриманні товарів і послуг, постачальники при отриманні авансів та інші дебітори утримують більші суми коштів на кінець періоду дослідження. Це призвело до зниження оборотності цього елемента активів на 4,57 оборотів.

Таблиця 2.2.7 - Динаміка показників рентабельності (збитковості) ТОВ «УВК-Б» в 2022-2024 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
Рентабельність (пасивів) активів (чистий прибуток в чисельнику), %	-	17,98	12,47	-	-5,51	-
Рентабельність (пасивів) активів (ЕВІТ в чисельнику), %	-	21,92	15,21	-	-6,71	-
Рентабельність (пасивів) активів (ЕВІТДА в чисельнику), %	-	21,92	15,21	-	-6,71	-
Рентабельність власного капіталу, %	-	117,32	55,39	-	-61,93	-
Рентабельність виробничих фондів, %	-	70,58	92,34	-	21,76	-
Рентабельність продажів за валовим прибутком (валова маржа), %	0	0	0	0	0	0
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	0	0	0	0	0	0
Рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), %	5,57	6,08	5,54	0,51	-0,54	-0,03
Операційна рентабельність витрат, %	0	0	0	0	0	0
Коефіцієнт реінвестування, %	-	100	100,59	-	0,59	-
Коефіцієнт стійкості економічного зростання, %	-	73,21	43,58	-	-29,63	-
Період окупності активів	-	5,56	8,02	-	2,46	-
Період окупності власного капіталу	-	0,85	1,81	-	0,96	-

Клієнти та інші дебітори використовували кошти компанії у 2024 році протягом менш тривалого періоду — 53,98 днів, порівняно з тим терміном, протягом якого підприємство відвертало частину оборотного капіталу у постачальників та інших партнерів для формування кредиторської заборгованості

(105,38 днів). Якщо це не призводить до погіршення відносин з постачальниками, така політика може бути доцільною і в майбутньому.

Індикатор рентабельності активів ТОВ «УВК-Б» (табл. 2.2.7) свідчить, що на кожну гривню, що використовується для фінансування активів, компанія сформувала чистий прибуток у розмірі 12,47 копійок у 2024 році (рис. 2.3.1).

Рівень прибутковості активів перевищує рівень інфляції в країні, що свідчить про підвищення реальної вартості активів, залучених у господарський процес підприємства. Це підтверджує ефективність використання обмежених фінансових ресурсів для досягнення цілей зростання та розвитку компанії.

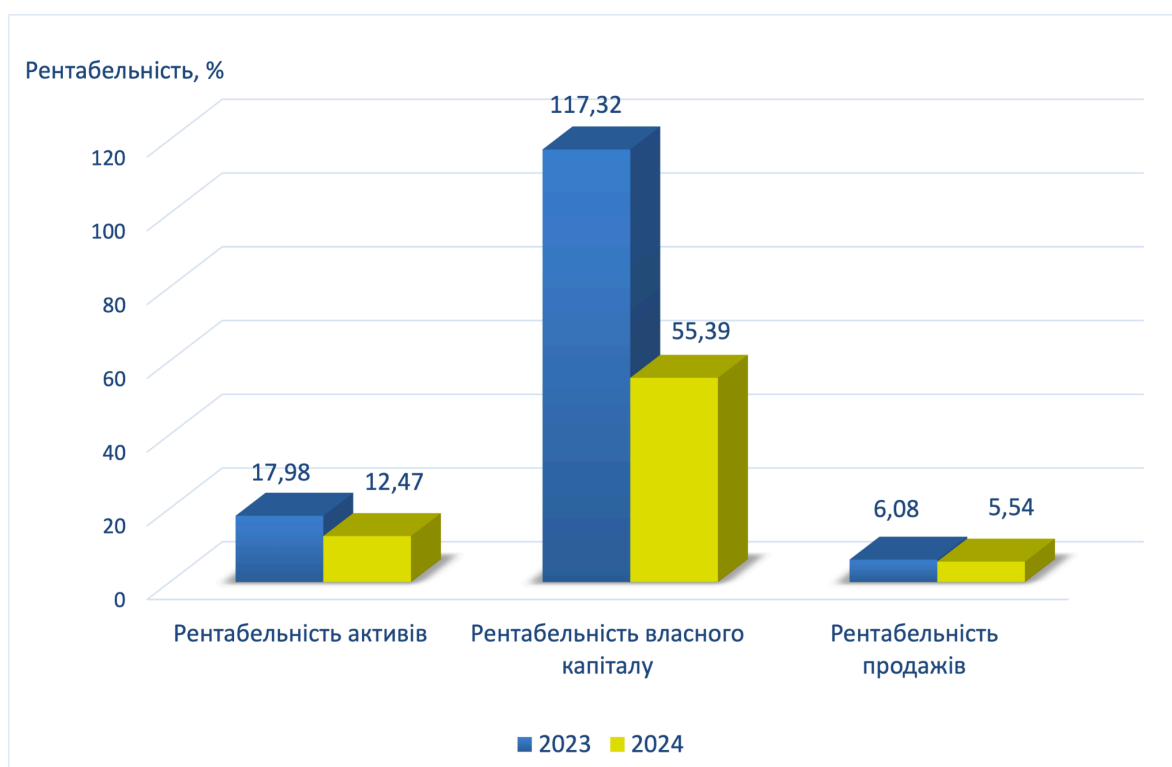


Рис. 2.3.1 - Показники рентабельності ТОВ «УВК-Б» в 2023-2024 рр.

У 2024 році рівень окупності активів ТОВ «УВК-Б» становить 8,02 роки, що свідчить про ефективність використання активів для генерування доходу.

Особливо важливим є показник рентабельності власного капіталу, оскільки він відображає ефективність роботи компанії з погляду власників або потенційних

інвесторів. У 2024 році кожна гривня власного капіталу принесла власникам 55,39 копійок чистого прибутку.

Це вказує на те, що підприємство забезпечує підвищення добробуту та поліпшення матеріального становища власників. Високе значення цього індикатора демонструє ефективність діяльності компанії.

Власники розглядають ТОВ «УВК-Б» як перспективний актив, здатний приносити прибуток у майбутньому. Тому вони схильні реінвестувати значну частину заробленого в 2024 році назад у розвиток компанії, що дозволяє забезпечити її додатковими фондами для подальшого розширення. Проте значення індикатора, що перевищує одиницю, вказує на вплив і інших чинників, які визначають таку динаміку.

2.4. Стратегічні плани розвитку підприємства

Характеристика і аналіз стратегічного напрямку розвитку компанії, в тому числі вихід на ринок ЄС:

1. Сучасний стан підприємства. ТОВ "Українська Вагова Компанія - Брацлав" за 2.5 роки роботи (2022 – 1 половина 2024 року) демонструє позитивну динаміку: прибутковість та фінансову стійкість, попри складну ситуацію в Україні. Продукція підприємства займає 20%-22% ринку України та 0.05% світового ринку. Компанія працює в умовах конкуренції в «закритій» галузі, яка вимагає сертифікації. Основні конкуренти компанії на ринку України: ТОВ Веста МК (Завод ваг Тонар), Ваговимірювальні системи (Дніпровський ваговий завод), Техноваги, Київський ваговий завод, та інші. На світовому ринку аналогічну продукцію випускають компанії: RiceLake, Avery Weigh Tronux, Mettler Toledo, Cardinal, китайські виробники.

2. Загальна характеристика стратегічного плану. Стабільна ситуація в галузі виробництва автомобільних і вагонних ваг, наявність стійкого попиту на продукцію надають можливість подальшого розвитку. Тому підприємство має

намір створення нового підприємства аналогічної потужності або в Україні, або в одній із країн ЄС.

3. Почався процес аналізу привабливості ринку ЄС та інвестиційної привабливості галузі з метою обґрунтування доцільності інвестицій в будівництво і вибір країни для будівництва.

Однак відкриття бізнесу в Європі вимагає ґрунтовного вивчення законодавчих систем різних країн та ретельного аналізу переваг і недоліків кожного варіанту.

При виборі країни для реєстрації бізнесу важливо враховувати такі фактори:

- Легкість та швидкість реєстрації компанії. Важливою характеристикою є прозорість процедур реєстрації та відсутність складних бюрократичних бар'єрів.
- Податкова політика. Враховуються низькі податкові ставки та пільгові зони, що дозволяють оптимізувати податкові витрати.
- Інфраструктура та доступ до ресурсів. Важливою є наявність необхідних умов для бізнесу: доступ до технологій, кваліфікованої робочої сили та ефективної інфраструктури.
- Політична та економічна стабільність. Країна повинна мати стабільну економічну систему, що не зазнає значних коливань у законодавстві.
- Безпека та комфорт. Держави з низьким рівнем злочинності, корупції та вигідним географічним положенням є кращими для ведення бізнесу.
- Міжнародний імідж. Реєстрація компанії в країні з доброю репутацією полегшує взаємодію з міжнародними партнерами та знижує ризики підвищених перевірок фінансовими організаціями.

Що стосується інвестицій у будівництво нових підприємств, то вибір країни можна обґрунтувати за допомогою вартісного підходу. Включаючи в нього такі складники як:

- Початкові інвестиції (будівництво, обладнання);
- Експлуатаційні витрати (сировина, енергія, зарплата, податки);
- Логістичні витрати (відстань, транспортні витрати);

– Оцінка ризиків.

Загалом, правильний підхід до обрання країни для будівництва підприємства полягає в порівнянні загальних витрат за різними варіантами розташування з урахуванням всіх економічних і стратегічних факторів.

3. Обґрунтування доцільності інвестицій в будівництво нового виробництва на території ЄС

3.1. Порівняльний аналіз та оцінка факторів привабливості країн, як варіантів розташування нового виробництва за допомогою індексного методу.

Застосований метод сум, який передбачає підсумовування значень оцінювальних показників по кожному фактору аналізу [46]. Він заснований на присвоєнні кожному показнику, залежно від рівня певного балу (Б) від 1 до максимального. Комплексний показник факторів визначений за формулою 3.1:

$$K_i = \sum B_{ij}, \quad (3.1)$$

де K_i - комплексна інтегральна оцінка;

B_{ij} – j - тий оцінювальний показник i – тої країни.

Критерій оцінки - мінімізація значень (витрат), тобто лідер має найкращу оцінку 5 балів і мінімум витрат. Порівняльний аналіз переваг інвестування зроблений по 4 країнам ЄС (Румунія, Польща, Чехія, Іспанія) та Україні за певними важливими факторами.

3.1.1. Порівняльна характеристика податкових систем

Дослідження податкових систем зроблене на основі відкритих статистичних джерел і охоплює певний перелік податків, які відповідають напрямку дослідження та встановленим критеріям порівняння. Важливе зауваження: Остаточні податкові умови можуть варіюватися залежно від типу компанії, виду її діяльності та інших факторів. Також в окремих випадках в деяких країнах можливо уникнути сплати податку або сплатити його за зниженою ставкою. Для цього потрібні додаткові консультації зі спеціалістами та аналіз відповідної податкової угоди, щоб з'ясувати, де і скільки платити. Кожна країна має власні особливості по ставках та механізмам розрахунку (табл. 3.1.1.1 - 3.1.1.5).

Таблиця 3.1.1.1 - Податок на доходи фізичних осіб (Personal income tax) (база - річний дохід)

Країна	Характеристика
Україна	Прогресивна шкала до 18%+5% (військовий збір) [17]
Румунія	Прогресивна 3-х ступенева система. При доході: <ul style="list-style-type: none"> - до €5 785,08 - 10%, - від €5 785,08 до €34 360,83 - 16%, - понад €34 360,83 - 25% [20]
Польща	Прогресивна 2-х ступенева система. При доході: <ul style="list-style-type: none"> - до €26 146,6391 - 12%, - понад €26 146,6391 - 35% [20, 21]
Чехія	Прогресивна 2-х ступенева система. При доході: <ul style="list-style-type: none"> - до €77 989,8461 - 15%, - понад €77 989,8461 - 23% [18]
Іспанія	Прогресивна 5-ти ступенева. При доході: <ul style="list-style-type: none"> - до €12 450 - 9,5%, - від €12 450 до €20 200 - 12%, - від €20 200 до €35 200 - 15%, - від €25 200 до €60 000 - 18,5%, - від €60 000 до €300 000 - 22,5%, - понад €30 000 - 24,5%, - для нерезидентів 24% [19]

Таблиця 3.1.1.2 - Соціальне страхування (база заробітна плата)

Країна	Характеристика
Україна	<p>Роботодавці в Україні нараховують та сплачують ЄСВ за ставкою 22% від розміру заробітної плати, але не менше, ніж мінімальний страховий внесок. Мінімальний внесок становить 1 474 грн, тоді як максимальна база для нарахування ЄСВ становить 100 500 грн, а максимальна сума – 22 110 грн.</p> <p>Від сплати ЄСВ за себе звільняються ФОП, які отримують пенсію за віком чи за вислугу років, мають статус осіб з інвалідністю, або отримують пенсію чи соціальну допомогу відповідно до законодавства.</p>
Румунія	<p>Роботодавці зобов'язані сплачувати соціальні внески та виконувати функцію податкового агента, утримуючи ПДФО з доходів працівників. Внески роботодавців становлять 4% або 8%, а також внесок на страхування від безробіття за ставкою 2,25% від заробітної плати працівника, а також внесок на медичне страхування за ставкою 10%. При цьому максимальний дохід, з якого утримуються внески, не обмежений.</p>
Польща	<p>Від бруто-зарплати працівник сплачує:</p> <ul style="list-style-type: none"> - пенсійне страхування – 9,76%; - страхування по інвалідності – 1,5%; - на випадок захворювання або материнства – 2,45%; - медичне страхування – 9%. <p>Роботодавець платить від бруто-зарплати процентні ставки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - пенсійне страхування – 9,76%; - по інвалідності або по втраті годувальника – 6,5%; - від нещасних випадків – 1,67%.
Чехія	<p>Роботодавець вносить 9% до державного медичного та соціального страхового фондів. Працівник платить 11% від доходу (4,5% на медичне страхування і 6,5% — на пенсію).</p> <p>Соціальне страхування: робітник 6.5%, наймач - 25%. Разом -31.5%, Медичне страхування: робітник - 4.5%, наймач - 9.5%. Разом: 9.5+25=34.5% максимально. [22]</p>
Іспанія	<p>Соціальні внески на працівників (страхування від безробіття, від нещасних випадків, освітні фонди) - близько 29,9 % від загального зарплатного фонду.</p>

Таблиця 3.1.1.3 - Податок на прибуток або корпоративний податок (база – прибуток)

Країна	Характеристика (ставки, діапазон, особливості)
Україна	18% фіксована ставка
Румунія	16% для румунських та іноземних компаній, які працюють через постійне представництво.
Польща	19% - основна, 5% для режиму IP-BOX, 19% для малих підприємств. [22]
Чехія	19% і застосовується до всіх видів бізнес-доходів, включно з доходом від продажу акцій, для іноземців - 21%
Іспанія	25%. Стандартна ставка 16%. Загальний діапазон 15%-25% за регіональною поправкою. Для МП, які мають річний дохід до €1 000 000, оподатковуються з виручки за ставкою 3%, за умови якщо вони не мають у штаті працівників. Якщо працівники є, то податок - 1%.

Таблиця 3.1.1.4 - ПДВ (VAT) податок на додану вартість

Країна	Характеристика
Україна	20% - загальна ставка (0% – на експорт є можливість бюджетного відшкодування, для ліків застосовується ставка 7%, для деяких сільськогосподарських товарів – 14%) [23]
Румунія	19% (пільгові 9%, або 5%, в тому числі на ліки та медичні засоби)
Польща	23% – основна ставка. 0% – на експорт (є можливість бюджетного відшкодування). 5% та 8% – знижені ставки для книг, фармацевтичної продукції та інших операцій.
Чехія	21%, по деяким товарам та послугам знижується до 15%, або 10%
Іспанія	21% (пільгові 10% в тому числі на ліки та медичні засоби) Загальний діапазон 4%-21%

Системи оподаткування нерухомості в кожній країні відрізняються своїми особливостями [24].

Таблиця 3.1.1.5 - Податок на нерухоме майно

Країна	Характеристика
Україна	Будівлі підприємств машинобудування та металообробної промисловості 0,5% /м2 (відсотків розміру мінімальної заробітної плати). У 2025 році (за 2024) — 35,5 грн за м ² (€0,81 за м ²), оскільки мінімальна зарплата — 7 100 грн. [25] (Для проєкту: $4000\text{м}^2 * €0,81 = €3\ 240$)
Румунія	Для нежитлових будівель, що перебувають у приватній власності фізичних та юридичних осіб, податок на будівлю розраховується із застосуванням ставки від 0,2 % до 1,3 % від оподаткованої вартості будівлі. База оподаткування – 1 351 (лея/м ²) або €270.2 за м ² . [26] (Для проєкту: $4000\text{м}^2 * €270,2 * 0,2\% = €2\ 162$)
Польща	Ставка податку становить 0,035% від суми первісної вартості всіх будівель. На землі, пов'язані з веденням підприємницької діяльності незалежно від способу класифікації в земельно-будівельному реєстрі 1,34 злотих (€0,31) за 1 м ² площі. [26] (Для проєкту: $8000\text{м}^2 * 0,31 = €2\ 480$)
Чехія	Податкова ставка податку для промислових об'єктів - на рівні 0.2% від вартості – 5 крон/кв.м (€0.195) (Для проєкту: $4000\text{м}^2 * €0,195 = €780$) Залежно від розміщення будівель в різних регіонах ставка податку коригується місцевими коефіцієнтами. [27]
Іспанія	Податок на землю та іншу нерухомість 0.4%-1.3% від кадастрової вартості залежно від нерухомості. [28] (Для проєкту: $4000\text{м}^2 * €400 * 0,4\% = €6\ 400$)

Порівняльний аналіз ставок податків та умов їхнього розрахунку дозволяє зробити оцінку рівнів навантаження по видах податків в різних країнах (табл. 3.1.1.6).

Таблиця 3.1.1.6 - Порівняльні ставки податків по країнах

Вид податку	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Податок на доходи фізичних осіб /Personal income tax	18.0%	12.0%	16.0%	15.0%	15.0%
Військовий збір	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Соціальне страхування	22.0%	17.9%	16.3%	25.0%	29.9%
ПДВ/ VAT - податок на додану вартість	20.0%	23.0%	19.0%	21.0%	21.0%
Податок на прибуток/або корпоративний податок	18.0%	19.0%	16.0%	21.0%	25.0%
Податок на нерухоме майно	0.50%	0.04%	0.20%	0.20%	0.40%
Податок на дивіденди	9.0%	19.0%	8.0%	15.0%	24.0%
Податок на депозити	18%	19%	10%	15%	19%

Дані таблиці демонструють розбіжність ставок різних податків по країнах:

1. Податок на доходи фізичних осіб. Діапазон значень від мінімального – 12% в Румунії до максимального - 18% в Україні, це суттєва відмінність. База розрахунку - річний дохід. Ставка податку на доходи фізичних осіб для порівняльного аналізу обрана за рівнем середньої заробітної плати за рік по даних проекту.

2. Військовий збір – діє виключно в Україні. Це впливає на загальний рівень податкового навантаження в країні, пов'язаного з ситуацією в країні.

3. Соціальне страхування існує по країнах в діапазоні від мінімального 16% в Румунії до максимального 30% в Іспанії. Це великий діапазон, який відображає кількісну відмінність, а також різну структуру, механізм і

4. Якість систем в цілому. Соціальне страхування по країнах має значні розбіжності ставок по різних видах страхування (діапазон від 1.5% до 31%), різний комплекс напрямків страхування, наявність, або відсутність пільг різного рівня.

5. ПДВ/ VAT - податок на додану вартість – діапазон невеликий від 19% (Румунія) до 23% (Польща).

6. Податок на прибуток/або корпоративний податок – діапазон від 16% (Румунія) до 25% (Іспанія).

7. Податок на нерухоме майно - діапазон значень від мінімального – 0.04% в Польщі до максимального – 0.5% в Україні, це суттєва відмінність. Існують різні бази розрахунку (відсотки від розміру мінімальної заробітної плати за м2 або від суми первісної вартості всіх будівель)

8. Податок на дивіденди. Діапазон коливання ставки - від 8% (Румунія) до 24% (Іспанія) відображає рівень розвитку країни і політику розподілу доходів.

9. Податок на депозити. Діапазон коливання ставки - від 10% (Румунія) до 19% (Іспанія).

Графічне відображення порівняння вказаних ставок подано нижче (рис. 3.1.1.1 - 3.1.1.5).

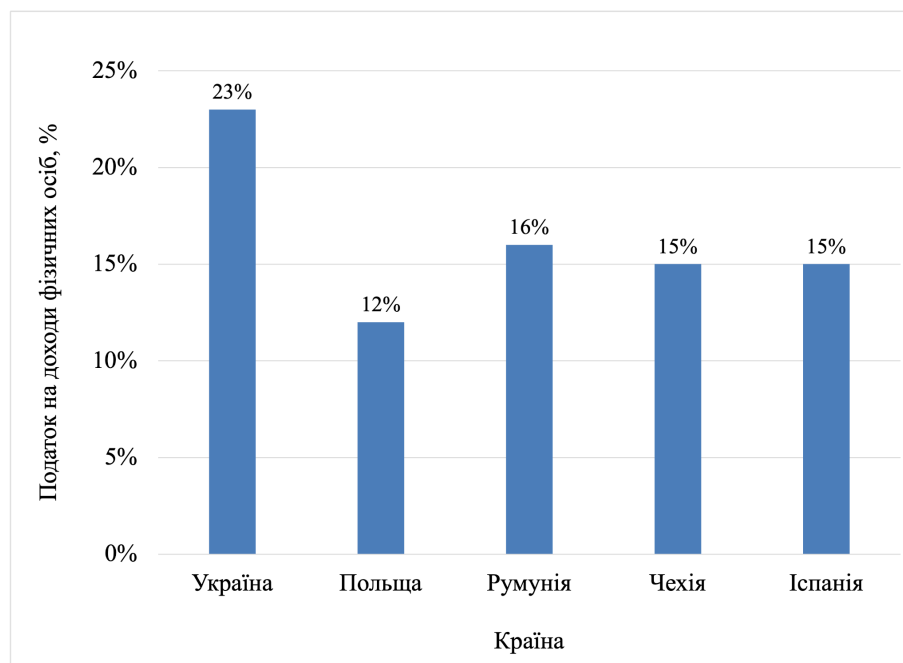


Рис. 3.1.1.1 - Порівняльний аналіз податку на доходи фізичних осіб по країнах розташування, %.

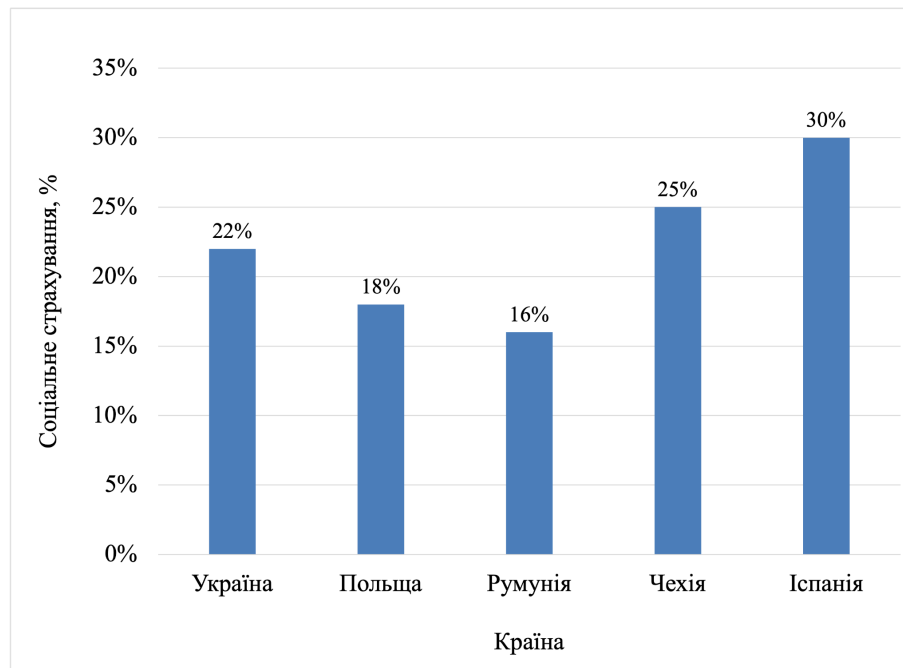


Рис. 3.1.1.2 - Порівняльний аналіз розміру соціального страхування по країнах розташування, %.

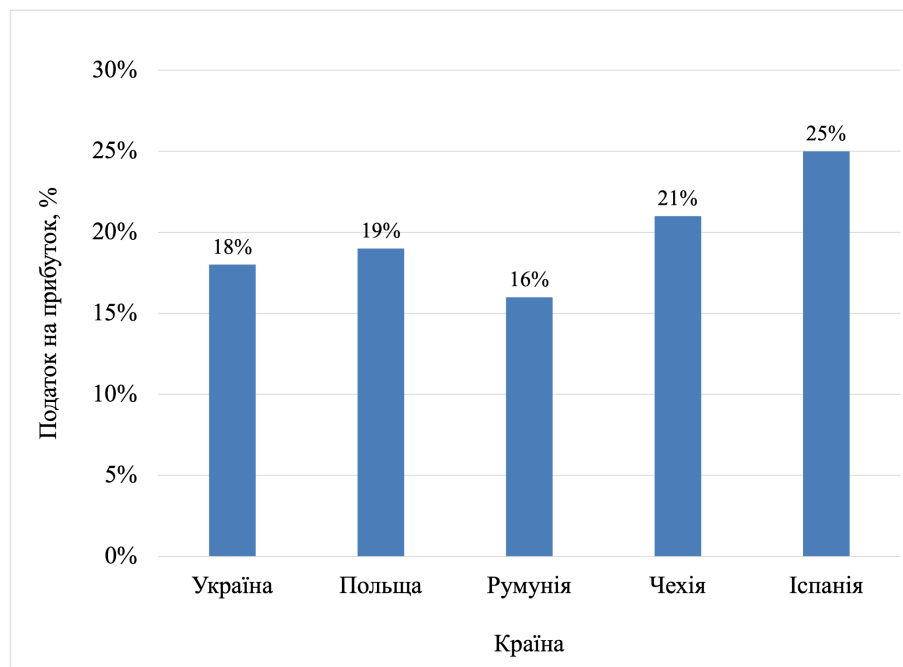


Рис. 3.1.1.3 - Порівняльний аналіз податку на прибуток по країнах розташування, %.

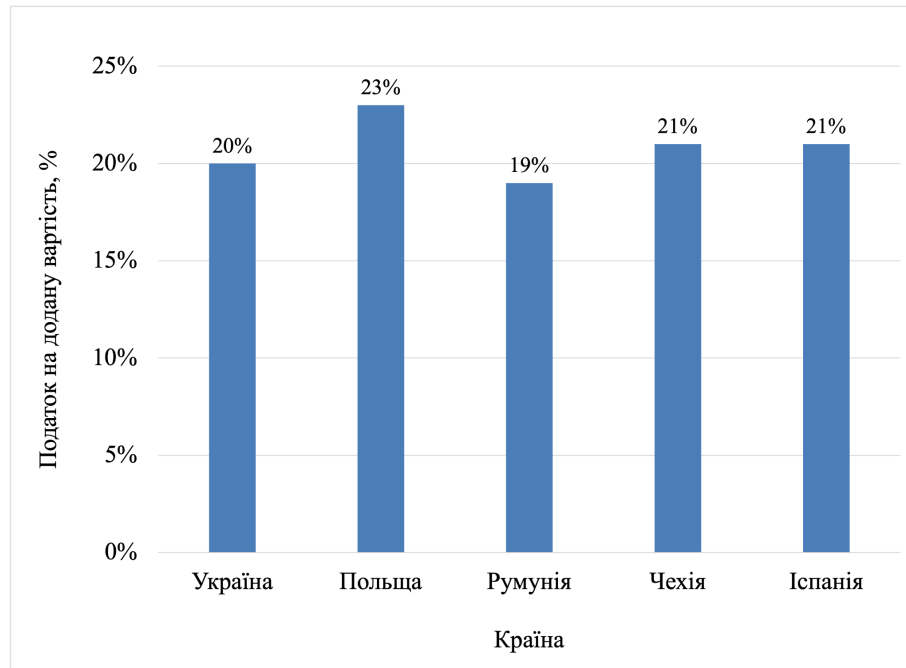


Рис. 3.1.1.4 - Порівняльний аналіз податку на додану вартість по країнах розташування, %.

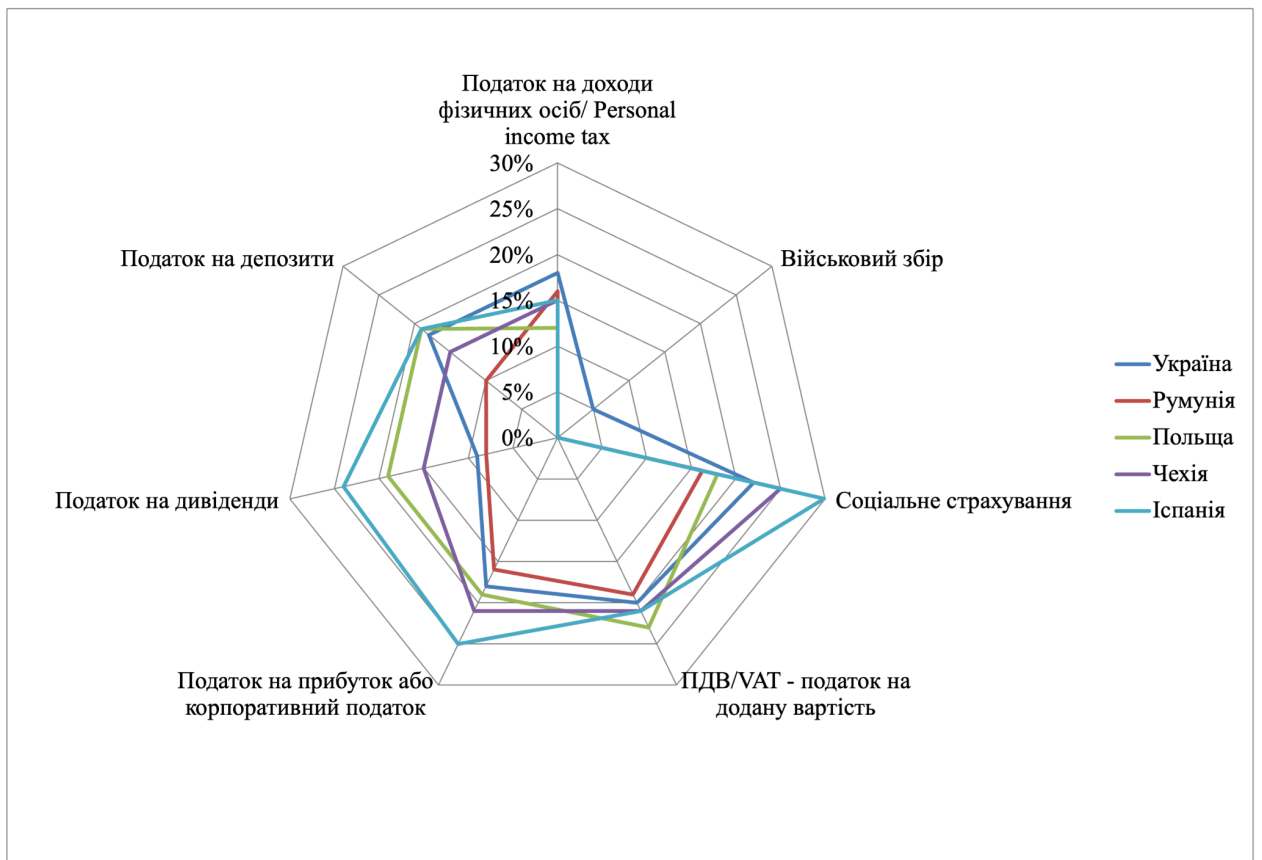


Рис. 3.1.1.5 - Загальний профіль податкового навантаження по країнах

Для можливості порівняння країн за рівнем податкового навантаження розраховуємо суми річних податків в євро по основних різновидах податків. Базою для розрахунку обсягу єдиного соціального внеску являється розмір заробітної плати в розрізі країн дослідження. Детальний аналіз якої викладено в п. 3.1.2 даної роботи.

Основою для розрахунку податку на додану вартість є запланований об'єм реалізації - 400 одиниць продукції на рік. При вартості реалізації в розмірі 10 тис. євро виручка підприємства складе €4 млн євро на рік. Детальний розрахунок розміру податку на нерухомість надано в таблиці 3.1.1.5. Отримані розрахунки основних видів податку згруповані в таблиці 3.1.1.7.

Таблиця 3.1.1.7 - Податкове навантаження в країнах дослідження, €тис./рік

Податкове навантаження	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Єдиний соціальний внесок	22%	17,93%	16,25%	25%	30%
Зарплата, €тис./рік	182	395	267	424	780
Розмір податку, €тис./рік	40	71	43	106	234
Податок на додану вартість	20%	23%	19%	21%	21%
Виручка, €тис./рік	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Розмір податку, €тис./рік	800	920	760	840	840
Податок на прибуток/або корпоративний податок	18%	19%	16%	21%	25%
Собівартість, €тис./рік	2 474	2 806	3 340	3 975	3 911
Прибуток до оподаткування, €тис./рік	1 526	1 194	660	25	89
Розмір податку, €тис./рік	274,68	226,86	105,6	5,25	22,25
Податок на нерухоме майно	0,50%	0,04%	0,20%	0,20%	0,40%
Вартість будівництва, €/кв.м	0,81	0,31	0,54	0,20	1,60
Розмір податку, €тис./рік	3,24	2,48	2,16	0,78	6,40
Підсумкове податкове навантаження, €тис./рік	1 118	1 220	911	952	1 103

Отримані дані використовуємо для проведення аналізу інтегральним методом.

Надаємо оцінку за п'ятибальною шкалою, де 5 балів отримує країна з найменшими витратами на податки (табл. 3.1.1.7).

Таблиця 3.1.1.7 - Оцінка країн за рівнем податкового навантаження

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Підсумкове податкове навантаження, €тис./рік	1 118	1 220	911	952	1 103
Бали	2	1	5	4	3

3.1.2. Аналіз витрат на заробітну плату

Заплановано, що підприємство матиме в штаті 28 співробітників різного фаху. В таблицях 3.1.2.1 - 3.1.2.5 представлено заробітні плати в розрізі кожної країни.

Таблиця 3.1.2.1 - Середня заробітна плата в Україні у 2024 році

Професія	Кількість, осіб	Зарплата, €/міс. (середня)	Всього зарплата, €/міс	Річна зарплата, €	ЄСВ (22%), €	Разом зарплата з ЄСВ, €
Виробничий персонал	24	2 887	12 543	150 517	33 114	183 631
Оператор ЧПУ	6	627	3 762	45 144	9 932	55 075
Зварювальник	8	584	4 674	56 083	12 338	68 421
Слюсар	4	288	1 152	13 822	3 041	16 862
Маляр	2	655	1 311	15 732	3 461	19 193
Підсобні робочі	3	456	1 368	16 416	3 611	20 027
Комірник	1	277	277	3 321	731	4 052
Адмінперсонал	4	1 544	2 639	31 666	6 966	38 632
Начальник виробництва	1	1 094	1 094	13 133	2 889	16 022
Технолог	1	832	832	9 986	2 197	12 183
Інженер з охорони праці	1	336	336	4 032	887	4 920
Бухгалтер	1	376	376	4 514	993	5 508
Разом	28		15 182	182 183	40 080	222 263

Для визначення рівня витрат на заробітну плату було проведено пошук відповідних вакансій в Україні, Польщі, Румунії, Чехії та Іспанії. Загалом, рівень заробітних плат у промисловості в зазначених країнах залежить від таких

факторів, як кваліфікація працівника, розмір підприємства, регіон країни і галузь промисловості. Тому для розрахунків були взяті середні значення запропонованих заробітних плат. Також в розрахунок витрат додано соціальне страхування, розмір якого для кожної країни був визначений у пункті 3.1.1 даної роботи.

Таблиця 3.1.2.2 - Середня заробітна плата в Польщі у 2024 році в євро

Професія	Кількість, осіб	Зарплата, €/міс. (середня)	Всього зарплата, €/міс	Річна зарплата, €	Соціальне страхування (17.93%), €	Разом зарплата з ЄСВ, €
Виробничий персонал	24	6 975	26 675	320 100	57 394	377 494
Оператор ЧПУ	6	1 323	7 935	95 220	17 073	112 293
Зварювальник	8	850	6 800	81 600	14 631	96 231
Слюсар	4	1 456	5 822	69 864	12 527	82 391
Маляр	2	1 622	3 243	38 916	6 978	45 894
Підсобні робочі	3	575	1 725	20 700	3 712	24 412
Комірник	1	1 150	1 150	13 800	2 474	16 274
Адмінперсонал	4	6 269	6 269	75 227	13 488	88 715
Начальник виробництва	1	2 500	2 500	30 000	5 379	35 379
Технолог	1	1 541	1 541	18 491	3 315	21 806
Інженер з охорони праці	1	1 478	1 478	17 736	3 180	20 916
Бухгалтер	1	750	750	9 000	1 614	10 614
Разом	28		32 944	395 327	70 882	466 209

Таблиця 3.1.2.3 - Середня заробітна плата в Румунії у 2024 році в євро

Професія	Кількість, осіб	Зарплата, €/міс. (середня)	Всього зарплата, €/міс	Річна зарплата, €	Соціальне страхування (16.25%), €	Разом зарплата з ЄСВ, €
Виробничий персонал	24	4 267	17 950	215 401	35 003	250 404
Оператор ЧПУ	6	700	4 200	50 400	8 190	58 590
Зварювальник	8	819	6 552	78 624	12 776	91 400
Слюсар	4	865	3 458	41 496	6 743	48 239
Маляр	2	819	1 638	19 656	3 194	22 850
Підсобні робочі	3	519	1 556	18 673	3 034	21 708
Комірник	1	546	546	6 552	1 065	7 617
Адмінперсонал	4	4 300	4 300	51 600	8 385	59 985
Начальник виробництва	1	1 500	1 500	18 000	2 925	20 925
Технолог	1	1 200	1 200	14 400	2 340	16 740
Інженер з охорони праці	1	800	800	9 600	1 560	11 160
Бухгалтер	1	800	800	9 600	1 560	11 160
Разом	28		22 250	267 001	43 388	310 389

Таблиця 3.1.2.4 - Середня заробітна плата в Чехії у 2024 році в євро

Професія	Кількість, осіб	Зарплата, €/міс. (середня)	Всього зарплата, €/міс	Річна зарплата, €	Соціальне страхування (16.25%), €	Разом зарплата з ЄСВ, €
Виробничий персонал	24	4 267	17 950	215 401	35 003	250 404
Оператор ЧПУ	6	700	4 200	50 400	8 190	58 590
Зварювальник	8	819	6 552	78 624	12 776	91 400
Слюсар	4	865	3 458	41 496	6 743	48 239
Маляр	2	819	1 638	19 656	3 194	22 850
Підсобні робочі	3	519	1 556	18 673	3 034	21 708
Комірник	1	546	546	6 552	1 065	7 617
Адмінперсонал	4	4 300	4 300	51 600	8 385	59 985
Начальник виробництва	1	1 500	1 500	18 000	2 925	20 925
Технолог	1	1 200	1 200	14 400	2 340	16 740
Інженер з охорони праці	1	800	800	9 600	1 560	11 160
Бухгалтер	1	800	800	9 600	1 560	11 160
Разом	28		22 250	267 001	43 388	310 389

Таблиця 3.1.2.5 - Середня заробітна плата в Іспанії у 2024 році в євро

Професія	Кількість, осіб	Зарплата, €/міс. (середня)	Всього зарплата, €/міс	Річна зарплата, €	Соціальне страхування (29.9%), €	Разом зарплата з ЄСВ, €
Виробничий персонал	24	12 844	55 037	660 444	197 473	857 917
Оператор ЧПУ	6	4 000	24 000	288 000	86 112	374 112
Зварювальник	8	1 900	15 200	182 400	54 538	236 938
Слюсар	4	1 450	5 800	69 600	20 810	90 410
Маляр	2	2 300	4 600	55 200	16 505	71 705
Підсобні робочі	3	1 122	3 365	40 374	12 072	52 446
Комірник	1	2 073	2 073	24 870	7 436	32 306
Адмінперсонал	4	9 970	9 970	119 640	35 772	155 412
Начальник виробництва	1	2 906	2 906	34 872	10 427	45 299
Технолог	1	2 250	2 250	27 000	8 073	35 073
Інженер з охорони праці	1	3 014	3 014	36 168	10 814	46 982
Бухгалтер	1	1 800	1 800	21 600	6 458	28 058
Разом	28		65 007	780 084	233 245	1 013 329

Загальні витрати по заробітній платі в країнах розташування приведені в таблиці 3.1.2.6.

Таблиця 3.1.2.6 - Витрати на заробітну плату по країнах розташування виробництва, € тис.

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Зарплата, € тис.	182	395	267	424	780
ЄСВ, € тис.	40	71	43	106	233
Частка ЄСВ, %	22,00%	17,93%	16,25%	25,00%	29,90%
Разом	222	466	310	530	1 013

На рисунку 3.1.2.1 відображена діаграма витрат на заробітну плату з урахуванням єдиного соціального внеску.

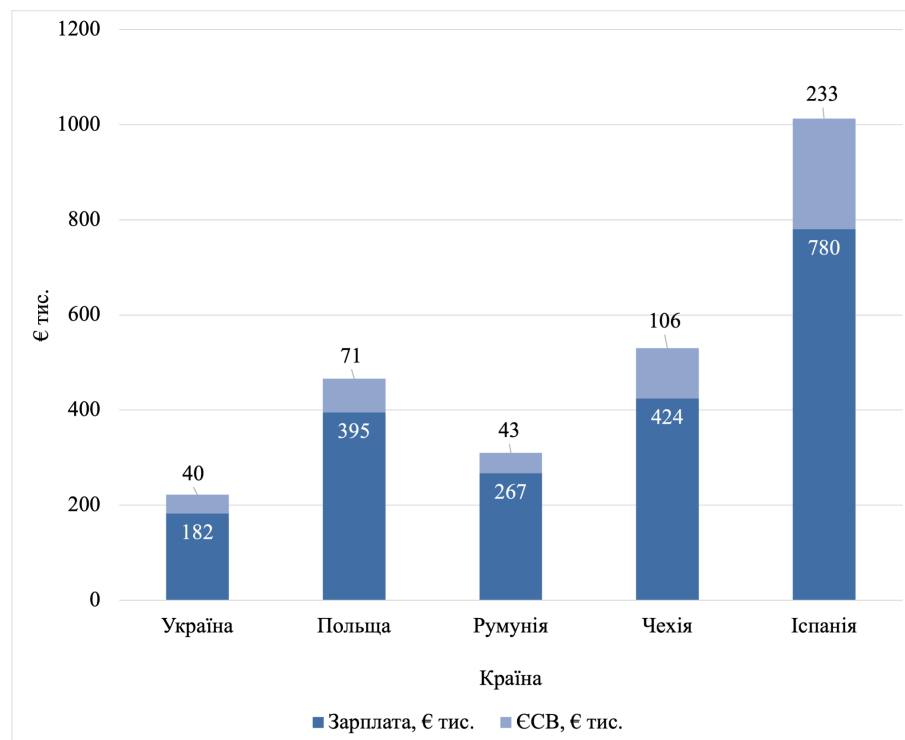


Рис. 3.1.2.1 - Порівняльний аналіз річної заробітної плати проєкту по країнах розташування, €тис.

Отримані дані використаємо для проведення аналізу інтегральним методом. Надаємо оцінку за п'ятибальною шкалою, де 5 балів отримує країна з найменшими витратами на заробітну плату (табл. 3.1.2.7).

Таблиця 3.1.2.7 - Оцінка країн за рівнем витрат на заробітну плату

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Річні витрати на ЗП, тис. €	222	466	310	530	1 013
Бали	5	3	4	2	1

3.1.3. Аналіз витрат за електроенергію

Основним джерелом енергії, що використовується підприємством при виготовленні автомобільних ваг, являється електрична енергія. З метою визначення витрат підприємства проведено пошук цін в онлайн-ресурсах на основні види палива й електроенергії в країнах дослідження (табл. 3.1.3.1) [32, 33, 34].

Таблиця 3.1.3.1 - Ціни на електроенергію в країнах дослідження, € за 1 кВт/год

	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Ринкова вартість електроенергії, € за 1 кВт/год	0,205	0,208	0,16	0,185	0,137
Доставка і розподіл	0,05	0,1	0,09	0,13	0,08
Підсумкова вартість електроенергії без ПДВ, € за 1 кВт/год	0,255	0,308	0,25	0,315	0,217

Проведений аналіз вартості автомобільного палива дозволяє визначитися з загальним рівнем витрат підприємства на господарські потреби і забезпечення діяльності підприємства (табл. 3.1.3.2).

Таблиця 3.1.3.2 - Ціни на автомобільне паливо в країнах дослідження, €/літр

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Дизельне пальне, €/літр	1,24	1,52	1,45	1,41	1,39
Бензин А-95, €/літр	1,32	1,45	1,43	1,35	1,51
Газ, €/літр	0,78	0,66	0,72	0,69	0,95

Для подальшої оцінки зроблено припущення, що для забезпечення виробничого підприємства витратними матеріалами використовуватиметься вантажний транспорт, який споживає дизельне паливо. Як бачимо, прямої кореляції між ціною електроенергії та паливом немає. З позиції витрат на електроенергію, найдешевшою країною є Іспанія, а найдорожчою - Чехія. З погляду витрат на дизельне паливо найдешевшою являється Україна, а найдорожчою - Польща.

Дані по паливу мають інформаційний характер і можуть бути використані при прийнятті рішення, коли інші показники однакові.

Враховуючи, що значно більшими для підприємства будуть саме витрати на електроенергію, виконано аналіз цих витрат. Базою для розрахунку являється річний обсяг виробництва у кількості 400 одиниць готової продукції. Орієнтовні витрати електроенергії на виробництво одних автомобільних ваг складають 700 кВт год. Тобто витрати електроенергії на виготовлення запланованої кількості продукції за рік складають 280 МВт/год (рис. 3.1.3.1).

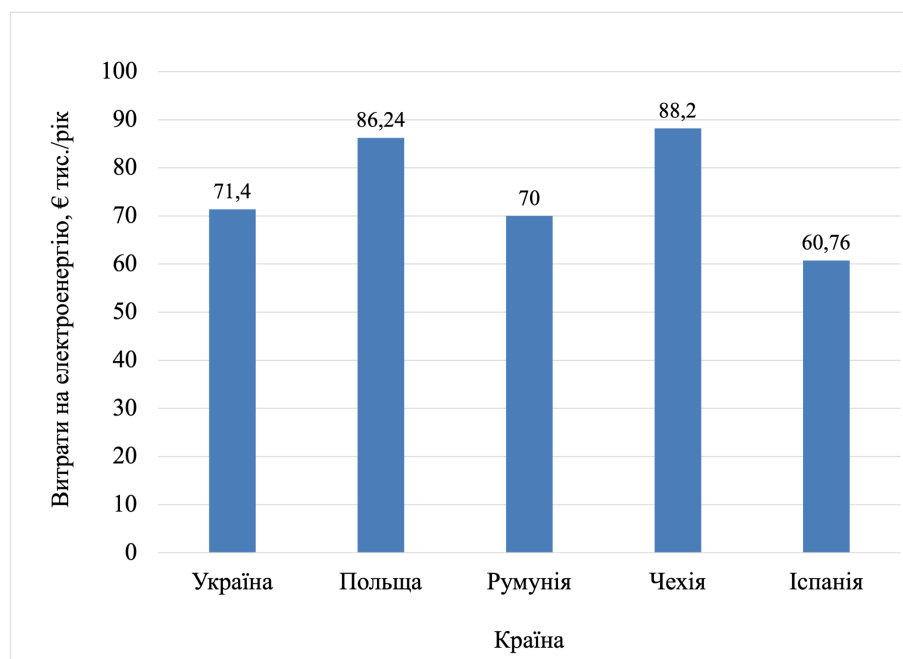


Рис. 3.1.3.1 - Порівняльний аналіз річних витрат на електроенергію по країнах розташування, €тис.

Отримані дані використаємо для проведення аналізу інтегральним методом. Надаємо оцінку за п'ятибальною шкалою, де 5 балів отримує країна з найменшими витратами на електричну енергію (табл. 3.1.3.3).

Таблиця 3.1.3.3 - Оцінка країн за рівнем витрат на електроенергію

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Вартість електроенергії, € за 1 кВт/год	0,255	0,308	0,25	0,315	0,217
Витрати на електроенергію, € тис./рік	71,4	86,24	70	88,2	60,76
Бали	3	2	4	1	5

3.1.4. Аналіз логістичних витрат

Очікується, що основним ринком збуту продукції буде ринок Німеччини. З метою визначення витрат, пов'язаних з транспортуванням автомобільних ваг до місця встановлення, обираємо місто Франкфурт в якості кінцевої точки доставляння вантажу.

На рисунках 3.1.4.1 - 3.1.4.5 зображені маршрути із потенційних міст розташування нового виробництва. Проаналізовано відстані до пункту призначення, кордони яких країн ці маршрути перетинають, а також приблизний час, необхідний для доставлення вантажу.

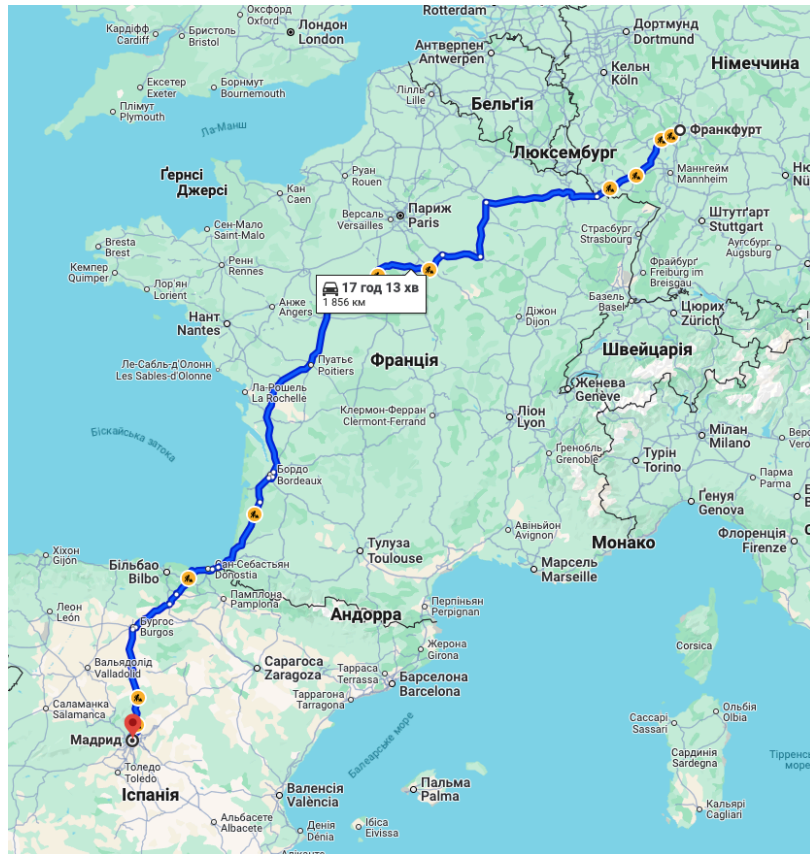


Рис. 3.1.4.1 - Маршрут Мадрид - Франкфурт

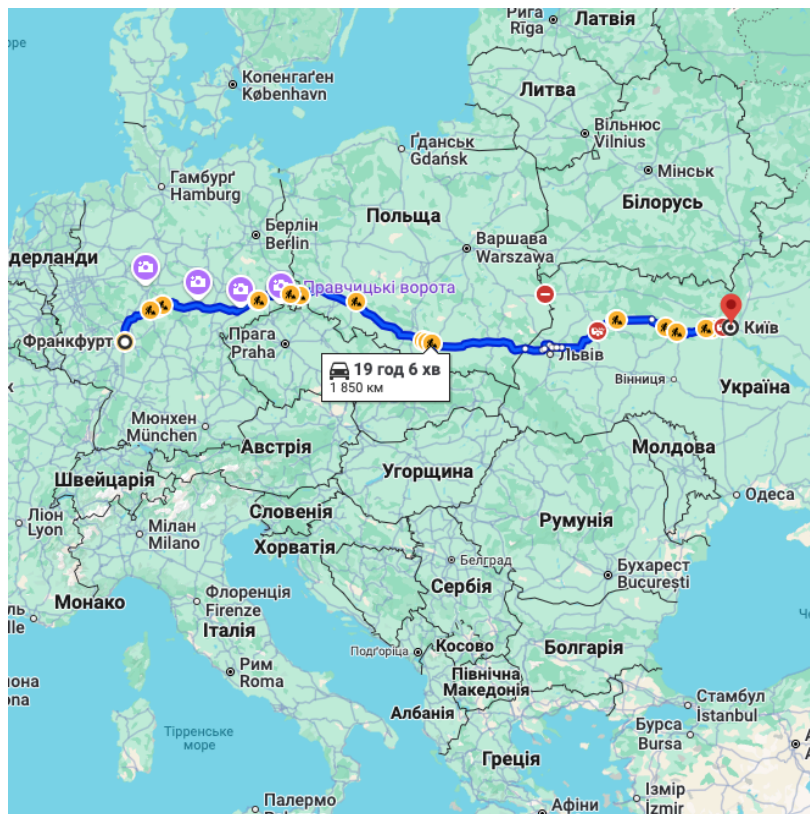


Рис. 3.1.4.2 - Маршрут Київ - Франкфурт

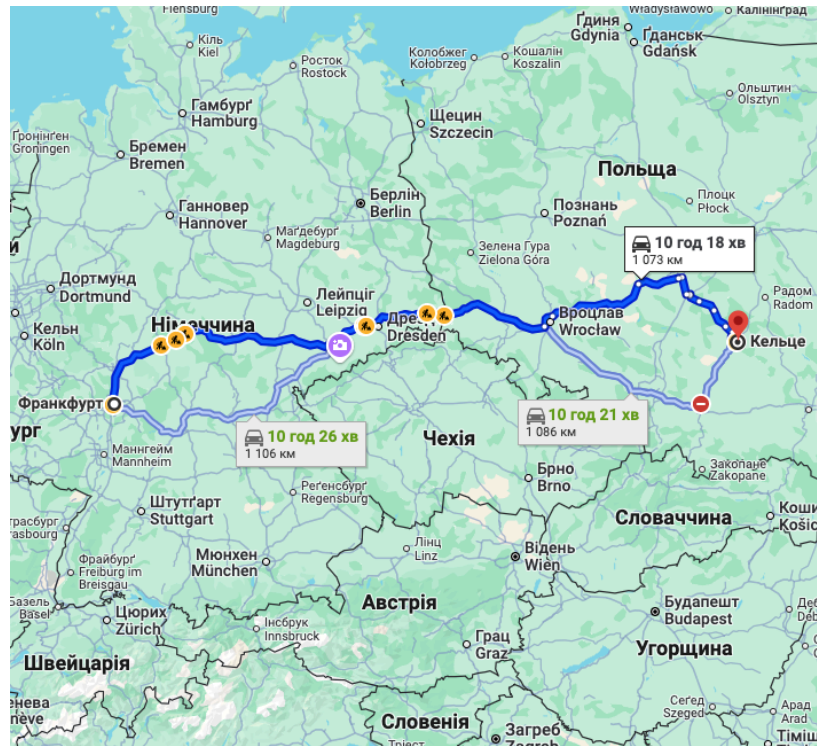


Рис. 3.1.4.3 - Маршрут Кельце - Франкфурт

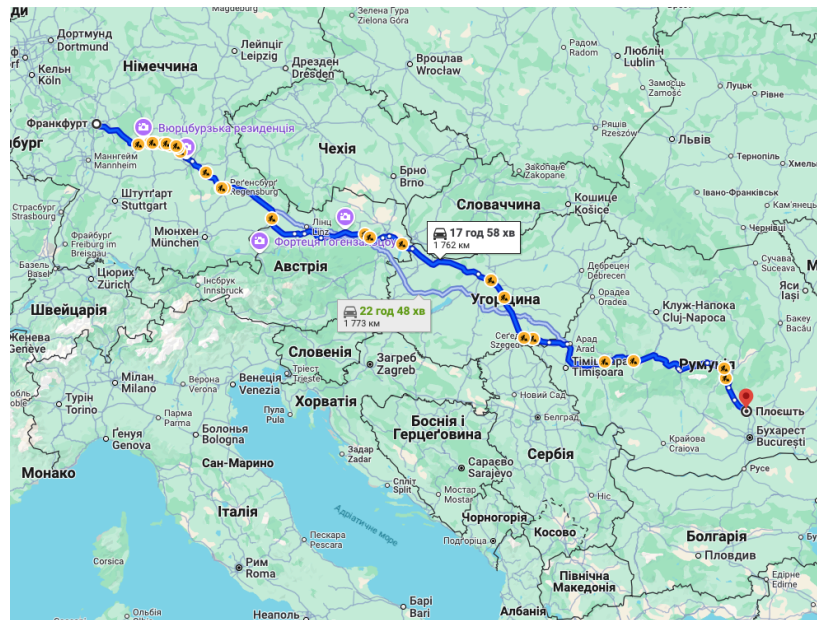


Рис. 3.1.4.4 - Маршрут Плоешть - Франкфурт

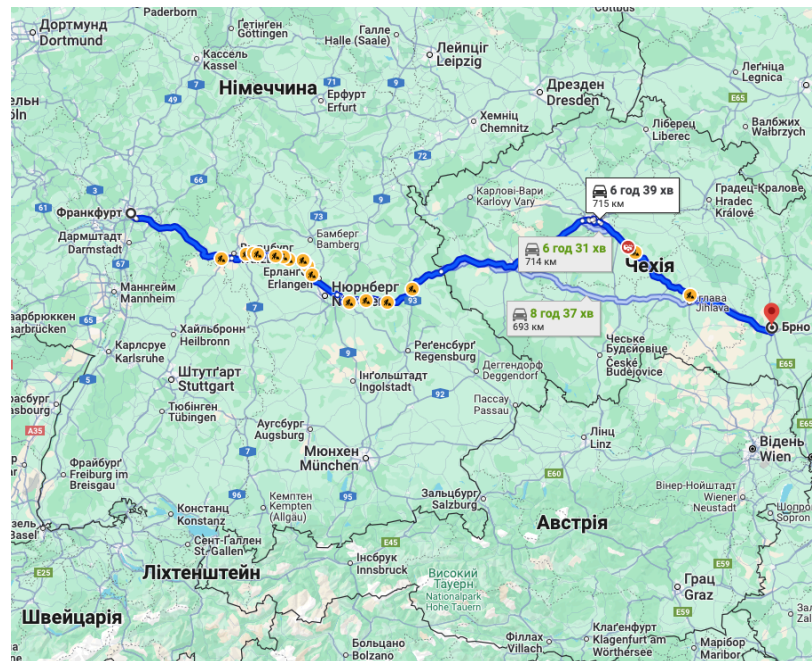


Рис. 3.1.4.5 - Маршрут Брно - Франкфурт

Географічно Франкфурт розташований в центрі Німеччині, тому розрахунок вартості доставлення до цього міста дасть середнє значення витрат по країні. Визначаємо відстань по автомобільних шляхах від потенційних місць розташування підприємства до міста Франкфурт (табл. 3.1.4.1).

Таблиця 3.1.4.1 - Відстань до Франкфурта, Німеччина

Місто відправлення вантажу	Відстань, км
Київ (Україна)	1850
Кельце (Польща)	1090
Плоешть (Румунія)	1770
Брно (Чехія)	715
Мадрид (Іспанія)	1856

Для подальших розрахунків визначаємося з характеристиками вантажу. Вага одного комплекту автомобільних ваг - 5 тонн. З метою оптимізації транспортних витрат відправлення вантажу замовникам буде здійснюватися партіями по чотири виробу, таким чином вага вантажу складатиме 20 тонн.

З метою визначення вартості перевезення вантажу з вказаних країн до Франкфурта було проведено аналіз пропозицій на транспортних біржах і сайтах транспортних компаній України, Польщі, Румунії, Чехії і Іспанії. Пошук пропозицій здійснювався саме для перевезення вантажу тентованою фурою вантажністю 20-23 тонн. Пропозиція транспортної компанії надається у вигляді кінцевої вартості контракту за перевезення, тому приймаємо, що у вартість входять усі супутні витрати, такі як заробітна плата водіїв, вартість палива, проїзд по платних автодорогах тощо. Окремо для кожної країни розраховуємо середню вартість перевезення вантажу в євро за один кілометр (табл. 3.1.4.2).

Таблиця 3.1.4.2 - Вартість перевезення вантажу з різних країн у 2024 р., €/км

	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Тариф за перевезення, €/км	1,10	1,46	1,35	1,66	1,55

Отримані дані дозволяють визначити сукупну вартість перевезення вантажу з вказаних країн до Франкфурта. Результати розрахунків надані в таблиці 3.1.4.3. В основу розрахунків закладено запланований об'єм реалізації у кількості 400 одиниць автомобільних ваг на рік.

Таблиця 3.1.4.3 - Річні витрати на транспортування продукції в розрізі країн

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Відстань, км	1 850	1 090	1 770	715	1 856
Тариф за перевезення, €/км	1,10	1,46	1,35	1,66	1,55
Вартість разового перевезення, €	2 038	1 591	2 390	1 189	2 877
Приведена вартість перевезення одного виробу, €	509	398	597	297	719
Річні витрати на перевезення, тис.€	203,78	159,14	238,95	118,93	287,68

На рисунку 3.1.4.6 відображені річні витрати в тисячах євро на доставлення готової продукції підприємства в потенційні країни розташування нового виробництва.

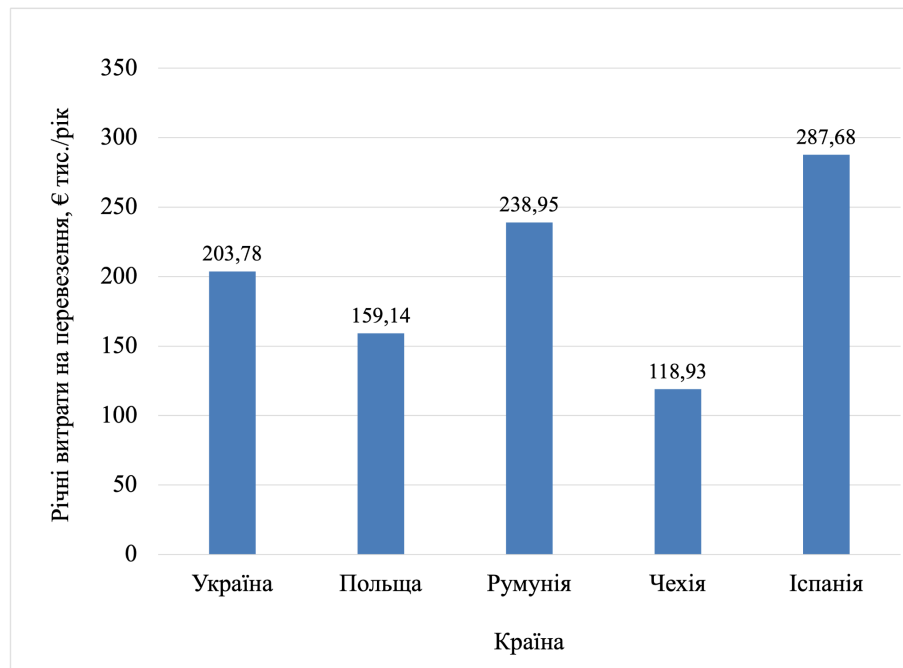


Рис. 3.1.4.6 - Порівняльний аналіз річних витрат на логістику по країнах розташування, € тис.

Отримані дані використаємо для проведення аналізу інтегральним методом. Надаємо оцінку за п'ятибальною шкалою, де 5 балів отримує країна з найменшими логістичними витратами (табл. 3.1.4.4).

Таблиця 3.1.4.4 - Оцінка країн за рівнем витрат на транспортування

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Річні витрати на перевезення, тис. €	203,78	159,14	238,95	118,93	287,68
Бали	3	4	2	5	1

3.1.5. Аналіз матеріальних витрат

З метою визначення матеріальних витрат було отримано перелік матеріалів, що використовуються при виробництві автомобільних ваг. Найбільшу долю (84%) в загальних витратах займає метал (в основному листову сталь). Було здійснено

пошук цін на листовий метал по країнах потенційного розташування нового підприємства і визначено індекс ціни для кожної країни (табл. 3.1.5.1).

Таблиця 3.1.5.1 - Індекс ціни листового металу

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Вартість 1 кг листового металу, €	0,85	0,85	1,29	1,49	1,06
Індекс ціни металу, €	1,00	1,00	1,52	1,75	1,25

Визначаємо вартість металу для виробництва однієї одиниці продукції, помноживши ціну металу в Україні на індекс ціни для кожної країни розташування. Окремо визначаємо вартість витратних матеріалів (фарби, щітки тощо) і електроенергії (дивитись пункт 3.1.3). При виготовленні ваг використовуються витратні матеріали іноземного виробництва, тому робимо припущення, що ціна в інших країнах не буде суттєво відрізнятися від вартості матеріалів в Україні. Виконуємо розрахунок вартості металу і витратних матеріалів і отримуємо приблизну величину матеріальних витрат на виробництво однієї одиниці продукції (табл. 3.1.5.2). Враховуючи, що перелік матеріалів, необхідних для виробництва автомобільних ваг конкретного виробника, являє собою комерційну таємницю, в таблиці приведені лише підсумкові цифри, отримані в результаті проведених розрахунків.

Таблиця 3.1.5.2 - Матеріальні витрати на один виріб

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Вартість металу, €	4 767	4 767	7 235	8 357	5 945
Вартість витратних матеріалів, €	909	946	905	951	882
Загальні матеріальні витрати, €	5 676	5 713	8 140	9 308	6 827

Отримані дані використаємо для проведення аналізу інтегральним методом. Надаємо оцінку за п'ятибальною шкалою, де 5 балів отримує країна з найменшими матеріальними витратами (табл. 3.1.5.3).

Таблиця 3.1.5.3 - Оцінка країн за рівнем матеріальних витрат при виробництві продукції

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Річні матеріальні витрати, тис. €	2 270	2 285	3 256	3 723	2 731
Бали	5	4	2	1	3

3.1.6. Аналіз капітальних витрат

З метою визначення капітальних витрат було отримано перелік обладнання (і його вартість в Україні), що використовується при виробництві автомобільних ваг. Також визначено, що підприємству необхідне виробниче приміщення з оптимальною площею 4000 квадратних метрів, розташоване на 1 гектарі землі.

При виробництві автомобільних ваг підприємство використовує специфічне обладнання і верстати. Знайти ціни на подібні вироби в онлайн-ресурсах не вдалося. Постачальники обладнання пропонують лише індивідуальний розрахунок ціни залежно від характеристик обладнання, кількості замовлення тощо. Разом з тим, таке обладнання має механічну й електричну частини, а також електроніку для управління (табл. 3.1.6.1.).

Таблиця 3.1.6.1 - Індекс ціни складного обладнання

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
04L141015D VAG Комплект зчеплення, €	460	440	430	450	500
Індекс ціни	1	1,31	1,11	1,43	1,51
iPhone 16 Pro 128GB, €	1075	1242	1206	1199	1369
Індекс ціни	1	0,96	0,93	0,98	1,09
Аналог Fronius TS3500, €	5200	6100	6800	5600	7300
Індекс ціни	1	1,16	1,12	1,12	1,27
Зварювальний апарат Fronius TS3500, €	3500	4600	3900	5000	5300
Індекс ціни	1	1,17	1,31	1,08	1,40
Середнє значення індексу ціни	1	1,15	1,12	1,15	1,32

Для визначення індексу ціни для кожної країни було здійснено пошук однієї автомобільної запчастини (уособлює механічну частину), зварювального апарату (уособлює електричну частину) і смартфона (електроніка).

Отримавши індекс ціни, визначаємо вартість обладнання по інших країнах шляхом множення вартості обладнання в Україні на індекс ціни у відповідній країні.

З метою визначення вартості будівництва виробничого приміщення здійснено пошук ринкових цін на будівництво 1 квадратного метра і взято середнє значення. Також була визначена вартість оренди земельної ділянки по варіантах розташування нового підприємства. Вартість проєктних робіт встановлено на рівні 2% від вартості будівництва. Результати розрахунків представлені в таблиці 3.1.6.2.

Таблиця 3.1.6.2 - Капітальні витрати на створення нового підприємства

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Вартість будівництва, €/м ²	600	1 000	850	1 200	1 500
Вартість будівництва, €	2 400 000	4 000 000	3 400 000	4 800 000	6 000 000
Проєктні роботи (2%), €	48 000	80 000	68 000	96 000	120 000
Вартість обладнання з ПДВ, €	1 237 500	1 428 644	1 385 385	1 432 606	1 639 872
Оренда ділянки, €/рік	20 000	16 000	8 000	19 200	36 000
Сертифікація	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Разом	3 716 100	5 535 644	4 872 235	6 359 006	7 807 372

Дані таблиці свідчать про достатньо великий діапазон вартості будівництва, що впливає на загальну суму інвестицій та ефективність варіантів.

Отримані дані використаємо для проведення аналізу інтегральним методом. Надаємо оцінку за п'ятибальною шкалою, де 5 балів отримує країна з найменшими капітальними витратами (табл. 3.1.6.3).

Таблиця 3.1.6.3 - Оцінка країн за рівнем капітальних витрат

Показник	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Капітальні витрати, тис. €	3 716	5 536	4 872	6 359	7 807
Бали	5	3	4	2	1

3.1.7. Загальний аналіз за допомогою індексного методу

Для узагальнення результатів дослідження за індексним методом згрупуємо оцінки країн розташування за основними видами витрат. Результати надані в таблиці 3.1.7.1.

Таблиця 3.1.7.1 - Загальні результати аналізу за індексним методом

Фактори	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Податки, € тис.	1 118	1 220	911	952	1 103
Бали	2	1	5	4	3
Поточні витрати, € тис.	2 563	2 996	3 875	4 460	4 092
Бали	13	9	10	4	9
Зарплата, € тис.	222	466	310	530	1 013
Бали	5	3	4	2	1
Енергія, € тис.	71	86	70	88	61
Бали	3	2	4	1	5
Матеріали, € тис.	2 270	2 285	3 256	3 723	2 731
Бали	5	4	2	1	3
Логістика, € тис.	204	159	239	119	288
Бали	3	4	2	5	1
Капітальні витрати, € тис.	3 716	5 536	4 872	6 359	7 807
Бали	5	3	4	2	1
Разом, € тис.	7 601	9 911	9 897	11 890	13 290
Бали	23	17	21	15	14

Призначені оцінки застосовані для абсолютних величин по кожному з факторів. Для порівняння країн з врахуванням значущості показника в загальному об'ємі витрат визначимо вагу кожного з них. Для цього розраховуємо суму витрат

по кожній зі статей витрат і ділимо на загальну суму витрат. Отримані дані представлені в таблиці 3.1.7.2. Для визначення ваги показника розраховуємо середнє значення серед країн, що розглядаються.

Таблиця 3.1.7.2 - Структура витрат по факторах

Фактор	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія	Середнє
Податкове навантаження	15%	12%	9%	8%	8%	11%
Поточні витрати	34%	31%	39%	38%	30%	34%
Зарплата	3%	5%	3%	4%	8%	5%
Енергія	1%	1%	1%	1%	0%	1%
Матеріали	30%	23%	33%	31%	20%	28%
Логістика	3%	2%	2%	1%	2%	2%
Капітальні витрати	49%	56%	49%	53%	58%	53%
Всього	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Візуальне відображення зазначеної структури витрат представлено на рисунку 3.1.7.1.

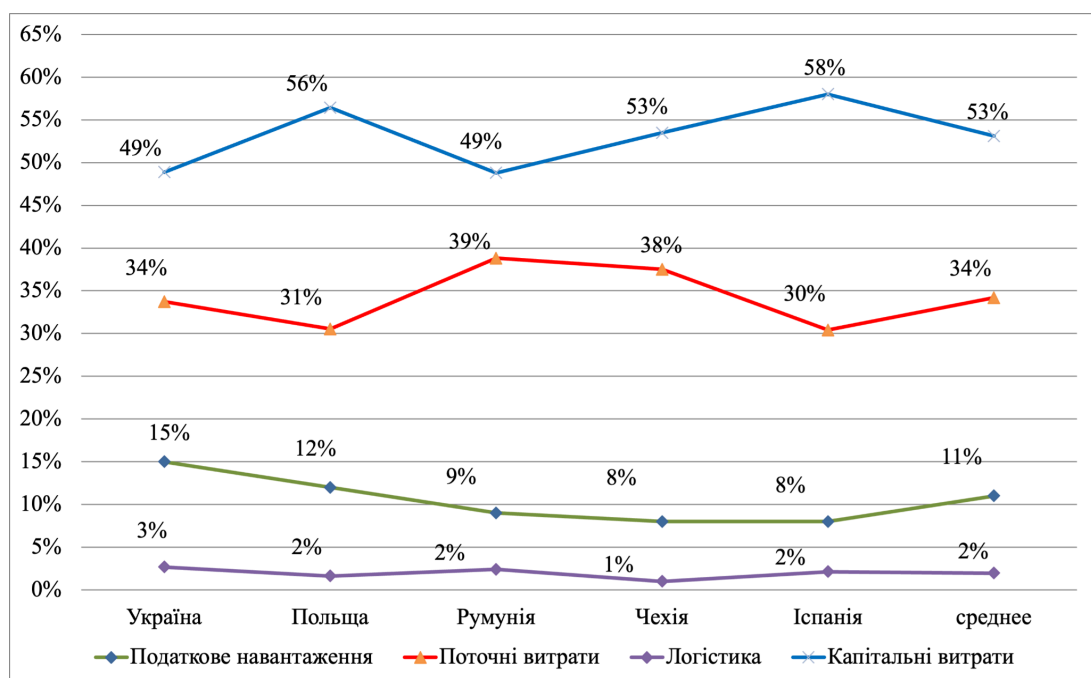


Рис. 3.1.7.1 - Структура витрат по факторах

Як бачимо, є фактори, значення яких достатньо малі, тому для спрощення згрупуємо показники в чотири основні групи витрат і розраховуємо зважену оцінку для кожної з країн (табл. 3.1.7.3).

Таблиця 3.1.7.3 - Зважена оцінка за індексним методом

Витрати	Вага	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Податкове навантаження (8 показників)	11%	0,21	0,53	0,11	0,42	0,32
Поточні витрати (матеріали, енергія, заробітна плата та інші)	34%	4,46	3,43	3,09	1,37	3,09
Логістичні витрати	2%	0,06	0,04	0,08	0,1	0,02
Капітальні витрати	53%	2,66	2,13	1,6	1,06	0,53
Зважена оцінка	100%	7,39	6,12	4,87	2,95	3,95

Отримані результати дозволяють визначити три країни, що отримали найвищу оцінку (рис. 3.1.7.2).

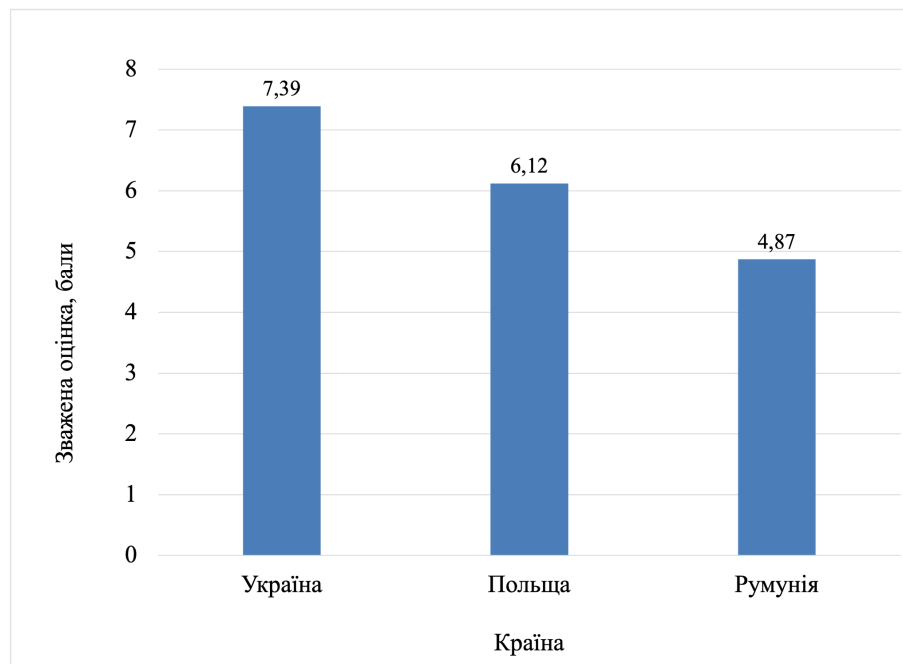


Рис. 3.1.7.2 - Трійка країн-лідерів за індексним методом

Воєнні ризики значно знижують привабливість інвестування в Україні. Тому вибір падає на друге і третє місце, яке займають відповідно Польща і Румунія. З урахуванням загального розміру витрат по основних факторах, фаворитом за індексним методом являється Польща.

3.2. Порівняльний аналіз та оцінка факторів привабливості країн, як варіантів розташування нового виробництва за допомогою методу приведених витрат

Сутність методики оцінювання економічної ефективності варіантів капіталовкладень базується на порівнянні спеціального розрахункового показника (приведені витрати P_v) [47] за критерієм мінімізації по варіантах за формулою (3.2.1):

$$P_{vi} = C_i + E_n * K_i \quad (3.2.1)$$

де P_{vi} - приведені витрати за i -тим варіантом;

C_i – експлуатаційні/ поточні витрати за i -тим варіантом (середньорічна величина повної собівартості всього випуску продукції за умови економічного освоєння потужності);

K_i – капітальні вкладення за i -тим варіантом;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних витрат (для приведення K_i до річної розмірності).

Крім показника «сума приведених витрат» (формула 3.2.1) використовувався критерій – коефіцієнт абсолютної економічної ефективності проєкту ($E_{пр}$) за формулою (3.2.2):

$$E_{пр} = P_{р} / K_{заг} \quad (3.2.2)$$

де $P_{р}$ - річна сума прибутку, яку планується отримати в результаті реалізації проєкту,

$K_{\text{заг}}$ - загальна сума капітальних вкладень, що потрібні для забезпечення цього прибутку.

$$P_p = E_{\text{пр}} * K_{\text{заг}} \quad (3.2.3)$$

Крім того, величина E_n розглядається [9] і як питома нормативна прибутковість капітальних вкладень, яку хотів би отримати їх власник, тобто мінімальний питомий рівень віддачі капітальних вкладень, нижче якого вона не може бути. Тому є можливість розрахувати річну величину нормативного (очікуваного) прибутку ($P_{\text{рн}}$), якщо модифікувати формулу 3.2.3:

$$P_{\text{рн}} = E_n * K_{\text{заг}} \quad (3.2.4)$$

При цьому коефіцієнт $E_{\text{пр}}$ має задовольняти умову:

$$E_{\text{пр}} > E_n \quad (3.2.5)$$

Таким чином, сума нормативного прибутку (P_p) і поточних витрат на виробництво (C) є нормативно приведеними витратами на проєкт, які є за своїм економічним змістом і суттю «ціною» конкретного проєкту або «ціною» маси виробленого в результаті реалізації проєкту товару. Тому порівняння альтернативних проєктів здійснювалося саме за показником приведених витрат. Найбільш пріоритетним вважається проєкт (варіант) із мінімальними приведеними витратами, тобто той варіант проєкту, який забезпечував мінімальний рівень «ціни», проєктованої до виробництва продукції. В таблицях 3.2.1 - 3.2.2 наведено розрахунки за методом приведених витрат, а також розрахунок ефективності капітальних вкладень.

Таблиця 3.2.1 - Порівняльна оцінка варіантів розміщення по приведеним витратам

Фактори/критерії	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Капітальні/початкові інвестиції (Кзаг), €/шт	9 239	13 797	12 158	15 847	19 425
Поточні/Експлуатаційні витрати (Сі), €/шт	6 186	7 015	8 349	9 939	9 777
Коефіцієнт нормативної ефективності (Кн)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Приведені витрати (Пв), €/шт	7 110	8 394	9 565	11 523	11 719

Таблиця 3.2.2 - Порівняльна оцінка варіантів розміщення по ефективності

Фактори/критерії	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Ціна продукції за 1-цю, €	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Собівартість 1-ці продукції, €	6 186	7 015	8 349	9 939	9 777
Прибуток, €	3 814	2 985	1 651	61	223
Ефективність капітальних вкладень (Екв)	0,41	0,22	0,14	0,00	0,01
Термін окупності інвестицій (Тпр)	2,42	4,62	7,37	258,17	86,97

Результати розрахунків відображають суттєву залежність загального критерія (приведених витрат) та показників ефективності від розміру капітальних вкладень по варіантах.

Результати аналізу оцінюються методом приведених витрат. Для перевірки правильності висновків здійснюється попарне порівняння інвестиційних рішень, використовуючи коефіцієнт порівняльної ефективності, який визначається за формулою (3.2.6):

$$E_{\Delta} = (C_1 - C_2) / (K_2 - K_1), \quad (3.2.6)$$

де K_1, K_2 – капітальні вкладення за варіантами рішень, що порівнюються;
 C_1, C_2 – поточні витрати (собівартість) за варіантами рішень, що порівнюються.

Критерієм для ухвалення рішення є співвідношення: якщо $E_{\Delta} > E_n$, тобто порівняльна ефективність більше нормативного коефіцієнта дохідності інвестицій (E_n), то додаткові капітальні вкладення є обґрунтованими, а варіант із більшими витратами стає більш доцільним. Таким чином, застосування обох підходів (аналізу приведених витрат і попарного порівняння) сприяє прийняттю більш зваженого та раціонального рішення. [48]

Аналіз за методом приведених витрат показує, що Чехія й Іспанія не задовольняють умову за формулою 3.2.2 - коефіцієнт абсолютної економічної ефективності проєкту значно менший за нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень. Найпривабливішою країною для інвестування за даним методом є Україна, за нею йде Польща. Як і у випадку з індексним методом, варто врахувати воєнні ризики, пов'язані з інвестуванням в Україні.

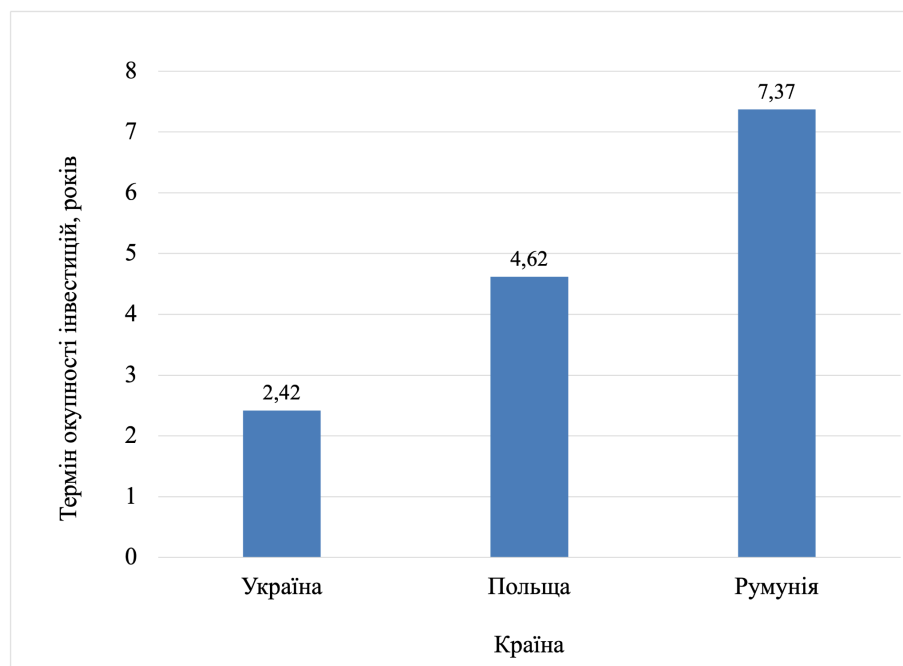


Рис. 3.2.1 - Трійка країн-лідерів за методом приведених витрат

Метод надає статичну оцінку. У проведених розрахунках ефективності капітальних вкладень можливі зміни в часі (як внутрішніх умов, так і зовнішнього (стосовно проекту) середовища) не враховуються. Цей недолік може бути усунутий, якщо по кожному варіанту буде зроблений прогноз вкладень та надходжень, тобто додатково потрібен динамічний підхід за грошовими потоками.

3.3. Порівняльний аналіз та оцінка факторів привабливості країн, як варіантів розташування нового виробництва за допомогою дохідного методу

Як основний сучасний метод обґрунтування інвестиційної ефективності використовується прибутковий підхід [49, 50]. Його суть полягає в порівнянні розміру початкових інвестицій (IC) із сукупною сумою дисконтованих чистих грошових надходжень, що генеруються протягом запланованого терміну. Оскільки грошові потоки розподіляються в часі, їхня дисконтована вартість визначається за ставкою дисконту (r), яку аналітик встановлює самостійно, виходячи з очікуваної річної дохідності на вкладений капітал. Зазвичай ця ставка відповідає вартості фінансових ресурсів, залучених для реалізації проекту.

Прогноз формується на основі припущення, що інвестиція (IC) забезпечуватиме протягом n років грошові потоки (CF_n). Загальна накопичена сума дисконтованих доходів (PV) і чистий приведений дохід (NPV) обчислюються за наступними формулами:

$$PV = \sum_n CF_n / (1+r)^n \quad (3.3.1)$$

$$NPV = \sum_n CF_n / (1+r)^n - IC = PV - IC \quad (3.3.2)$$

Критерій ефективності за чистими грошовими потоками - позитивність показника NPV:

- якщо $NPV > 0$, прогноз слід прийняти;
- якщо $NPV < 0$, прогноз інвестування слід відкинути.

Від'ємне значення NPV не свідчить про абсолютну збитковість проекту. Його збитковість може бути пов'язана з використанням даної ставки дисконтування. Залучення дешевшого капіталу або нижчий рівень необхідної прибутковості, може дати позитивне значення чистого приведенного доходу. Рівень NPV більшою мірою цікавить акціонерів, оскільки пов'язаний з можливостями зростання вартості компанії й капіталу акціонерів.

Індекс прибутковості дозволяє оцінити рівень прибутковості на кожну одиницю вкладених інвестицій. Цей індикатор деталізує результати, отримані за допомогою методу чистої приведеної вартості. Показник рентабельності інвестицій (Profitability Index — PI) виражається як співвідношення поточної вартості майбутніх грошових потоків, які створює проект, до суми початкових вкладень. Формула для його обчислення має вигляд:

$$PI = \frac{\sum_n \frac{CF_n}{(1+r)^n}}{IC} = \frac{PV}{IC} \quad (3.3.3)$$

Внутрішня норма прибутковості (IRR) відповідає ставці дисконтування, при якій поточна вартість майбутніх грошових потоків збігається з величиною інвестицій:

$$\frac{\sum CF_n}{(1+IRR)^n} = \frac{\sum IC_t}{(1+IRR)^t} \quad (3.3.4)$$

Критерієм ефективності є перевищення показника IRR обраної ставки дисконтування ($IRR > r$). При порівнянні декількох сценаріїв фінансування, кращим є той, у якого значення IRR більше.

Термін окупності інвестицій (Payback Period — PP) визначає період, необхідний для повного повернення вкладених коштів. Іншими словами, він

показує час, за який накопичена сума грошових потоків, отриманих від проекту, стає рівною початковим інвестиціям:

$$PP = n, \text{ якщо } \sum CF_n > IC \quad (3.3.5)$$

де n - кількість періодів.

Результати розрахунків наведені в таблицях по варіантах. Основні припущення, зроблені в прогнозах:

- Період прогнозу - 10 років;
- Потужність виробництва 400 одиниць, вихід на повну потужність починаючи з 2-го року – однакова для всіх варіантів;
- Ціна €10 000 за одиницю – однакова для всіх варіантів, але змінюється залежно від рівня інфляції по країнах/варіантах;
- Вартісна оцінка за основними групами витрат (капітальних та експлуатаційних) зроблена за результатами дослідження цін за структурою кожної групи (дивіться у розділах 3.1.5 - 3.1.6 порівняльного аналізу) і відрізняється по варіантах/країнах;
- Середня норма амортизації однакова і дорівнює 10%;
- Врахування податків в розрахунках витрат по видах зроблено за результатами дослідження (дивіться у розділі 3.1.1 порівняльного аналізу) і відрізняється по варіантах/країнах;
- Ставки дисконтування обґрунтовані за моделлю кумулятивної побудови за формулою:

$$I = j + a + h, \quad (3.3.6)$$

де I - вартість власного капіталу;

j - мінімально гарантована безризикова норма прибутковості;

a - відсоток інфляції;

h - ризикова поправка.

Вартість акціонерного/власного капіталу містить: норму прибутковості безризикових інвестицій, темп інфляції, додатковий ризик інвестицій з урахуванням країни, галузі та конкретної компанії і відрізняється по варіантах/країнах [51]. Результати обґрунтування ставок дисконтування наведені у таблиці 3.3.1.

Таблиця 3.3.1 - Ставки дисконтування по варіантах/країнах

Показники	Україна	Румунія	Польща	Чехія	Іспанія
Мінімально гарантована безризикова норма прибутковості (ставка депозиту)	1,5%	6,0%	5,3%	5,0%	0,3%
Інфляція	8,4%	5,0%	5,0%	3,0%	2,4%
Ризик інвестування країни	18,0%	3,3%	1,3%	0,9%	2,4%
Ставка дисконтування	27,9%	14,3%	11,6%	8,9%	5,1%

Розрахунки за доходним методом містять велику кількість економічних показників і достатньо об'ємні. Тому сконцентруємося на найважливіших. В таблиці 3.3.2 наведені ключові значення по рентабельності.

Таблиця 3.3.2 - Середня рентабельність продажів

Рентабельність	Україна	Румунія	Польща	Чехія	Іспанія
Маржинальна	59%	26%	34%	26%	32%
ЕВІТДА	58%	24%	31%	23%	27%
Net Profit	43%	15%	19%	11%	12%

Розрахунок ефективності варіантів в динаміці був проведений на період в 10 років. За допомогою формул 3.3.1 - 3.3.5 визначені основні критерії ефективності (табл. 3.3.3).

Таблиця 3.3.3 - Порівняльна характеристика ефективності варіантів

Показник	Україна	Румунія	Польща	Чехія	Іспанія
NPV	€ 2 024 017	-€ 170 430	€ 1 097 048	-€ 922 779	-€ 233 530
IRR	13,00%	-2,90%	1,40%	-5,1%	-2,8%
PI	54,80%	-3,50%	19,90%	-14,6%	-3,0%
PP	7,52	11,91	9,13	12,94	10,85

Враховуючи, що по Румунії, Чехії та Іспанії значення $NPV < 0$, прогноз інвестування по країнах слід відкинути. Головна причина – високий рівень капітальних витрат, пов'язаний з вартістю будівництва, при відносно невеликій різниці вартості обладнання (табл. 3.3.4).

Таблиця 3.3.4 - Порівняльна характеристика капітальних витрат

Показник	Україна	Румунія	Польща	Чехія	Іспанія
Капітальні витрати, € тис.	3 716	4 872	5 536	6 359	7 807
Індекс зростання (базовий)	1,00	1,31	1,49	1,71	2,10

У вхідних умовах до проєкту визначена величина початкових інвестицій на рівні 4-5 мільйонів євро. Розрахункові капітальні витрати по Чехії (6,4 млн євро) і Іспанії (7,8 млн євро) не задовольняють вхідні умови до проєкту. Дані країни слід також відкинути.

Розмір капітальних вкладень у Польщі складає 5,5 млн євро, що також не задовольняє вхідні умови, але в даній ситуації можна домогтися зменшення витрат за рахунок оптимізації при будівництві чи виборі обладнання.

Треба зазначити, що додаткові розрахунки по варіантах вказують на наявність діапазону граничного рівня капітальних вкладень (початкових

інвестицій) при якому забезпечується ефективність усіх варіантів. Цей діапазон дорівнює 4-5 млн євро.

Однак, враховуючи, що при розрахунку показників додатково були закладені військові ризики по Україні, то ця країна за дохідним методом являється найпривабливішою. Для остаточного вибору між Україною і Польщею інвестору доведеться приймати рішення аналізуючи додаткові особливості, не розглянуті в даній роботі. Такими можуть бути, наприклад, політичні, юридичні, демографічні, соціальні, культурні тощо.

3.4 Аналіз та врахування ризиків проєкту в процесі обґрунтування доцільності інвестування

У процесі аналізу можливостей інвестування в проєкт було виявлено низку загальних ризиків, характерних для всіх варіантів розміщення, проте рівень їхньої ймовірності варіюється залежно від країни. Усі типи ризиків тісно взаємопов'язані та впливають на функціонування підприємства, причому зміна одного виду ризику може спричинити корекцію більшості інших. Детальний аналіз обставин, що спричиняють загрози, дозволяє точніше визначити ризик та розробити ефективні стратегії його мінімізації (табл. 3.4.1).

Загальні ризики враховані частково в дохідному методі за допомогою ставки дисконтування, яка охоплює загальний ризик інвестування по країнах /варіантах, рівень інфляції та мінімальну альтернативну ефективність інвестицій. Можливі негативні наслідки усуваються шляхом створення запасів і резервів.

Крім того, ступінь стійкості господарського рішення перевірена за показниками граничного/критичного рівня обсягів виручки, цін виробленої продукції. Прогнозні значення розраховані на прогнозний період по всіх роках.

Таблиця 3.4.1 - Загальні ризики реалізації проєкту

Від ризику	Характеристика	Можлива мінімізація
Ринкові	Можливі фінансові втрати через зміну цін товарів (готової продукції й собівартості, зниження попиту на продукцію	Пошук/наявність альтернативних постачальників, нових клієнтів. Стимулювання попиту. Оптимізація поточних витрат. Створення запасів.
Організаційні	Можливі проблеми внутрішньої організації роботи компанії: помилки менеджменту та співробітників.	Удосконалення системи управління: процеси, стандарти, внутрішній контроль
Техніко-виробничі	Виникнення аварій, пожеж, поламання, помилки при проєктуванні й монтажу.	Дотримання правил безпеки
Кредитні	Проблеми з контрагентами які не виконують свої зобов'язання повною мірою в термін.	Обережний вибір контрагентів. Посилення системи фінансової безпеки.
Юридичні	Можливі зміни в законодавстві, або порушення законодавства. Це ризики втрат, пов'язаних з невідповідністю законодавств різних країн (некоректно складеної документації)	Посилення юридичного відділу (рівень спеціалістів, консультантів), моніторинг законодавства, формування страхових фондів

У таблицях 3.4.2 - 3.4.3 наведено результати першого та другого років, до виходу на проєктну потужність та беззбитковість.

Таблиця 3.4.2 - Результат розрахунків критичного рівня обсягів виручки та зон безпеки за 1-ий рік

Показники	Україна	Румунія	Польща	Чехія	Іспанія
Критичний обсяг продажів, €	654 145	7 536 499	3 515 355	5 218 375	4 720 596
Зона безпеки, €	1 345 855	-5 536 499	-1 515 355	-3 218 375	-2 720 596
Запас стійкості	67%	-277%	-76%	-161%	-136%

Таблиця 3.4.3 - Результат розрахунків критичного рівня обсягів виручки та зон безпеки за 2-ий рік

Показники	Україна	Румунія	Польща	Чехія	Іспанія
Критичний обсяг продажів, €	602 410	3 368 068	1 930 023	3 326 961	3 142 129
Зона безпеки, €	3 597 590	831 932	2 479 977	793 039	957 871
Запас стійкості	86%	20%	56%	19%	23%

Як свідчать дані таблиць, при однаковому рівні виручки та різних витратах досягнення зони безпеки можливо у другому році по всіх варіантах, однак запас стійкості є різним. Вибір варіанту залежить від бажання/очікування та готовності інвестора ризикувати. Сприймання та оцінка ризику залежить від кожної конкретної людини. Одна і та ж ситуація оцінюється різними людьми по різному (від припустимого до неприпустимого).

Представлена динамічна модель прибуткового методу забезпечує можливість коригування параметрів управлінського рішення та використання в розрахунках економічних нормативів, замінюючи їхні проєктні значення на прогнозовані. Це, своєю чергою, дозволяє враховувати фактори невизначеності під час реалізації господарського рішення.

3.5 Комплексна порівняльна оцінка привабливості та доцільності інвестицій по варіантах

Узагальнення результатів оцінки за допомогою поступового аналізу за різними методами надає можливість надати комплексну оцінку привабливості та доцільності інвестування (табл. 3.5.1).

Таблиця 3.5.1 - Комплексна оцінка привабливості проєкту по країнах розташування

Показники	Україна	Польща	Румунія	Чехія	Іспанія
Індексний метод					
1.1. Загальна оцінка (бальна)	23	21	17	15	14
по факторах:					
податкове навантаження (8 показників)	2	5	1	4	3
поточні витрати (матеріали, енергія, заробітна плата та інші)	13	10	9	4	9
логістичні витрати	3	2	4	5	1
капітальні витрати	5	4	3	2	1
1.2. Зважена за структурою оцінка (бали)	7,39	6,12	4,87	2,95	3,95
Метод приведених витрат					
Приведені витрати, € тис.	7 110	8 394	9 565	11 523	11 719
Енорм	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Епроекта	0,41	0,22	0,14	0	0,01
Тпр	2,42	4,62	7,37	258,16	86,97
Доходний метод (динамічна оцінка)					
NPV, €	2 024 017	1 097 048	-170 430	-922 779	-233 530
IRR	13%	1%	-3%	-5,10%	-2,80%
PI	55%	20%	-4%	-14,6%	-3,00%
PP	7,5	9,1	11,9	12,9	10,9
Ставка дисконтування	27,9%	11,6%	14,3%	8,9%	5,1%
Ризик інвестування по країнах	18,0%	1,3%	3,3%	0,9%	2,4%

1. Індексний метод надає просту незважену статичну оцінку проєкту по 4-х групах показників за критерієм мінімізації витрат:

- податкове завантаження по 9-ти власних показниках;
- поточні витрати (елементи собівартості);
- логістичні витрати;
- капітальні витрати.

Трійка лідерів привабливості за індексним методом: Україна, Румунія, Польща. Однак, воєнні ризики значно знижують привабливість інвестування в Україні. Тому вибір падає на друге і третє місце, яке займають Польща і Румунія. З урахуванням загального розміру витрат по основних факторах, фаворитом за індексним методом являється Польща.

2. Метод приведених витрат надає також статичну оцінку проєкту за варіантами за критерієм мінімізації витрат. Крім того, додатково використаний критерій перевищення коефіцієнта ефективності проєкту над нормативною/очікуваною мінімальною ефективністю. Лідери привабливості: Україна, Румунія, Польща як за мінімумом витрат, так і за ефективністю.

3. Доходний метод надає статичну і динамічну оцінку. За основними критеріями (чистий дисконтований потік, коефіцієнт ефективності інвестицій та термін окупності) лідерами виявились: Україна та Польща.

Слід зазначити, що критичний показник зростання вартості будівництва по варіантах суттєво впливає на ефективність проєкту. Додаткові розрахунки по варіантах вказують на наявність діапазону граничного рівня капітальних вкладень (початкових інвестицій) при якому забезпечується ефективність усіх варіантів. Цей діапазон дорівнює 4-5 млн євро.

Крім того, результат розрахунків за доходним методом тісно пов'язаний з врахуванням ризиків інвестування на рівні країни, галузі, та конкретного проєкту. Ризик інвестування на рівні країн обраний за результатами дослідження Школи бізнесу Стерна при Нью-Йоркському університеті [40]. Ставка дисконтування

враховує ризик інвестування у конкретну країну. Тому привабливість України в порівнянні з іншими лідерами має недолік високого рівня ризику.

Ступінь стійкості господарського рішення перевірена за показниками граничного/критичного рівня обсягів виручки. При однаковому рівні виручки та різних витратах досягнення зони безпеки можливо у другому році по всіх варіантах, однак запас стійкості є різним.

Остаточний вибір варіанту, тобто прийняття рішення до інвестування залежить від інвестора, якій має власне бачення, очікування та обмеження (сума інвестицій, достатній рівень ефективності та окупності), в тому числі готовності інвестора ризикувати.

ВИСНОВКИ

Виконана дипломна робота розглядає теоретичні та методичні основи прийняття господарських рішень щодо обґрунтування доцільності інвестування в умовах інтеграції українських компаній на ринок ЄС.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування управлінських рішень доцільності інвестування.

Предмет дослідження – обґрунтування вибору місця розташування нового підприємства.

Мета роботи – розробка рекомендацій щодо обґрунтування вибору місця розташування нового підприємства в умовах інтеграції українських компаній на ринок ЄС.

Суть роботи полягає в дослідженні:

1. Теоретичних, методичних і практичних підходів до обґрунтування доцільності інвестування та вибору місця розташування нового підприємства з урахуванням ризиків як невіднятного елементу розробки та прийняття управлінських рішень.

2. За основними напрямками:

- переваги єдиного ринку ЄС та привабливість розташування бізнесу в Європі;
- фінансово-економічний стан та ефективність ТОВ "Українська Вагова Компанія - Брацлав" та стратегічні плани розвитку підприємства;
- порівняльний аналіз та оцінка факторів привабливості країн;
- комплексне обґрунтування вибору варіанта розташування виробництва/проєкту за допомогою декількох методів порівняння (індексного, приведених витрат, дисконтованих потоків).

У першому розділі проаналізовано теоретичні та методологічні основи прийняття господарських рішень щодо обґрунтування доцільності інвестування в умовах інтеграції українських компаній на ринок ЄС. Проаналізовано сутність поняття «управлінське рішення», види господарських рішень; фактори, які

впливають на прийняття рішення; основні елементи процесу розробки та вибору; принципи та основні етапи розробки та прийняття рішення; методи та інструменти обґрунтування; критерії оцінки ефективності та стійкості рішення. Проаналізовані методи врахування ризиків при розробці інвестиційних рішень. Крім того, проаналізована інвестиційна привабливість ринку ЄС для можливого місця розташування виробництва.

У другому розділі проаналізовано фінансово-економічний стан та ефективність ТОВ «Українська Вагова Компанія – Брацлав». Розглянуто фінансові показники в динаміці й зроблено прогнозування фінансового результату компанії у 2024 році, розглянутий і зроблений прогнозний баланс із перевіркою на скільки отримані показники узгоджуються з оцінкою фінансових результатів. Аналізуючи результати приходимо до висновку, що стан підприємства ТОВ "Українська Вагова Компанія - Брацлав" за 2.5 роки роботи (2022 – 1 половина 2024 року) демонструє позитивну динаміку, прибутковість та фінансову стійкість попри складну ситуацію в Україні.

Продукція підприємства займає 20%-22% ринку України та 0.05% світового ринку. Компанія працює в умовах конкуренції в «закритій» галузі, яка вимагає сертифікації. Основні конкуренти компанії на ринку України: ТОВ Веста МК (Завод ваг Тонар), Ваговимірювальні системи (Дніпровський ваговий завод), Техноваги, Київський ваговий завод, та інші. На світовому ринку аналогічну продукцію випускають компанії: RiceLake, Avery Weigh Tronux, Mettler Toledo, Cardinal, китайські виробники.

Стабільна ситуація в галузі виробництва автомобільних і вагонних ваг, наявність стійкого попиту на продукцію надають можливість подальшого розвитку. Тому підприємство має намір створення нового підприємства аналогічної потужності або в Україні, або в одній із країн ЄС.

У третьому розділі роботи зроблений порівняльний аналіз переваг інвестування по 4 країнам ЄС (Румунія, Польща, Чехія, Іспанія) та Україні. Перелік країн відповідає потенційній зацікавленості та наміру конкретного

проекту для інвестування (завдання компанії) і має практичну значущість. Порівняльний аналіз умов інвестування і параметрів проекту в різних умовах зроблений в 3 етапи за 3-ма методами:

1) Індексний/рейтинговий метод дозволив визначити різницю за факторами: податкового навантаження, рівнів заробітної плати, матеріальних, енергетичних, логістичних та капітальних витрат. Характеристика податкових систем охоплює 8 податків, важливих для обґрунтування: на доходи фізичних осіб /Personal income tax, військовий збір, соціальне страхування, на додану вартість/ПДВ/VAT, податок на прибуток або корпоративний податок, на нерухоме майно, на дивіденди, на депозити.

За допомогою рейтингового/бального методу за критерієм мінімізації витрат зроблена індексна/бальна оцінка за окремими факторами, та комплексний показник (інтегральний) як проста сума балів і як зважена сума балів (з урахуванням структури витрат).

2) Метод приведених витрат з критерієм мінімізації витрат дозволив розрахувати приведені витрати як суму експлуатаційних (собівартість) та капітальних витрат через коефіцієнт нормативної ефективності. Крім того, застосований критерій привабливості проекту через порівняння коефіцієнтів нормативної та проектної економічної ефективності проекту.

3) Дохідний метод (метод дисконтованих грошових потоків) дозволив перевірити стійкість можливого рішення за рахунок врахування ризиків динаміки, зміни вартості інвестицій, та доходів в часі, доцільності та достатності прибутків.

Таким чином, проведення дослідження дозволяє сформувати комплексне бачення ситуації та забезпечити більш зважене обґрунтування рішення щодо вибору країни для розташування проекту виходячи з очікування/бажання/намірів власника/інвестора, оскільки вже існує статична та динамічна оцінка ситуації по країнах з урахуванням особливостей конкретного проекту.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шульженко, І.В., Остапенко, С.Ю. & Симоненко, В.А. (2018). Удосконалення процесу прийняття управлінських рішень. Приазовський економічний вісник, (4), 73-77. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.14.07.html> (дата звернення: 04.12.2024).
2. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Львів :ЛьвДУВС, 2019. 276с. URL: https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/2844/1/%D0%86%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_10-03_2020.pdf (дата звернення: 04.12.2024).
3. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. 2-е вид. Київ : Каравела, 2008. 432 с./ 10. Бланк І.О. (2015). Фінансове забезпечення розвитку підприємств. К. КНТСУ, 343 с.
4. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 400с. URL: http://shron1.chtyvo.org.ua/Boiarko_Iryna/Investytsiinyi_analiz.pdf (дата звернення: 04.12.2024).
5. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків :навч. посіб / О. М. Полінкевич, І. Г. Волинець. – Луцьк : ВежаДрук, 2018. – 336 с. URL: https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/15846/1/Polinkevych_Volynets_OGROR2018.pdf (дата звернення: 04.12.2024).
6. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с
7. Світлична Т. І. Конспект лекцій з дисципліни «Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків». Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 111 с.
8. Василенко В. А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.
9. Тюлькіна К.О. Методичні вказівки до виконання розрахункової роботи з дисципліни «Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків», Одеська

Державна Академія будівництва та архітектури, -0.: ОДАБА, 2018.- 52.с. [online] http://ep-ogasa.od.ua/wordpress/wp-content/uploads/2020/10/%D0%9C%D0%92_%D0%9E%D0%93%D0%A0-Katrine-Tulkina.pdf (дата звернення: 04.12.2024).

10. Путівник Європейської Комісії. URL: <https://op.europa.eu/webpub/com/eu-what-it-is/uk> (дата звернення: 04.12.2024).

11. Переваги відкриття бізнесу в Європі. URL: <https://safir.ua/ua/perevagi-v-%D1%96dkrittya-b-%D1%96znesu-v-%D1%94vrop%D1%96.html> (дата звернення: 04.12.2024).

12. Долаючи перешкоди: як буде відбуватися інтеграція України до єдиного ринку ЄС. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2022/11/14/7150291/> (дата звернення: 04.12.2024).

13. Європейська інтеграція України в умовах війни росії проти України: роль академічних та громадських спільнот: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Рівне, 09 листопада 2023 р.). – Українська Асоціація Викладачів і Дослідників Європейської Інтеграції; Київ. 2023. – 227 с. URL: https://aprei.com.ua/wp-content/uploads/2023/12/Materialy-mizharodnoyi-konferencziyi_APREI_Rivnenskyj-derzhavnyj-gumanitarnyj-universyte_09.11.23.pdf (дата звернення: 04.12.2024).

14. Вступ до ЄС для бізнесу - це не лише доступ до ринків та економічні свободи, а й серйозні виклики та конкуренція. Як громадський сектор та уряд можуть захистити інтереси українських підприємців в процесі переговорів? - EasyBusiness. URL: <https://www.easybusiness.in.ua/media/vstup-do-yes-dlia-biznesu-tse-ne-lyshe-dostup-do-rynkv-ta-ekonomichni-svobody-a-y-seryozni-vyklyky-ta-konkurentsiiia-yak-hromadskyy-sektor-ta-uriad-mozhut-zakhystyty-intere-sy-ukrainskykh-pidpryiemtsi/> (дата звернення: 04.12.2024).

15. Як українському бізнесу стати конкурентним на ринку ЄС. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3854259-ak-ukrainskomu-biznesu-stati-konkurentnim-na-rinku-es.html> (дата звернення: 04.12.2024).

16. Де зареєструвати компанію для ведення бізнесу в Європі. Топ-10 країн. URL: <https://4b.ua/blog/top-countries-to-open-company-europe/> (дата звернення: 04.12.2024).
17. Податкова служба порівняла ставки основних податків в Україні та країнах. URL: <https://biz.censor.net/n3425595> (дата звернення: 04.12.2024).
18. Податки для бізнесу в Чехії | Finevolution Poland. URL: <https://finevolution.pl/ua/podatki-od-dzialalnosci-gospodarczej-w-czechach/> (дата звернення: 04.12.2024).
19. Податки, бізнес та резидентство в Іспанії. URL: <https://feodgroup.com/uk/immigration/spain/tax-resident> (дата звернення: 04.12.2024).
20. Податки для бізнесу в Румунії | Finevolution. URL: <https://finevolution.pl/ua/podatki-od-biznesu-w-rumunii/> (дата звернення: 04.12.2024).
21. Податкові ставки в Польщі. URL: <https://www.podatki.gov.pl/uk/podatok-na-pributok-p-dpri-mstv/podatkov-stavki/> (дата звернення: 04.12.2024).
22. Податки в Чехії для іноземців у 2024 році: ПДФО, ПДВ. URL: https://czholding.com.ua/createfirm/pdv-u-chehiyi/podatki_v_chehiyi_dlya_inozemciv_u_2022_roci_pdfo_pdv/ (дата звернення: 04.12.2024).
23. Ставка ПДВ 2024 – розмір ставки податку на додану вартість у країнах світу. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2024/09/24/infografika/ekonomika/yaki-stavku-podatku-dodanu-vartist-diyut-riznyx-krayinax> (дата звернення: 04.12.2024).
24. Томнюк Т.Л. (2022). Податкова система: навчальний посібник. Чернівці: ЧТЕІ ДТЕУ, 2022. 324 с. [online]. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/ua/content/download/nayka/monography/tomnjuk_2022.pdf (дата звернення: 04.12.2024).
25. Податки на нерухомість в Україні у 2024–2025 роках. URL: <https://fingramota.com.ua/blog/podatky-na-nerukhomist-v-ukraini-u-2024%E2%80%932025-rokakh> (дата звернення: 04.12.2024).

26. Аналітична записка з питань порівняльного законодавства щодо оподаткування нерухомості в державах-членах Європейського Союзу. URL: <https://research.rada.gov.ua/uploads/documents/33066.pdf> (дата звернення: 04.12.2024).

27. Податок на нерухомість в Чехії. URL: <http://zagranitsa.net/kupit-nedvizimost/chehia/nalog-nedvizimost/> (дата звернення: 04.12.2024).

28. Податкова система Іспанії: які податки потрібно платити. URL: <https://europortal.biz.ua/evropa/ispaniya/podatky-ispanii.html> (дата звернення: 04.12.2024).

29. Ukrvescom (2024). Автомобільні ваги [online]. URL: <https://www.ukrvescom.com/> (дата звернення: 04.12.2024).

30. Кобилецький В.Р. (2024). Коефіцієнт абсолютної ліквідності / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [online]. URL: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/250-koefitsient-absolyutnoji-likvidnosti> (дата звернення: 04.12.2024).

31. Тарифи на автомобільні перевезення в Європі в 2023 році: якими вони будуть? URL: <https://trans.info/ua/taryfy-na-avtomobilni-perevezennya-v-evropi-v-2023-rotsi-yakymy-vony-budut-325667> (дата звернення: 04.12.2024).

32. Ціни на пальне в Європі та СНД. URL: <https://lardi-trans.ua/fuel/> (дата звернення: 04.12.2024).

33. Вартість електроенергії в Європі. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/electricity/> (дата звернення: 04.12.2024).

34. Скільки коштує електроенергія в Європі: де найдешевша та найдорожча. URL: <https://mind.ua/publications/20279030-skilki-koshtue-elektroenergiya-v-evropi-de-najdeshevsha-ta-najdorozhcha> (дата звернення: 04.12.2024).

35. Ачкасова Л. М. Оцінювання ефективності управлінських рішень. Економіка транспортного комплексу: збірник наукових праць. Харків : ХНАДУ, 2018. Вип. 23. С. 50–59. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/47_2023ua/15.pdf (дата звернення: 04.12.2024).

36. Боярська М. О. Вдосконалення технології прийняття управлінських рішень на промисловому підприємстві. Агросвіт.2019. № 9. С. 14–17. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/47_2023ua/15.pdf (дата звернення: 04.12.2024).

37. Парій Л. В., Кубрак А. О. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, Випуск 47, 2023. С.75-79. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/47_2023ua/15.pdf (дата звернення: 04.12.2024).

38. Кірік Т.М. Навчальний посібник «Короткий курс бізнес-планування». (виправлено і доповнено). 2023. - 233 с., .ХГУ «НУА» (електронна версія). URL: <https://nua.kharkov.ua/uk/2024/03/19/novi-navchalniposibnyky/> (дата звернення: 04.12.2024).

39. Обґрунтування та експертиза бізнес-проектів : [Електронний ресурс] Г.О. Швиданенко, Н. В. Шевчук, О. В. Криворучкіна, К. С. Бойченко ; за заг. ред. проф. Швиданенко Г. О. — К. : КНЕУ, 2014. — 247, [1] с. ISBN 978-966-483-875-4 URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/c31dee88-bf1d-496a-a1da-b7458b5d42ae/content> (дата звернення: 04.12.2024).

40. Аналітичний портал: Слово і діло. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2023/10/16/infografika/ekonomika/ukrayina-top-20-yaki-kraiyiny-svitu-mayut-vysokuj-investyczijnyj-ryzy> (дата звернення: 04.12.2024).

41. Рейтинг Doing Business: що робити, щоб нарешті обігнати Білорусь? URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2805261-rejting-doing-business-so-robiti-sob-naresti-obignati-bilorus.html> (дата звернення: 04.12.2024).

42. Doing Business Comparing Business Regulation in 190 Economies. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/75ea67f9->

4bcb-5766-ada6-6963a992d64c/content (дата звернення: 04.12.2024).

43. Де зареєструвати компанію для ведення бізнесу в Європі. Топ-10 країн. URL: <https://4b.ua/blog/top-countries-to-open-company-europe/> (дата звернення: 04.12.2024).

44. Україна на шляху до ЄС: реалії і перспективи. URL: https://razumkov.org.ua/images/journal/NSD187-188_2022_ukr_full.pdf (дата звернення: 04.12.2024).

45. Зінчук Т.О. Тимошенко М.М. Смарт-стратегії та інвестиційна привабливість регіонів ЄС. Економічний простір, № 194, 2024, с. 120-127. URL: <https://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/explorer/explorer/indices/gai/global-attractiveness-index> (дата звернення: 04.12.2024).

46. Гончарова Н.М. Аналіз методичних підходів до оцінювання ефективності інвестиційних проєктів. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/67.pdf (дата звернення: 30.12.2024).

47. Олійник Т.Г. Мельник І.О. Альбещенко О.С. Регіональна економіка. URL: https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2097/1/Rehionalna_ekonomika.pdf (дата звернення: 04.12.2024).

48. Оцінка ефективності реальних інвестицій. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/ENP%20finish/page23.html (дата звернення: 30.12.2024).

49. Повне дослідження життєздатності проєкту, його оцінка. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=465> (дата звернення: 30.12.2024).

50. Інфраструктура ринку. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/67.pdf (дата звернення: 30.12.2024).

51. Інфляція прискорюватиметься до весни 2025 року. Чому споживчі ціни зростають і як НБУ збирається їх стримувати. URL: <https://mind.ua/publications/20280952-inflyaciya-priskoryuvatimetsya-do-vesni-2025-r-oku-chomu-spozhyvchi-cini-zrostayut-i-yak-nbu-zbiraetsya-yih> (дата звернення: 30.12.2024).

ДОДАТКИ

Додаток 1 - Звітність підприємства за 2022 рік

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНЬСЬКА ВАГОВА КОМПАНІЯ - БРАЦЛАВ"	за ЄДРПОУ	2023 01 01 44696557
Територія	за КАТОТТГ ¹	UA051000100100620 14
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	за КВЕД	26.51
Середня кількість працівників, осіб		19
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком	
Адреса, телефон	вулиця СОБОРНА, буд. 124, смт. БРАЦЛАВ, ТУЛЬЧИНСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА обл., 22870, Україна	0972494164

1. Баланс на
на **31 грудня 2022** р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	-	4 923,2
первісна вартість	1011	-	5 985,7
знос	1012	(-)	(1 062,5)
Інші необоротні активи	1090	-	682,3
Усього за розділом I	1095	-	5 605,5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	2 937,2
Поточна дебіторська заборгованість	1155	-	4 650,6
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	9,7
Інші оборотні активи	1190	-	80,7
Усього за розділом II	1195	-	7 678,2
Баланс	1300	-	13 283,7

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	-	100,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-	1 253,2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(100,0)
Усього за розділом I	1495	-	1 253,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	-	10 550,8
розрахунками з бюджетом	1620	-	333,4
розрахунками зі страхування	1625	-	54,7
розрахунками з оплати праці	1630	-	267,8
Інші поточні зобов'язання	1690	-	823,8
Усього за розділом III	1695	-	12 030,5
Баланс	1900	-	13 283,7

tel:2350%201%20253,2

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2022

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22 490,0	-
Інші доходи	2160	440,5	-
Разом доходи (2000 +2160)	2280	22 930,5	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(20 360,4)	(-)
Інші витрати	2165	(1 041,7)	(-)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(21 402,1)	(-)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 528,4	-
Податок на прибуток	2300	(275,2)	(-)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	1 253,2	-

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП КУРСОВ ІГОР
ОЛЕГОВИЧ

КУРСОВ ІГОР ОЛЕГОВИЧ

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 2 - Звітність підприємства за 2023 рік

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНЬСЬКА ВАГОВА КОМПАНІЯ - БРАЦЛАВ"	за ЄДРПОУ	2024 01 01 44696557
Територія	за КАТОТТГ 1	UA051000100100620 14
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	за КВЕД	26.51
Середня кількість працівників, осіб		19
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком	
Адреса, телефон	вулиця СОБОРНА, буд. 124, смт. БРАЦЛАВ, ТУЛЬЧИНСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА обл., 22870, Україна	

1. Баланс на
на **31 грудня 2023** р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	5 597,1	4 883,0
первісна вартість	1011	6 659,6	8 117,9
знос	1012	(1 062,5)	(3 234,9)
Інші необоротні активи	1090	8,4	43,4
Усього за розділом I	1095	5 605,5	4 926,4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 937,2	11 339,1
Поточна дебіторська заборгованість	1155	4 650,6	6 177,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	9,7	4 215,0
Інші оборотні активи	1190	80,7	1 207,6
Усього за розділом II	1195	7 678,2	22 938,7
Баланс	1300	13 283,7	27 865,1

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	100,0	100,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 253,2	4 951,6
Неоплачений капітал	1425	(100,0)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 253,2	5 051,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	10 550,8	15 524,3
розрахунками з бюджетом	1620	333,4	861,4
розрахунками зі страхування	1625	54,7	52,7
розрахунками з оплати праці	1630	267,8	204,7
Інші поточні зобов'язання	1690	823,8	6 170,4
Усього за розділом III	1695	12 030,5	22 813,5
Баланс	1900	13 283,7	27 865,1

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2023

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	60 844,1	22 490,0
Інші доходи	2160	1 604,4	440,5
Разом доходи (2000 +2160)	2280	62 448,5	22 930,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(55 151,3)	(20 360,4)
Інші витрати	2165	(2 787,0)	(1 041,7)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(57 938,3)	(21 402,1)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	4 510,2	1 528,4
Податок на прибуток	2300	(811,8)	(275,2)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	3 698,4	1 253,2

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП КУРСОВ ІГОР
ОЛЕГОВИЧ

КУРСОВ ІГОР ОЛЕГОВИЧ

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 3 - Звітність підприємства за 1 квартал 2024 року

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНЬСКА ВАГОВА КОМПАНІЯ - БРАЦЛАВ"	за ЄДРПОУ	2024	04 01
Територія	за КАТОТТГ 1	44696557	
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	UA051000100100620	
Вид економічної діяльності	Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації	14	
Середня кількість працівників, осіб	20	240	
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком	26.51	
Адреса, телефон	вулиця СОБОРНА, буд. 124, смт. БРАЦЛАВ, ТУЛЬЧИНСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА обл., 22870, Україна		

1. Баланс на
на **31 березня 2024** р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	4 883,0	4 291,3
первісна вартість	1011	8 117,9	8 117,9
знос	1012	(3 234,9)	(3 826,6)
Інші необоротні активи	1090	43,4	43,4
Усього за розділом I	1095	4 926,4	4 334,7
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	11 339,1	13 378,8
Поточна дебіторська заборгованість	1155	6 177,0	14 104,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 215,0	17,5
Інші оборотні активи	1190	1 207,6	1 547,8
Усього за розділом II	1195	22 938,7	29 048,1
Баланс	1300	27 865,1	33 382,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	100,0	100,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 951,6	5 368,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	5 051,6	5 468,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	15 524,3	18 340,2
розрахунками з бюджетом	1620	861,4	227,0
розрахунками зі страхування	1625	52,7	127,4
розрахунками з оплати праці	1630	204,7	501,7
Інші поточні зобов'язання	1690	6 170,4	8 718,4
Усього за розділом III	1695	22 813,5	27 914,7
Баланс	1900	27 865,1	33 382,8

Додаток 4 - Звітність підприємства за 1 півріччя 2024 року

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу І)

Фінансова звітність мікропідприємства

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНЬСКА ВАГОВА КОМПАНІЯ - БРАЦЛАВ" за ЄДРПОУ	2024 07 01	44696557	
Територія <u>ВІННИЦЬКА</u>	за КАТОТТГ 1	UA051000100100620 14	
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності <u>Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації</u>	за КВЕД	26.51	
Середня кількість працівників, осіб <u>20</u>			
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u>			
Адреса, телефон <u>вулиця СОБОРНА, буд. 124, смт. БРАЦЛАВ, ТУЛЬЧИНСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА обл., 22870, Україна</u>			

1. Баланс на 30 червня 2024 р. Форма № 1-мс Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	4 883,0	4 033,3
первісна вартість	1011	8 117,9	8 463,5
знос	1012	(3 234,9)	(4 430,2)
Інші необоротні активи	1090	43,4	43,4
Усього за розділом I	1095	4 926,4	4 076,7
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	11 339,1	10 991,6
Поточна дебіторська заборгованість	1155	6 177,0	14 342,8
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 215,0	883,9
Інші оборотні активи	1190	1 207,6	796,4
Усього за розділом II	1195	22 938,7	27 014,7
Баланс	1300	27 865,1	31 091,4

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	100,0	100,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 951,6	6 529,7
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	5 051,6	6 629,7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	15 524,3	18 764,7
розрахунками з бюджетом	1620	861,4	357,0
розрахунками зі страхування	1625	52,7	126,8
розрахунками з оплати праці	1630	204,7	478,8
Інші поточні зобов'язання	1690	6 170,4	4 734,4
Усього за розділом III	1695	22 813,5	24 461,7
Баланс	1900	27 865,1	31 091,4

